2026/2547

16.11.2026

KOMMISSIONENS GENNEMFØRELSESFORORDNING (EU) 2026/2547

af 13. november 2026

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR –

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1036 af 8. juni 2016 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Den Europæiske Union ([1]) (»grundforordningen«), særlig artikel 9, og

ud fra følgende betragtninger:

1. SAGSFORLØB

1.1. Indledning

(1) Den 18. september 2025 indledte Europa-Kommissionen (»Kommissionen«) en antidumpingundersøgelse vedrørende importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam (»de pågældende lande«) på grundlag af artikel 5 i grundforordningen. Kommissionen offentliggjorde en indledningsmeddelelse i *Den Europæiske Unions Tidende* ([2]) (»indledningsmeddelelsen«).

(2) Kommissionen indledte undersøgelsen efter en klage, der blev indgivet den 4. august 2025 af EUROFER (»klageren«). Klagen blev indgivet på vegne af EU-erhvervsgrenen for koldvalsede flade produkter af stål, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 4. Klagen indeholdt beviser for dumping og deraf følgende væsentlig skade, som var tilstrækkelige til at berettige indledningen af undersøgelsen.

1.2. Registrering

(3) Kommissionen gjorde importen af den pågældende vare til genstand for registrering ved Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2025/2432 (»forordningen om registrering«) ([3]).

1.3. Interesserede parter

(4) I indledningsmeddelelsen opfordrede Kommissionen interesserede parter til at kontakte Kommissionen med henblik på at deltage i undersøgelsen. Endvidere underrettede Kommissionen specifikt klageren, andre kendte EU-producenter, de kendte eksporterende producenter og myndighederne i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam samt kendte importører, leverandører, brugere, forhandlere og sammenslutninger, som den vidste, var berørt af indledningen af undersøgelsen, og opfordrede dem til at deltage.

(5) Alle interesserede parter havde lejlighed til at fremsætte bemærkninger til indledningen af undersøgelsen og til at anmode om at blive hørt af Kommissionen og/eller høringskonsulenten i handelsprocedurer.

([1]) EUT L 176 af 30.6.2016, s. 21, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.
([2]) Meddelelse om indledning af en antidumpingprocedure vedrørende importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam (EUT C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).
([3]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2025/2432 af 3. december 2025 om at gøre importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam til genstand for registrering med henblik på at gøre det muligt at opkræve antidumpingtold på den import, der er genstand for registrering (EUT L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Den 18. september 2025 anmodede Daido Steel Co., Ltd (»Daido«), en japansk producent af forskellige specialstål-produkter, herunder koldvalsede flade produkter af stål, om at blive interesseret part i undersøgelsen, idet virksomheden hævdede, at den som producent af den undersøgte vare, der tidligere havde eksporteret små mængder, og som havde til hensigt at genoptage eksporten til Unionen i den nærmeste fremtid, ville blive berørt af udfaldet af undersøgelsen. Den 2. oktober 2025 afviste Kommissionen Daidos anmodning, da Daido ifølge besvarelsen af stikprøveskemaet for eksporterende producenter ikke eksporterede den pågældende vare i undersøgelsesperioden. Den 9. oktober 2025 anmodede Daido høringskonsulenten om at gribe ind med henblik på, at Kommissionens tjenestegrene skulle anerkende Daidos status som interesseret part, idet virksomheden havde en klar interesse i resultatet af undersøgelsen, og Daido tilkendegav, at virksomheden havde til hensigt at indgive en anmodning om udelukkelse af en vare. Den 4. december 2025 afgav høringskonsulenten, efter at have gennemgået sagen grundigt med Kommissionens tjenestegrene, en anbefaling vedrørende Daidos anmodning om status som interesseret part. Anbefaling behøvede imidlertid ikke at blive behandlet, eftersom Kommissionens tjenestegrene den 18. februar 2026 underrettede Daido om, at virksomheden blev anset for at være forretningsmæssigt forbundet med den stikprøveudtagne eksporterende producent i Japan, Nippon Steel Corporation (»Nippon Steel«), og at Daido således kunne fremsætte sine synspunkter i forbindelse med undersøgelsen som en del af Nippon Steel-koncernen. Den 4. marts 2026 indgav Daido sin anmodning om udelukkelse af en vare, som behandles i afsnit 2.4. Den 24. august 2026 fremsatte Daido bemærkninger til det generelle fremlæggelsesdokument og fik således fuld mulighed for at udøve sine rettigheder som interesseret part.

(7) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede den tyrkiske eksporterende producent Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. (»Tezcan«) om at blive betragtet som samarbejdsvillig eksporterende producent, der ikke indgik i stikprøven. Virksomheden hævdede, at Kommissionen burde tage hensyn til særlige omstændigheder, nemlig at Tezcan eksporterede begrænsede mængder til Unionen og under den foreliggende undersøgelse i vidt omfang var involveret i en udløbsundersøgelse.

(8) Kommissionen afviste denne anmodning. Virksomheden blev behørigt underrettet om undersøgelsen på dagen for dens indledning. Virksomheden indgav imidlertid ikke en stikprøvebesvarelse og registrerede sig heller ikke som interesseret part. Ud over de oplysninger om indledningen af undersøgelsen, som Kommissionen havde givet, blev virksomheden gjort bekendt med proceduren af Tyrkiets regering, som indsamlede data fra producenterne af koldvalsede flade produkter af stål med henblik på den tyrkiske regerings besvarelse af spørgeskemaet om forekomsten af en særlig markedssituation i Tyrkiet.

1.4. **Bemærkninger til indledningen af undersøgelsen**

1.4.1. *Påstande vedrørende den særlige markedssituation*

(9) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at klagen indeholdt tilstrækkelig beviser som omhandlet i grundforordningens artikel 5 for dumping uden justering for en særlig markedssituation, der kunne begrunde indledningen af undersøgelsen. Som anført i afsnit 3 i indledningsmeddelelsen indeholdt klagen tilstrækkelige beviser for dumping beregnet på grundlag af en sammenligning af hjemmemarkedsprisen med eksportprisen (ab fabrik) for den undersøgte vare ved salg med henblik på eksport til Unionen, uden justeringer for den særlige markedssituation, som klageren havde påstået. De dumpingmargener, der fulgte af denne sammenligning, var betydelige for alle de pågældende lande og udgjorde som sådanne tilstrækkelige beviser for dumping, der berettigede indledningen af en undersøgelse for alle de pågældende lande. Desuden finder bestemmelserne i grundforordningens artikel 2, stk. 3, vedrørende særlig markedssituation ligesom alle andre bestemmelser i nævnte artikel anvendelse på fastsættelsen af den normale værdi, uanset hvilke beviser der er fremlagt i klagen. Følgelig kan ingen af påstandene vedrørende beviserne og påstandene om en særlig markedssituation i klagen rejse tvivl om konklusionen for så vidt angår tilstrækkeligheden af beviser, der lå til grund for indledningen af undersøgelsen, eller Kommissionens ret til at undersøge, om der foreligger en særlig markedssituation i de omfattede lande.

1.4.1.1. Påstande vedrørende »push-out-effekten«

(10) Den såkaldte »push-out-effekt« forklares i afsnit 3.1.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City, (»POSVIET«) og Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul, (»Tatmetal«) hævdede, at beviserne for en særlig markedssituation i klagen for Vietnams og Tyrkiets vedkommende ikke var tilstrækkelige til at udgøre umiddelbare beviser som omhandlet i artikel 5.2 i WTO's

antidumpingaftale (»ADA«). POSVIET og Tatmetal henviste til konklusionerne fra WTO-panelet i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* ([4]), hvori det blev fastslået, at det følger af udtrykket »særlig«, at markedssituationen skal være »særskilt, individuel, enkeltstående eller specifik«. POSVIET hævdede endvidere, at WTO-panelet i *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)* ([5]) anførte, at udtrykket »særlig« udelukkede, at en »generel situation« kunne kvalificeres som en særlig markedssituation. POSVIET gjorde gældende, at der, selv om en særlig markedssituation ikke behøvede at være begrænset til hjemmemarkedet i et bestemt land, ikke desto mindre skulle være tale om et lokaliseret fænomen, dvs. et fænomen, der kom til udtryk på det specifikke marked, snarere end et bredt eller globalt forhold. POSVIET og Tatmetal konkluderede, at der, eftersom klageren havde gjort gældende, at den kinesiske overkapacitet hurtigt bredte sig til resten af verden, ikke længere var tale om en situation, der var særlig for hjemmemarkederne i de fem omfattede lande, men om en diffus, global tendens, hvilket var den type »generelle situation«, som WTO-panelerne havde udelukket.

(12) POSVIET anførte endvidere, at klagen var for generel med hensyn til det produktmarked, der var berørt af den påståede push-out-effekt af kinesisk overkapacitet, eftersom den henviste til »overkapacitet på stålområdet (herunder for koldvalsede flade produkter af stål) på verdensplan«. POSVIET anførte, at denne formodede situation var verdensomspændende og gik ud over markederne for koldvalsede flade produkter af stål, hvilket fremgik af klagens udsagn om, at »global overkapacitet kunstigt har sænket de internationale stålpriser på verdensplan«. POSVIET gjorde gældende, at et markedsforhold, der påvirkede en sådan række produkter på de fleste internationale markeder, var det stik modsatte af »særligt«.

(13) Tatmetal anførte endvidere, at Tyrkiet, for så vidt angår den samlede kinesiske eksport af koldvalsede flade produkter af stål, var blandt de ti største eksportdestinationer, men at importen til Tyrkiet kun tegnede sig for 3,5 % af Kinas eksport af den undersøgte vare. Tatmetal hævdede, at Tyrkiet ikke var sårbar over for importen fra Kina af koldvalsede flade produkter af stål, eftersom Kina kun var den tredjestørste importkilde. Tatmetal hævdede endvidere, at klagen ikke påviste en årsagssammenhæng mellem kinesisk overkapacitet og den prisfastsættelsesadfærd, som tyrkiske virksomheder, der fremstiller den undersøgte vare, udviste, og at Tatmetals økonomiske resultater undergravede forudsætningen for påstandene om push-out-effekten.

(14) Klagen indeholdt oplysninger om stigningen i importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina til Vietnam og Tyrkiet fra 2019 til 2024 ([6]). Desuden indeholdt klagen oplysninger om den kinesiske importandel af Vietnams og Tyrkiets samlede import af koldvalsede flade produkter af stål ([7]), om sammenligningen mellem prisen på importen fra Kina til Vietnam og Tyrkiet og Vietnams og Tyrkiets hjemmemarkedspriser mellem 2019 og 2024 ([8]) og om virkningerne heraf for de vietnamesiske og tyrkiske hjemmemarkedspriser. Desuden vedrørte disse elementer også den undersøgelsesperiode, der blev analyseret i klagen (dvs. 2024), og som virksomhedernes økonomiske resultater også vedrørte. Klagen indeholdt tilstrækkelige beviser for en særlig markedssituation på det vietnamesiske og det tyrkiske hjemmemarked. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(15) Myndighederne i Taiwan hævdede, at beviserne for en særlig markedssituation i klagen for Taiwans vedkommende ikke var tilstrækkelige til at udgøre umiddelbare beviser som omhandlet i artikel 5.2 i WTO's antidumpingaftale. Ifølge myndighederne i Taiwan vedrørte de fleste af de beviser, der blev fremlagt for at begrunde eksistensen af en særlig markedssituation, ikke hjemmemarkedet i Taiwan, eftersom klageren for så vidt angår Taiwan kun fremlagde de økonomiske resultater for to stålproducenter i Taiwan. Disse økonomiske resultater vedrørte hele virksomheden og/eller gruppen og vedrørte ikke specifikt koldvalsede flade produkter af stål. Desuden vedrørte de 2024, mens klageren analyserede perioden 2015-2020 for at fastlægge den justering af rentabiliteten, der var nødvendig på grund af den særlige markedssituation.

([4]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on A4 Copy Paper*, WT/DS529/R og Add.1, vedtaget den 28. januar 2020, DSR 2020:I, s. 261, punkt 7.21.

([5]) Panelrapport, *European Union – Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (Second Complaint)*, WT/DS494/R og Add.1, fremsendt til WTO-medlemmerne den 24. juli 2020, appelleret den 28. august 2020, punkt 7.180.

([6]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 234 og punkt 237.

([7]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 239.

([8]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 241.

(16) Klagen indeholdt oplysninger om stigningen i importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina til Taiwan fra 2019 til 2024 ([9]). Desuden indeholdt klagen oplysninger om den kinesiske importandel af Taiwans samlede import af koldvalsede flade produkter af stål ([10]), om sammenligningen mellem prisen på importen fra Kina til Taiwan og Taiwans hjemmemarkedspriser mellem 2019 og 2024 ([11]) og om virkningerne heraf for Taiwans hjemmemarkedspriser. Desuden vedrørte disse elementer også den undersøgelsesperiode, der blev analyseret i klagen (dvs. 2024), og som virksomhedernes økonomiske resultater også vedrørte. Klagen indeholdt derfor tilstrækkelige beviser for en særlig markedssituation på Taiwans hjemmemarked. Det benchmark, der blev anvendt i klagen til at fastslå stålvirksomhedernes rentabilitet i en situation, hvor den kinesiske overkapacitet ikke var steget på den måde, som den gjorde, vedrørte stålvirksomheder i hele verden med undtagelse af Kina. Benchmarket vedrørte således også Taiwans virksomheder. Klageren baserede sig på årene 2015, 2017 og 2020, men de fremlagte data omfattede en historisk serie fra 2005 til 2020 ([12]). Disse rentabilitetsdata blev udelukkende anvendt som benchmark til at fastslå den fortjeneste, som stålvirksomheder uden for Kina kunne have opnået i et scenarie, hvor Kinas overkapacitet ikke var steget på den måde, som den gjorde. De havde således udelukkende til formål at illustrere en mulig justering af fortjenesten og foretage en simulering af beregningen af en fortjeneste under normale markedsvilkår. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(17) Myndighederne i Taiwan gjorde også gældende, at variationer i enkelte virksomheders rentabilitet var irrelevante for fastlæggelsen af, at der forelå en særlig markedssituation.

(18) Klageren baserede sig på rentabiliteten hos to eksporterende producenter i Taiwan med henblik på dumpingberegningen og ikke som bevis for en særlig markedssituation. Under alle omstændigheder fandt Kommissionen, at variationen over tid i en enkelt virksomheds rentabilitet faktisk kunne udgøre tilstrækkelige beviser for en særlig markedssituation med henblik på klagen. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(19) Desuden hævdede myndighederne i Taiwan, at den særlige markedssituation, der blev påstået i klagen, ikke havde noget retsgrundlag i WTO-retten, idet panelet i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* understregede, at en særlig markedssituation »fokuserer på hjemmemarkedet« i det pågældende land og ikke i et andet land ([13]). Ifølge myndighederne i Taiwan forklarede klagen ikke, hvorfor den særlige markedssituation, der fulgte af push-out-effekten af importen fra Kina til de pågældende lande, kun ville opstå i de pågældende lande og ikke i andre tredjelande, herunder Unionen.

(20) Den særlige markedssituation, der i klagen blev påstået for så vidt angår Taiwan, er ikke global overkapacitet eller kinesisk overkapacitet generelt, men snarere push-out-effekten af kinesisk overkapacitet, som kunstigt sænkede hjemmemarkedspriserne i Taiwan. Klagen indeholdt således tilstrækkelige beviser for en særlig markedssituation, der var specifik for Taiwan, som anført i betragtning 16, ligesom den gjorde for de fire øvrige pågældende lande. Situationen i andre tredjelande, herunder Unionen, var uden betydning for indledningen. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(21) Endelig hævdede myndighederne i Taiwan, at klagens metode til at justere fortjenesten hos producenterne på hjemmemarkedet i Taiwan med oplysninger fra andre lande fra globale stålproducenter var åbenbart uforenelig med artikel 2.2.2 i WTO's antidumpingaftale.

(22) Klagens metode var baseret på den omstændighed, at den fortjeneste, som producenterne på hjemmemarkedet i Taiwan havde opnået, var påvirket af den særlige markedssituation, ligesom hjemmemarkedssalgsdataene som helhed. Desuden var de oplysninger, der blev anvendt til at foretage en justering, ikke data fra andre lande, men afspejlede snarere den faktiske og hypotetiske fortjeneste for virksomheder på verdensplan, potentielt også inklusive Taiwans producenters pressede og hypotetiske rentabilitet. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(23) Den japanske regering anførte, at påstanden om, at der forelå en særlig markedssituation på det japanske marked som følge af virkningerne af Kinas overkapacitet, savnede ethvert bevisgrundlag.

([9]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 234 og punkt 237.
([10]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 239.
([11]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 241.
([12]) Se bilagene til den ikkefortrolige udgave af klagen »OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25« og »OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024«.
([13]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punkt 7.36.

(24) Klagen indeholdt oplysninger om udviklingen i importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina til Japan fra 2019 til 2024 ([14]). Desuden indeholdt klagen oplysninger om den kinesiske importandel af Japans samlede import af koldvalsede flade produkter af stål ([15]), om sammenligningen mellem prisen på eksport fra Kina til Japan og Japans hjemmemarkedspriser mellem 2019 og 2024 ([16]) og om virkningerne heraf for Japans hjemmemarkedspriser. Klagen indeholdt derfor tilstrækkelige beviser for en særlig markedssituation på Japans hjemmemarked. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(25) Den japanske regering, Nippon Steel, JFE Steel Corporation (»JFE«) og Kobe Steel, Ltd. (»Kobe«) hævdede, at der ikke forelå en særlig markedssituation i Japan som følge af den kinesiske push-out-effekt. Særligt hævdede Nippon Steel, JFE og Kobe, at global overkapacitet, eftersom klageren havde påstået, at kinesisk overkapacitet påvirkede alle fem pågældende lande, og havde anerkendt, at kinesisk overkapacitet på stålområdet førte til kinesisk eksport til andre tredjelande, ikke kan være en særlig markedssituation, der er »særskilt, individuel, enkeltstående eller specifik«, som krævet af panelet i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* ([17]). Den omstændighed, at overkapaciteten af koldvalsede flade produkter af stål ikke er begrænset til det japanske marked, ville fremgå af, at Japan ikke var blandt de ti største eksportdestinationer for kinesiske koldvalsede flade produkter af stål i 2024, idet landet kun tegnede sig for 2,3 % af den kinesiske eksport ifølge Comtrade-data. De tilføjede, at virkningen var fordelt næsten jævnt på den globale økonomi og ikke er særlig for et enkelt land eller en gruppe af lande.

(26) Den særlige markedssituation, der i klagen blev påstået for så vidt angår Japan, var ikke kinesisk overkapacitet generelt, men snarere push-out-effekten af kinesisk overkapacitet, som kunstigt sænkede hjemmemarkedspriserne i Japan. Kommissionen bemærkede endvidere, at klagen indeholdt tilstrækkelige beviser for en særlig markedssituation, der var specifik for Japan, som anført i betragtning 24. Situationen i andre tredjelande var uden betydning for indledningen. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(27) Den japanske regering og POSVIET gjorde gældende, at der ikke var kunstigt lave priser på det japanske og det vietnamesiske marked, og Nippon Steel, JFE, Kobe og POSVIET hævdede, at klageren ikke havde fremlagt beviser for, at hjemmemarkedspriserne var blevet kunstigt sænket, således at virksomhederne blev tilskyndet til at sælge i tredjelande frem for på hjemmemarkedet. I denne forbindelse anførte Nippon Steel, JFE og Kobe, at den gennemsnitlige importpris for koldvalsede flade produkter af stål til Japan og Vietnam var på linje med og faktisk højere end verdensgennemsnittet i 2024 på grundlag af Comtrade-data. POSVIET hævdede endvidere, at klagen ikke omhandlede inputmaterialerne, men snarere produktet i efterfølgende omsætningsled, og at det var økonomisk uforsvarligt at antage, at priserne på koldvalsede flade produkter af stål i de omfattede lande ville være kunstigt lave, blot fordi importpriserne på koldvalsede flade produkter af stål fra Kina angiveligt var kunstigt lave. POSVIET understregede også, at importandelen for koldvalsede flade produkter af stål fra Kina til de omfattede lande var forholdsvis lav for nogle lande, idet den lå på mellem 12 % i Indien og 78 % i Taiwan. POSVIET anførte, at importandelene ikke var tilstrækkelige til at overføre »kunstigt lave priser« fra Kina til et importmarked

(28) Klageren fremlagde en sammenligning mellem prisen på eksport fra Kina til Japan og Vietnam og Japans og Vietnams hjemmemarkedspriser mellem 2019 og 2024 ([18]) samt oplysninger om andelen af import fra Kina i Japans og Vietnams samlede import af koldvalsede flade produkter af stål ([19]), hvilket tydede på, at importen fra Kina lagde pres på markedet. Desuden oplyste klageren, at Japans og Vietnams ståleksport til Unionen steg, selv om den samlede ståleksport faldt ([20]). Derfor fremlagde klageren tilstrækkelige beviser for, at kinesisk overkapacitet kunstigt sænkede hjemmemarkedspriserne. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(29) Nippon Steel, JFE og Kobe anfægtede klagerens analyse, som havde til formål at påvise en stigning i importen fra Kina til Japan siden 2020 på trods af de ekstraordinære omstændigheder i dette år. De mente, at analysen af tendensen burde begynde i 2019 og ville på grundlag af Japans statistikker vise, at importen i 2024 stadig var lavere end i 2019.

([14]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 234 og punkt 237.
([15]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 239.
([16]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 241.
([17]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punkt 7.22.
([18]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 241.
([19]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, tabellen efter punkt 239.
([20]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, punkt 398-399.

(30) Nippon Steel, JFE og Kobe baserede sig på et udtræk, der omfattede importen fra Republikken Korea (»Korea«, angivet med Japans statistikkode 103) til Japan, snarere end importen fra Folkerepublikken Kina (angivet med Japans statistikkode 105) til Japan. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

1.4.1.2. Påstande vedrørende den omkostningsrelaterede særlige markedssituation i Vietnam

(31) Vietnams handelsbeskyttelsesmyndighed (»TRAV«) hævdede, at dokumentationen i klagen var unøjagtig og forældet for så vidt angår situationen for erhvervsgrenen for koldvalsede flade produkter af stål i Vietnam. TRAV præciserede, at Vietnams regering ikke indgik i afsnit 20 i den canadiske rapport, at afgørelserne var baseret på de foreliggende faktiske oplysninger, og at afgørelserne blev omgjort ved to efterfølgende undersøgelser vedrørende svejsede rør af kulstofstål ([21]) og korrosionsbestandigt stål ([22]).

(32) Klagen indeholdt beviser for flere foranstaltninger i Vietnam, som påvirkede produktionsomkostningerne for koldvalsede flade produkter af stål ([23]). Den indeholdt derfor tilstrækkelige beviser for, at der var indført foranstaltninger, som kunne skabe en særlig markedssituation i Vietnam, og Kommissionen afviste påstanden. Undersøgelsen vil, hvor det er relevant, fastslå, om sådanne foranstaltninger stadig er gældende, og hvilken indvirkning de har på produktionsomkostningerne for koldvalsede flade produkter af stål.

1.4.1.3. Påstande vedrørende den korrekte sammenligning

(33) POSVIET og Tatmetal henviste til konklusionerne fra WTO-panelet i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, som fastslog, at formuleringen »korrekt sammenligning« kræver en vurdering af sammenligningen mellem hjemmemarkedspriser og eksportpriser, og at en sådan sammenlignelighedsvurdering adskilte sig fra spørgsmålet om, hvorvidt der forelå en særlig markedssituation. Selv hvis der derfor forelå en særlig markedssituation (hvilket ikke er tilfældet), kunne det ikke formodes, at hjemmemarkedssalget ikke muliggør en korrekt sammenligning. Med hensyn til konklusionerne fra WTO-panelet gjorde POSVIET og Tatmetal gældende, at klagen ikke indeholdt beviser, der tydede på, at hjemmemarkedspriserne i de omfattede lande ikke muliggjorde en korrekt sammenligning.

(34) Kommissionen bemærkede, at klagen indeholdt tilstrækkelige beviser for, at fortjenesten hos producenterne på hjemmemarkedet i de fem berørte lande var presset ned som følge af push-out-effekten af kinesisk overkapacitet, som kunstigt sænkede hjemmemarkedspriserne på de respektive hjemmemarkeder. Den påståede særlige markedssituation påvirkede derfor kun hjemmemarkedspriserne og muliggjorde dermed ikke en korrekt sammenligning mellem hjemmemarkedspriserne og eksportsalget. Argumentet blev afvist.

(35) Myndighederne i Taiwan mindede også om, at det – for at påberåbe sig, at der forelå en særlig markedssituation – skal påvises, at en sådan situation havde den virkning, at hjemmemarkedssalget ikke var egnet til at muliggøre en korrekt sammenligning med eksportprisen. De hævdede derfor, at ingen af de beviser, der var fremlagt i klagen, tydede på, at den særlige markedssituation var til hinder for en korrekt sammenligning. Ifølge myndighederne i Taiwan var det på grundlag af beviserne i klagen faktisk al fortjeneste hos stålproducenter på verdensplan, der var påvirket af den særlige markedssituation, som skyldtes global overkapacitet, med den følge, at den særlige markedssituation ikke ville være til hinder for en korrekt sammenligning.

(36) Kommissionen bemærkede, at klagen indeholdt tilstrækkelige beviser for, at fortjenesten hos Taiwans producenter på hjemmemarkedet var presset ned som følge af push-out-effekten af kinesisk overkapacitet, som kunstigt sænkede hjemmemarkedspriserne i Taiwan, og ikke som følge af global overkapacitet. Den påståede særlige markedssituation påvirkede derfor kun hjemmemarkedspriserne og muliggjorde dermed ikke en korrekt sammenligning mellem hjemmemarkedspriserne og eksportsalget. Påstanden blev derfor afvist.

(37) Nippon Steel, JFE og Kobe hævdede, at kravet om, at den særlige markedssituation, hvis den blev fastslået, skal gøre hjemmemarkedssalget uegnet til en sammenligning med eksportprisen, ikke var behandlet i klagen.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31. januar 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30. oktober 2020.
([23]) Se afsnit 4.4.1 i den ikkefortrolige udgave af klagen.

(38) Kommissionen bemærkede, at kravet om en korrekt sammenligning er nævnt i klagen ([24]) og underbygger konstruktionen af den normale værdi ved hjælp af en justering af fortjenesten. Derfor blev denne påstand afvist.

1.4.1.4. Andre påstande vedrørende den særlige markedssituation

(39) Myndighederne i Taiwan hævdede, at stålproducenterne i Taiwan ofte var vertikalt integrerede og derfor ikke afhængige af import af råmaterialer fra Kina. Denne struktur gjorde det muligt for Taiwans erhvervsgren at forblive konkurrencedygtig over for import fra tredjelande.

(40) Myndighederne i Taiwan hævdede også, at Taiwan er en markedsøkonomi, hvor priserne fastsættes under normale konkurrencevilkår uden statslig indgriben. Kommissionen bør derfor basere sig på hjemmemarkedspriserne for koldvalsede flade produkter af stål, som den gjorde i den seneste undersøgelse vedrørende importen af visse varmvalsede plader og ruller af rustfrit stål med oprindelse i bl.a. Taiwan ([25]). Myndighederne i Taiwan gjorde opmærksom på, at anmodningen om og meddelelsen om indledning af den udløbsundersøgelse af disse antidumpingforanstaltninger, som var i gang på tidspunktet for den nuværende undersøgelse, ikke henviste til en særlig markedssituation i Taiwan, manglende repræsentativitet af hjemmemarkedssalget eller fordrejninger af fortjenesten.

(41) Desuden hævdede myndighederne i Taiwan, at en konstatering af en særlig markedssituation ikke kan baseres på globale prisfænomener, der skyldes et tredjeland, som undersøgelsen ikke er rettet mod. Myndighederne i Taiwan gav udtryk for betænkeligheder med hensyn til, om en sådan fortolkning af begrebet særlig markedssituation er i overensstemmelse med WTO-reglerne, navnlig hvis en sådan fortolkning ikke var underbygget af klar dokumentation for statslig indgriben og heraf følgende markedsfordrejninger, der var specifikke for Taiwans marked. I denne forbindelse henviste myndighederne i Taiwan til en præcedens, hvor en særlig markedssituation var forbundet med identificerbare former for statslig påvirkning ([26]), samt en sag, hvor Kommissionen afviste en påstand om, at der forelå en særlig markedssituation i relation til et stålprodukt ([27]).

(42) I denne henseende gjorde EUROFER gældende, at den afgørende faktor ikke ligger i selve situationens karakter, men i den virkning og indvirkning, den har på markedet. Konkret er det ikke selve den kinesiske overkapacitet, der skaber en særlig situation, men snarere dens virkning på hvert af de pågældende lande.

(43) Nippon Steel, JFE og Kobe hævdede, at Japan ikke var særligt sårbart over for importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina, fordi den andel, der var oplyst i klagen, var lavere sammenlignet med andelen for Taiwan eller Vietnam.

(44) Nippon Steel, JFE og Kobe tilføjede, at den japanske erhvervsgren systematisk var beskyttet mod virkningerne af kinesisk overkapacitet ved de handelsbeskyttelsesforanstaltninger, som den japanske regering havde indført, og henviste til en række foranstaltninger og den japanske regerings løbende overvågning.

(45) EUROFER bestred denne læsning og anførte, at en sådan beskyttelse ikke havde været tilstrækkelig til at afhjælpe den japanske erhvervsgrens betænkeligheder, idet organisationen henviste til en række offentlige udtalelser fra repræsentanter for japanske stålvirksomheder og handelshuse.

(46) Nippon Steel, JFE og Kobe hævdede også, at Japans stålmarked strukturelt var isoleret mod indtrængning af import fra Kina som følge af forbrugernes krav om et produkt af høj kvalitet, som den kinesiske industri typisk ikke tilbyder, navnlig i den japanske bilsektor, og som følge af den meget særlige måde, hvorpå der drives forretning på det japanske marked, der er kendetegnet ved inddragelsen af handelsselskaber, som har udviklet langvarige og meget klart definerede forbindelser med de japanske producenter.

([24]) Se den ikkefortrolige udgave af klagen, punkt 58 og 191.

([25]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2020/508 af 7. april 2020 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede plader og ruller af rustfrit stål med oprindelse i Indonesien, Folkerepublikken Kina og Taiwan (EUT L 110 af 8.4.2020, s. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Panelrapport, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)*, punkt 7.40.

([27]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2025/1919 af 25. september 2025 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern, ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Egypten, Japan og Vietnam og om afslutning af undersøgelsen af importen af sådanne produkter med oprindelse i Indien (EUT L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj) betragtning 132-137.

(47) I den følsomme udgave af virksomhedens bemærkninger gjorde Nippon Steel også gældende, at hjemmemarkedspriserne i Japan var kunstigt højere som følge af de træk ved det japanske marked, der er beskrevet i betragtning 44 og 46.

(48) Nippon Steel, JFE og Kobe gjorde også opmærksom på, at Japans industri ikke bidrog til global overkapacitet i stålsektoren, eftersom den indenlandske stålkapacitet i Japan faldt mellem 2019 og 2024 baseret på data fra Organisationen for Økonomisk Samarbejde og Udvikling (»OECD«), i modsætning til Vietnam, hvor kapaciteten steg. Desuden deltog den japanske regering på internationalt plan i trilaterale drøftelser med Unionen og USA for at imødegå den globale overkapacitet på stålområdet og er mangeårigt og proaktivt medlem af globalt forum om overkapacitet på stålområdet (»GFSEC«).

(49) TRAV anførte, at påstanden i klagen om, at tilstedeværelsen af kinesiske koldvalsede flade produkter i Vietnam til lave priser tvang indenlandske producenter af koldvalsede flade produkter til at sænke deres indenlandske salgspriser til uholdbare niveauer for at konkurrere med priserne på kinesiske koldvalsede flade produkter, var faktuelt forkert, eftersom importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina til Vietnam har været omfattet af antidumpingtold siden 2020, og foranstaltningerne blev forlænget i december 2025.

(50) Den japanske regering anmodede om, at salg på hjemmemarkedet og eksportprisen sammenlignes på passende vis. I denne henseende gjorde Nippon Steel, JFE og Kobe også gældende, at det – selv hvis Kommissionen fastslog, at der forelå en særlig markedssituation på det japanske marked – ikke automatisk ville forhindre en korrekt sammenligning af hjemmemarkedsprisen og eksportprisen, fordi push-out-effekten af kinesisk overkapacitet i stålsektoren påvirkede både det japanske marked og EU-markedet i samme omfang. De mener, at dette skyldes karakteren af den påståede særlige markedssituation, da overkapaciteten i stålsektoren og navnlig i Kina har virkninger på verdensplan og påvirker den globale økonomi, som anerkendt af klageren. Til støtte herfor sammenlignede de den samlede importmængde af koldvalsede flade produkter af stål til Japan og til Unionen og anførte, at de var sammenlignelige. Ifølge dem er beskyttelsen mod import fra Kina også tilsvarende. Japan ville være beskyttet af de faktorer, der er angivet i betragtning 44 og 46, mens Unionen ville være beskyttet af antidumpingtold på importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse bl.a. i Kina ([28]) og af beskyttelsesforanstaltningerne vedrørende visse stålprodukter ([29]). De mente, at disse foranstaltninger imidlertid havde vist sig ineffektive med hensyn til at imødegå overkapacitet, eftersom forbruget i Unionen faldt, mens toldkontingentmængderne er steget gennem årlig liberalisering. Dette ville blive bekræftet af Kommissionens forslag om at håndtere de negative handelsrelaterede virkninger af global overkapacitet for Unionens stålmarked ([30]).

(51) EUROFER fandt derimod, at en analyse af en korrekt sammenligning var unødvendig under omstændighederne i denne sag, fordi det ikke er den samme særlige markedssituation, der påvirker eksportpriserne, men et andet økonomisk fænomen (dvs. virkningen af kinesisk overkapacitet på EU-markedet). Efter EUROFER's opfattelse bestod dumping netop i at vælge at fastsætte eksportpriserne på et lavere niveau end priserne for den normale værdi uanset den økonomiske dynamik på eksportmarkederne. Desuden foretages en sådan parallel analyse ikke af Kommissionen af andre grunde med henblik på at beregne den normale værdi. Hvis Kommissionen f.eks. mener, at alt hjemmemarkedssalg sker med tab og som sådant ikke i normal handel, kan den ikke beslutte at anvende faktiske salgsdata, fordi alt salg på EU-markedet også sker med tab. Efter EUROFER's opfattelse er sidstnævnte element irrelevant.

([28]) Senest indført ved Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068 af 26. oktober 2022 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 11, stk. 2, i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1036 (EUT L 277 af 27.10.2022, s. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2019/159 af 31. januar 2019 om indførelse af endelige beskyttelsesforanstaltninger mod importen af visse stålprodukter (EUT L 31 af 1.2.2019, s. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Forslag til Europa-Parlamentets og Rådets forordning om håndtering af de negative handelsrelaterede virkninger af den globale overkapacitet for Unionens stålmarked (COM(2025) 726 final, 7.10.2025).

(52) Desuden hævdede Nippon Steel, JFE, Kobe og Tatmetal, at Kommissionen – selv hvis betingelserne i grundforordningens artikel 2, stk. 3, var opfyldt, ikke kunne se bort fra Nippon Steels og Tatmetals faktiske fortjeneste på deres hjemmemarkedssalg i normal handel i henhold til indledningen til artikel 2, stk. 6, eftersom artikel 2, stk. 3, kun gav Kommissionen mulighed for at beregne den normale værdi. Ifølge dem skal Kommissionen nemlig, hvis der foreligger faktiske data om produktion og salg i normal handel, anvende disse data til at fastsætte fortjenestens størrelse, således som Domstolen forklarede i Goldstar mod Rådet ([31]), og således som det fremgår af flere WTO-afgørelser ([32]). Efter deres opfattelse kunne der kun ses bort fra fortjenesten på faktisk hjemmemarkedssalg i normal handel ved beregning af den normale værdi i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 6, hvis der ikke forelå hjemmemarkedssalg i normal handel. I denne henseende kunne Kommissionen ikke sammenblande normal handel med en særlig markedssituation for at se bort fra fortjenesten på hjemmemarkedssalg i normal handel, da de to ville være særskilte begreber, hvilket fremgår af anvendelsen af udtrykket »eller« mellem dem i grundforordningens artikel 2, stk. 3. På grundlag af NutraSweet mod Rådet ([33]) gjorde Nippon Steel, JFE og Kobe gældende, at prøven af, om salget var sket i normal handel, vedrørte karakteren af selve salgene og ikke karakteren af det marked, hvor en virksomhed opererede. Nippon Steel, JFE, Kobe og Tatmetal henviste også til Rådet mod Alumina ([34]). Det forhold, at dette kunne føre til en beregnet normalværdi svarende til de salgspriser på hjemmemarkedet, som der var set bort fra på grund af den særlige markedssituation, ville være irrelevant ifølge Nippon Steel, JFE og Kobe, som henviste til Hansol ([35]).

(53) EUROFER var uenig og fandt, at hjemmemarkedssalg på et marked, der var påvirket af en særlig markedssituation, ikke ville være i normal handel, hvilket ville forhindre Kommissionen i at basere sig på de faktiske priser. EUROFER gjorde også gældende, at hverken Rådet mod Alumina eller NutraSweet mod Rådet støttede konklusionen om, at testen vedrørende normal handel vedrørte karakteren af selve salgene og ikke karakteren af det marked, hvor en virksomhed opererer.

(54) Nippon Steel gentog, at EUROFER sammenblandede begreberne normal handel og særlig markedssituation, som var særskilte i grundforordningens artikel 2, stk. 3, og at det i NutraSweet mod Rådet ([36]) var gjort klart, at testen vedrørende normal handel vedrørte karakteren af selve salgene. Det anføres derimod i Rådets forordning (EF) nr. 1972/2002 ([37]), hvorved begrebet særlig markedssituation først blev indført i grundforordningen, at den politiske begrundelse for indførelsen af en særlig markedssituation var fokus på bredere, strukturelle forhold på et marked snarere end salg foretaget af en bestemt virksomhed ([38]). Endvidere gjorde Nippon Steel opmærksom på, at der ikke henvises til særlig markedssituation i grundforordningens artikel 2, stk. 6, som i stedet anvender udtrykket »normal handel«. Nippon Steel hævdede også, at fortjeneste ved salg i normal handel skulle anvendes

([31]) Dom af 13. februar 1992, Goldstar Co. Ltd mod Rådet for De Europæiske Fællesskaber, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, præmis 35-38.

([32]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China*, WT/DS603/R og Add.1, vedtaget den 26. april 2024, punkt 7.115-7.116, Panelrapport, *Pakistan – Anti-Dumping Measures on Biaxially Oriented Polypropylene Film from the United Arab Emirates*, WT/DS538/R og Add.1, udsendt til WTO-medlemmerne den 18. januar 2021, appelleret den 22. februar 2021, punkt 7.147-7.148, Appelorganets rapport, *European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS141/AB/R, vedtaget den 12. marts 2001, DSR 2001:V, s. 2049, punkt 81, og appelorganets rapporter, *China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes (»HP-SSST«) from Japan / China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes (»HP-SSST«) from the European Union*, WT/DS454/AB/R og Add.1 / WT/DS460/AB/R og Add.1, vedtaget den 28. oktober 2015, DSR 2015:IX, s. 457, punkt 5.25-5.27.

([33]) Dom af 3. maj 2001, Ajinomoto Co., Inc. og The NutraSweet Company mod Rådet for Den Europæiske Union og Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber, forenede sager C-76/98 P og C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, præmis 38.

([34]) Dom af 1. oktober 2014, *Rådet for Den Europæiske Union mod Alumina d.o.o.*, C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, præmis 30.

([35]) Kendelse af 13. juni 2024, Hansol Paper Co. Ltd mod Europa-Kommissionen, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, præmis 63.

([36]) Forenede sager C-76/98 P og C-77/98 P, NutraSweet mod Rådet, præmis 38.

([37]) Rådets forordning (EF) nr. 1972/2002 af 5. november 2002 om ændring af forordning (EF) nr. 384/96 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab (EFT L 305 af 7.11.2002, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Forordning (EF) nr. 1972/2002, betragtning 3.

på grundlag af panelrapporten i *EC – Salmon (Norway)* ([39]). Nippon Steel gjorde gældende, at Kommissionen, selv i tilfælde hvor salg af en given vare er af utilstrækkelig mængde til at berettige anvendelsen af hjemmemarkedssalg, stadig ville anvende rentabiliteten af det salg, der er foretaget i normal handel, i overensstemmelse med artikel 2, stk. 6, og PT Musim Mas mod Kommissionen ([40]). Efter Nippon Steels opfattelse burde dette også gælde, når der ses bort fra hjemmemarkedspriser på grund af en særlig markedssituation, og klageren havde ikke påvist, at japanske producenters hjemmemarkedssalg ikke var i normal handel.

(55) Endvidere hævdede Nippon Steel, JFE og Kobe, at Kommissionen, hvis den ikke desto mindre besluttede at anvende artikel 2, stk. 6, litra c), ville være forpligtet til at beregne loftet over fortjenesten for at sikre, at det ikke overskrides, således som panelet mindede om i *EU – Footwear (China)* ([41]) og *EU – Biodiesel (Indonesia)* ([42]). Kommissionen bør derfor give de interesserede parter en angivelse af, hvad loftet er, og hvordan den fastsatte det. Endelig mindede de om, at »fortjeneste, der normalt opnås« henviste til fortjeneste, der realiseres regelmæssigt eller sædvanligvis.

(56) I denne henseende gjorde EUROFER gældende, at Kommissionen burde anvende litra c), fordi litra a) ikke kunne anvendes, eftersom den særlige markedssituation påvirkede alt salg, litra b) ikke kunne anvendes, eftersom de fordrejende virkninger af kinesisk overkapacitet på stålprodukter kunne gælde for en bred vifte af stålprodukter, og ingen andre produkter i tilstrækkelig grad lignede de særlige kendetegn ved koldvalsede flade produkter af stål.

(57) Nippon Steel svarede med bemærkninger, der kun blev fremlagt i den følsomme udgave, vedrørende mulig fortjeneste, der skulle anvendes.

(58) JSW Steel Limited og dennes forretningsmæssigt forbundne virksomheder (»JSW«) var uenige med klageren i, at grundforordningens artikel 2, stk. 3, udgjorde et retsgrundlag for at justere omkostningerne med henblik på beregningen af den normale værdi, selv hvis Kommissionen fastslog, at der forelå en særlig markedssituation i Indien. JSW hævdede, at forekomsten af en særlig markedssituation i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3, kun ville gøre det muligt at anvende den beregnede normale værdi, beregnet på grundlag af produktionsomkostningerne, i stedet for de faktiske salgspriser.

(59) JSW hævdede, at det ikke ville være tilstrækkeligt at fastslå, at der forelå en særlig markedssituation på det indiske marked generelt, og at Kommissionen ville skulle påvise, at JSW rent faktisk var berørt af den påståede særlige markedssituation. JSW hævdede endvidere, at virksomheden ikke var berørt af nogen af de påståede særlige markedssituationer.

(60) Med hensyn til jernmalm hævdede JSW, at der ikke fandtes eksportrestriktioner for jernmalm med et jernindhold på under 58 %, og at klageren ikke havde påvist, hvordan foranstaltninger i Indien havde sænket hjemmemarkedsprisen på jernmalm sammenlignet med eksportprisen. JSW hævdede også, at de mængder, som JSW havde importeret, for så vidt angår jernmalm med et jernindhold på over 58 %, ikke var berørt af en eventuel særlig markedssituation. JSW hævdede endvidere, at den pris, til hvilken JSW købte indenlandsk jernmalm med et jernindhold på over 58 %, var på linje med importprisen. Endelig hævdede JSW for så vidt angår den bundne anvendelse af jernmalm, at den pris, som JSW betalte, lå over markedsprisen, og at den eneste fordel for JSW ved den bundne anvendelse var forsyningssikkerhed.

(61) Med hensyn til kul anførte JSW, at der i klagen ikke blev sondret mellem kokskul, som er et direkte input i stålfremstillingsprocessen, og kul uegnet til koksfremstilling, som anvendes til energiproduktion. JSW hævdede, at Kommissionen, eftersom disse to varer ikke var indbyrdes substituerbare, og markederne for disse to varer var særskilte, burde se bort fra påstanden om, at der forelå en særlig markedssituation for kul i Indien. JSW hævdede også, at virksomheden importerede det meste af det kokskul, den havde brug for, eftersom indenlandsk kokskul ikke var tilgængeligt i tilstrækkeligt omfang, og kvaliteten heraf var utilstrækkelig til stålfremstilling. Endelig hævdede JSW, at JSW's købspriser for kokskul var sammenlignelige med internationale priser, hvilket viste, at der ikke var en nedadgående indvirkning på de indiske importpriser som følge af den indenlandske politik.

([39]) Panelrapport, *European Communities – Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway*, WT/DS337/R, vedtaget den 15. januar 2008, og Corr.1, DSR 2008:I, s. 3, punkt 7.298.

([40]) Dom af 2. juli 2025, PT Musim Mas mod Kommissionen, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, præmis 116.

([41]) Panelrapport, *European Union – Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China*, WT/DS405/R, vedtaget den 22. februar 2012, DSR 2012:IX, s. 4585, punkt 7.299-7.300.

([42]) Panelrapport, *European Union – Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia*, WT/DS480/R og Add.1, vedtaget den 28. februar 2018, DSR 2018:II, s. 605, punkt 7.51.

(62) Med hensyn til skrot anførte JSW, at påstanden om en særlig markedssituation for kul var i strid med en særlig markedssituation for skrot, eftersom en særlig markedssituation for kul ville have reduceret efterspørgslen efter skrot. JSW hævdede, at klageren ikke påviste, hvordan de indiske foranstaltninger vedrørende skrot, såsom eksportafgiften på 15 %, bidrog til lavere skrotpriser. JSW hævdede også, at flere andre lande, herunder Unionen, også havde indført foranstaltninger til støtte for anvendelsen af skrot, og at klageren ikke havde godtgjort, hvordan de indiske foranstaltninger var særlige eller specifikke, hvilket JSW hævdede var nødvendigt for at fastslå, at der forelå en særlig markedssituation.

(63) JSW hævdede, at Kommissionen, selv hvis der forelå en særlig markedssituation, burde vurdere, om den særlige markedssituation ville muliggøre en behørig sammenligning mellem hjemmemarkeds- og eksportsalg. JSW hævdede endvidere, at JSW havde de samme produktionsomkostninger, uanset om den pågældende vare blev solgt på hjemmemarkedet eller eksporteret. JSW hævdede også, at de relevante inputmaterialer blev indført i ovnen uden sondring efter deres oprindelse, hvilket yderligere bekræftes af, at produktionslinjerne ved fremstilling af varer i forudgående produktionsled, såsom varmvalsede ruller, ikke vidste, om rullerne ville blive videreforarbejdet til koldvalsede flade produkter af stål eller solgt som sådanne.

(64) JSW var uenig i klagerens påstande om, at store mængder import fra Kina af den undersøgte vare havde sænket priserne på det indiske hjemmemarked, hvilket havde undergravet de indiske producenters evne til at sælge med fortjeneste, og at de indiske producenter som følge heraf havde omdirigeret produktionen til EU-markedet. JSW hævdede, at denne push-out-effekt, der forelå ifølge klageren, ikke var særlig for Indien og ikke havde påviselige virkninger for priser, handelsmønstre eller indiske producenters rentabilitet. JSW hævdede endvidere, at virksomhedens fortjeneste på hjemmemarkedet ikke var blevet påvirket af kinesisk overkapacitet, og at virksomhedens salgsmængde fortsat var høj både på hjemmemarkedet og på eksportmarkederne. Med hensyn til priser hævdede JSW, at tendensen på hjemmemarkedet havde været den samme som på eksportmarkederne. Desuden anførte JSW, at importen fra Kina er meget lav sammenlignet med andre importerende lande (3-12 % af den samlede import), at import fra Kina kun udgør 0,2-0,3 % af det indenlandske forbrug, og at tendenserne for importen fra Kina halter efter tendenserne for det indenlandske forbrug. Endelig hævdede JSW, at Indien havde indført handelsbeskyttelsesforanstaltninger over for den undersøgte vare.

(65) JSW hævdede, at grundforordningens artikel 2, stk. 3, krævede, at den påståede særlige markedssituation skulle gøre hjemmemarkedsprisen uegnet til en sammenligning med eksportprisen. JSW hævdede endvidere, at disse to priser var sammenlignelige, eftersom Indien havde indført effektive handelsbeskyttelsesforanstaltninger over for den undersøgte vare og i modsætning til mange andre lande havde oplevet øget indenlandsk efterspørgsel.

(66) JSW var uenig i klagen om, at Kommissionen, hvis det fastslås, at der foreligger en særlig markedssituation, kunne justere fortjenesten ved fastsættelsen af den normale værdi. JSW hævdede, at Kommissionen ikke har noget retsgrundlag for at se bort fra den faktiske fortjeneste, som JSW opnåede ved sit salg på hjemmemarkedet, med henblik på at beregne den normale værdi. Endelig tilføjede JSW, at Kommissionen, selv hvis den henholdt sig til grundforordningens artikel 2, stk. 6, over for de interesserede parter skulle angive, hvad loftet er, og fastsætte det for at sikre, at den anvendte fortjeneste ikke overstiger den fortjeneste, der normalt opnås af andre eksportører eller producenter ved salg af produkter af samme generelle kategori på hjemmemarkedet i oprindelseslandet.

(67) TRAV anførte, at Unionen i en nylig antidumpingundersøgelse vedrørende importen af varmvalsede flade produkter af stål fra Vietnam ikke var i stand til at fastslå, at der forelå fordrejninger af råmaterialerne. TRAV hævdede, at den samme konklusion gjaldt for koldvalsede flade produkter af stål, eftersom koldvalsede flade produkter af stål fremstilles af varmvalset stål. TRAV anførte, at klagen indeholdt retlige og faktuelle fejl. TRAV hævdede endvidere, at Vietnams politikker vedrørende mineraleksport er udformet med henblik på at sikre bæredygtig forvaltning og effektiv udnyttelse af landets naturressourcer i fuld overensstemmelse med national ret og internationale forpligtelser, såsom artikel XX i GATT 1994.

(68) POSVIET anførte også, at Kommissionen i antidumpingundersøgelsen vedrørende importen af visse varmvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Vietnam, Japan, Indien og Egypten (»undersøgelsen vedrørende varmvalsede flade produkter af stål«) ([43]) konkluderede, at det ikke kunne fastslås, at der forelå en særlig markedssituation i Vietnam. TRAV anførte, at størstedelen af de varmvalsede flade produkter af stål, der anvendes af den vietnamesiske indenlandske industri, kommer fra indenlandske producenter som f.eks. Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation eller Formosa Ha Tinh Steel Corporation. POSVIET hævdede endvidere, at Kommissionen, eftersom klagen i denne undersøgelse var baseret på det samme bevisgrundlag, bl.a. med hensyn til hjemmemarkedspriserne på kokskul, jernmalm og stålskrot, også burde finde det utilstrækkeligt til at fastslå, at der forelå en særlig markedssituation i Vietnam. POSVIET henviste også til Rettens konklusioner i Biodiesel-sagen ([44]), som omhandlede Kommissionens vurdering af indvirkningen af Indonesiens system med differentieret eksportafgift (DET) på hjemmemarkedspriserne på rå palmeolie og de tilknyttede betingelser, der skulle påvises for de fordrejede priser på råmaterialer på hjemmemarkedet.

(69) Med hensyn til foranstaltningerne vedrørende jernmalm, stålskrot og kokskul hævdede TRAV og POSVIET, at klageren ikke fremlagde bevis for, at disse foranstaltninger faktisk medførte fordrejninger på hjemmemarkedet for råmaterialer, og at den blotte eksistens af eksportafgifter eller andre politiske initiativer ikke automatisk kan begrunde en konstatering af, at priserne er kunstigt lave. TRAV og POSVIET var også uenige i, at vertikalt integrerede virksomheder og kampagnen »Vietnamesere prioriterer at bruge vietnamesiske produkter« udgjorde en særlig markedssituation. TRAV afviste også enhver involvering i ledelsen af og prisfastsættelsen i virksomheder, der beskæftiger sig med fremstilling og eksport af koldvalsede flade produkter af stål, og præciserede, at »strategien for udvikling af stålindustrien frem til 2030 med en vision frem til 2050« blev afsluttet i 2018. Endelig var POSVIET uenig i, at den omstændighed, at priserne på varmvalsede flade produkter af stål var kunstigt lave i Kina, hvilket ikke er tilfældet, ikke betød, at priserne på varmvalsede flade produkter af stål i Vietnam var kunstigt lave alene som følge af handel.

(70) Bemærkningerne fra de interesserede parter i betragtning 39-69 var irrelevante for indledningen af undersøgelsen. Alle disse bemærkninger vedrørte nemlig forhold, der kun kunne fastlægges i løbet af undersøgelsen, og ikke beviserne i klagen. Kommissionen noterede sig derfor disse bemærkninger. Kommissionens konklusioner i undersøgelsen vedrørende alle disse forhold i undersøgelsen findes, hvor det er relevant, i de tilsvarende afsnit i denne forordning.

1.4.2. *Påstande vedrørende importmængden og kumulering*

(71) Flere interesserede parter, dvs. Tyrkiets regering, POSVIET, Nippon Steel & JP og de taiwanske virksomheder, anfægtede tilstrækkeligheden og sammenligneligheden af importmængderne med henblik på kumulering.

(72) Tyrkiets regering og Nippon Steel & JP gjorde gældende, at importen ikke var betydelig i henhold til grundforordningens artikel 5, stk. 7, og artikel 3, stk. 4, med henvisning til lave eller svingende markedsandele. POSVIET hævdede tilsvarende, at importen var ubetydelig. De gjorde også gældende, at eksportniveauerne var strukturelt begrænsede, og at kumulering ikke var hensigtsmæssig på grund af forskelle i importvilkår, vareegenskaber og konkurrencesituationer.

(73) Kommissionen fandt, at grundforordningens artikel 5, stk. 3, i den indledende fase kun kræver tilstrækkelige beviser for import og ikke en endelig vurdering af importens præcise indvirkning.

(74) Klagen indeholder tilstrækkelige beviser for, at importen fra de pågældende lande kom ind på EU-markedet i betydelige mængder og konkurrerer med EU-varen under lignende konkurrencevilkår, eftersom både de importerede varer og EU-varerne henvender sig til de samme slutbrugere med fokus på lignende markedssegmenter, hvilket sikrer direkte substituerbarhed.

([43]) Gennemførelsesforordning (EU) 2025/1919.

([44]) Sag T-120/14, PT Ciliandra Perkasa mod Rådet, og sag T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri mod Rådet, Rettens domme af 15. september 2016 (»Biodiesel«). Se også sag T-112/14 til T-116/14 og T119/14, Rettens dom af 15. september 2016.

(75) Desuden er der på nuværende tidspunkt ingen tegn på, at kumulering ville fordreje skadesanalysen. Tværtimod tyder den umiddelbare dokumentation på, at den pågældende import er til stede samtidig på EU-markedet og udøver et samtidigt prispres.

(76) Betingelserne for kumulering er derfor opfyldt i den indledende fase. Påstandene blev derfor afvist.

(77) Efter fremlæggelsen af oplysninger gentog Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation og Kobe Steel, Ltd. (de »japanske producenter«) deres argumenter vedrørende importmængdernes tilstrækkelighed og sammenlignelighed med henblik på kumulering. De mente, at Kommissionen ikke i tilstrækkelig grad havde behandlet disse argumenter, og anmodede om, at de blev behandlet i de endelige konklusioner. I denne forbindelse hævdede flere interesserede parter fra lande, for hvilke der ikke blev konstateret en særlig markedssituation, der påvirkede pålideligheden af salgspriserne på hjemmemarkedet, at deres import ikke burde have været vurderet kumulativt med importen fra de andre berørte lande. De gjorde gældende, at eftersom der blev konstateret en særlig markedssituation i visse andre lande, burde Kommissionen ikke have kumuleret importen fra deres oprindelseslande med importen fra de lande, der var berørt af en særlig markedssituation, uden behørigt at tage hensyn til denne forskel i kumuleringsvurderingen.

(78) Kommissionen bemærkede, at en særlig markedssituation vurderes med henblik på fastsættelsen af den normale værdi. Denne vurdering er ikke knyttet til den særskilte vurdering i henhold til artikel 3, stk. 4, som vedrører konkurrencevilkårene mellem importerede varer på EU-markedet og mellem denne import og EU-erhvervsgrenen. Artikel 2, stk. 3, fokuserer på situationen på de eksporterende landes hjemmemarked, og artikel 3, stk. 4, fokuserer på konkurrencen i Unionen. Konstateringer af en særlig markedssituation for visse eksporterende lande er derfor ikke i sig selv tegn på forskellig markedsadfærd på EU-markedet.

(79) Kommissionen bemærkede også, at kumulering forudsætter, at det fastslås, om de importerede varer har lignende fysiske egenskaber og ombyttelige slutanvendelser, og om eksportørerne udviser lignende markedsadfærd og har et sammenligneligt konkurrenceforhold til EU-erhvervsgrenen. Denne vurdering bygger på elementer såsom samtidig tilstedeværelse på markedet, sammenlignelig prissætning, overlappende salgskanaler og kunder samt lignende tendenser i importmængder og markedsandele. Undersøgelsen viste, at importen fra Japan og de øvrige berørte lande var til stede på EU-markedet i undersøgelsesperioden, rettede sig mod de samme slutbrugere og markedssegmenter, var direkte substituerbar med EU-produktet og udøvede et samtidigt prispres.

(80) Kommissionen bekræftede derfor, at den skulle indgå i den kumulative skadesanalyse, og afviste påstanden.

1.4.3. *Påstande vedrørende fravær af skade for EU-erhvervsgrenen*

(81) Interesserede parter anførte, at beviserne vedrørende skade var utilstrækkelige eller ikke repræsentative for væsentlig skade som omhandlet i grundforordningens artikel 3. Tyrkiets regering, Nippon Steel & JP og de taiwanske virksomheder gjorde gældende, at EU-erhvervsgrenen ifølge klagen opretholdt en stærk markedsposition med stabile eller store markedsandele, og at indikatorer såsom kapacitet, produktion og investeringer ikke viste nogen væsentlig forværring. POSVIET gjorde gældende, at EU-erhvervsgrenen fortsat var modstandsdygtig på trods af ugunstige markedsvilkår, herunder normalisering efter pandemien og øgede omkostninger. De anførte også, at klagen ikke indeholdt tilstrækkelig umiddelbar dokumentation vedrørende flere skadesindikatorer, herunder produktivitet, investeringsafkast, likviditet, lønninger, vækst og evne til at rejse kapital, og at indledningen derfor ikke burde have været berettiget.

(82) Kommissionen mindede om, at grundforordningens artikel 5, stk. 2 og 3, kun kræver tilstrækkelige beviser, som med rimelighed er tilgængelige, for at begrunde indledningen. Klagen indeholdt relevante beviser vedrørende centrale skadesfaktorer, der påvirkede EU-erhvervsgrenen, herunder faldende rentabilitet, prispres og svækkede resultatindikatorer. Forekomsten af visse robuste indikatorer, f.eks. stabile markedsandele, udelukker ikke en konstatering af væsentlig skade, hvis andre indikatorer viser negative udviklingstendenser. Manglen på data om alle de indikatorer, som POSVIET havde anført, gjorde derfor ikke indledningen ugyldig. Påstandene blev derfor afvist.

1.4.4. *Påstande vedrørende årsagssammenhæng*

(83) Tyrkiets regering, Nippon Steel & JP, de taiwanske virksomheder og POSVIET bestred, at der var en årsagssammenhæng mellem den angivelige dumpingimport og den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. De gjorde gældende, at resultatforringelsen primært skyldtes andre faktorer som f.eks. faldende forbrug, øgede energi- og råmaterialeomkostninger, tilpasninger efter pandemien og strategiske beslutninger truffet af EU-producenter.

(84) Kommissionen mindede om, at der i den indledende fase i henhold til artikel 5, stk. 3, kun kræves tilstrækkelige beviser for en potentiel årsagssammenhæng og ikke en endelig konstatering i henhold til artikel 3, stk. 6 og 7. Klagen indeholdt beviser for samtidig import fra de pågældende lande og forringelse af EU-erhvervsgrenens resultater, herunder indikatorer for prispres. Alternative forklaringer fremlagt af disse parter er relevante for undersøgelsesfasen, men afkræfter ikke en umiddelbar årsagssammenhæng. Påstandene blev derfor afvist.

1.4.5. *Påstande vedrørende foranstaltningernes niveau og metoden (målfortjeneste, justeringer)*

(85) Flere interesserede parter bestred aspekter af beregningen af skadesmargenen og beregningen af den normale værdi i klagen. De hævdede, at målfortjenesten var for høj og ikke repræsentativ for normale markedsvilkår, og at medtagelse af omkostninger vedrørende emissionshandelssystemet (»ETS«) kunne føre til dobbelttælling. Tyrkiets regering og Nippon Steel & JP anfægtede endvidere investeringsrelaterede justeringer og omkostningsfordelingsmetoder.

(86) Kommissionen fandt, at klageren i den indledende fase skal fremlægge rimelige skøn baseret på foreliggende dokumentation. Metodemæssige afgørelser, herunder valg af målfortjeneste, behandling af ETS-omkostninger og justeringsmetoder, er komplekse tekniske spørgsmål, som skal efterprøves under undersøgelsen. De argumenter, som Tyrkiets regering, Nippon Steel & JP, de taiwanske virksomheder og POSVIET havde fremført, vedrørte derfor spørgsmål, som ikke kan vurderes endeligt i den indledende fase, og blev derfor afvist.

1.4.6. *Påstande vedrørende fordrejninger af råvarepriserne*

(87) POSVIET gjorde gældende, at betingelserne for anvendelsen af grundforordningens artikel 7, stk. 2a, ikke var opfyldt, idet Vietnam var afhængig af importerede råvarer, der blev indkøbt til internationale markedspriser, og at der ikke var påvist væsentlige fordrejninger. TRAV oplyste endvidere, at de indenlandsk udvundne råvarer, der var nødvendige i produktionen af varmvalsede ruller, ikke opfyldte stålindustriens krav og generelt ikke kunne have været anvendt i fremstillingsprocessen for varmvalsede ruller.

(88) Kommissionen mindede om, at der i den indledende fase kun kræves tilstrækkelige beviser, der indikerer forekomsten af væsentlige fordrejninger af råvarepriserne, som påvirker produktionsomkostningerne i eksportlandet og potentielt effektiviteten af reglen om den laveste told. Den bemærkede, at klagen indeholdt sådanne tilstrækkelige beviser, herunder oplysninger om relevante markedsvilkår og faktorer, der potentielt påvirker råvareprissætningen og omkostningsstrukturerne i eksportlandene.

(89) Kommissionen fandt endvidere, at vurderingen af sådanne fordrejninger kræver en omfattende analyse af markedsstrukturen, prisvilkårene og mulig statslig indflydelse, som ikke kan foretages endeligt i den indledende fase. POSVIET's påstande blev derfor afvist.

1.4.7. *Påstande vedrørende Unionens interesser*

(90) Visse parter, dvs. Tyrkiets regering, Nippon Steel & JP, de taiwanske virksomheder og BSH Hausgeräte GmbH, anførte, at indførelsen af foranstaltninger ikke ville være i Unionens interesse som omhandlet i grundforordningens artikel 21. De gjorde gældende, at foranstaltninger ville øge inputomkostningerne for industrier i det efterfølgende produktionsled, herunder bil-, maskin- og husholdningsapparatindustrien, og have en negativ indvirkning på konkurrenceevnen, beskæftigelsen og forsyningskædens stabilitet.

(91) Kommissionen mindede om, at vurderingen af Unionens interesser i henhold til artikel 21 ikke foretages i den indledende fase, men først i fasen for midlertidige eller endelige foranstaltninger. Følgelig blev de argumenter, som Tyrkiets regering, Nippon Steel & JP, de taiwanske virksomheder og BSH Hausgeräte GmbH havde fremført, afvist.

1.5. **Stikprøveudtagning**

(92) I indledningsmeddelelsen anførte Kommissionen, at den eventuelt ville udtage en stikprøve af de interesserede parter i henhold til grundforordningens artikel 17.

Stikprøveudtagning af EU-producenter

(93) Kommissionen anførte i sin indledningsmeddelelse, at den havde udtaget en foreløbig stikprøve af EU-producenter. Kommissionen udtog stikprøven på grundlag af de største repræsentative produktions- og salgsmængder, samtidig med at der sikredes geografisk spredning. Kommissionen opfordrede interesserede parter til at fremsætte bemærkninger til den foreløbige stikprøve, men modtog ingen bemærkninger.

(94) Følgelig bestod den endelige stikprøve af tre EU-producenter beliggende i tre forskellige medlemsstater. Den tegnede sig for mere end 24 % af den anslåede samlede produktionsmængde og 17 % af det anslåede salg af samme vare på det frie marked i Unionen. Stikprøven er repræsentativ for EU-erhvervsgrenen.

Stikprøveudtagning af ikke forretningsmæssigt forbundne importører

(95) For at afgøre, om stikprøveudtagning var nødvendig, og i bekræftende fald udtage en stikprøve anmodede Kommissionen ikke forretningsmæssigt forbundne importører om at indberette de oplysninger, som der anmodes om i indledningsmeddelelsen.

(96) Ingen af de ikke forretningsmæssigt forbundne importører afgav de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven.

Stikprøveudtagning af eksporterende producenter

(97) For at afgøre, om det var nødvendigt med stikprøveudtagning, og i bekræftende fald udtage en stikprøve anmodede Kommissionen alle eksporterende producenter i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam om at fremlægge de oplysninger, der var angivet i indledningsmeddelelsen. Desuden anmodede Kommissionen Republikken Indiens repræsentation ved Unionen, Japans repræsentation ved Unionen, Taipeis repræsentationskontor i Unionen, Republikken Tyrkiets repræsentation ved Unionen og Den Socialistiske Republik Vietnams repræsentation ved Unionen om at identificere og/eller kontakte eventuelle andre eksporterende producenter, som kunne være interesseret i at deltage i undersøgelsen.

(98) Fire eksporterende producenter i Indien afgav de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, udtog Kommissionen en stikprøve bestående af en eksporterende producent på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. Den stikprøveudtagne eksporterende producent tegnede sig for [90 %-100 %] af den anslåede samlede mængde, der blev eksporteret til Unionen fra Indien i undersøgelsesperioden. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 2, blev alle kendte eksporterende producenter og de indiske myndigheder hørt om udtagningen af stikprøven. Der blev ikke modtaget nogen bemærkninger.

(99) Fem virksomheder i Japan afgav de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. En af dem, Daido, indberettede ikke noget eksportsalg til Unionen i undersøgelsesperioden. Senere i løbet af undersøgelsen anså Kommissionen dog denne virksomhed for at være forretningsmæssigt forbundet med den stikprøveudtagne eksporterende producent, som anført i betragtning 271-273. Desuden indberettede en anden virksomhed »0« for produktion, produktionskapacitet, hjemmemarkeds- og eksportsalg i undersøgelsesperioden og de øvrige år, der blev anmodet om i stikprøveskemaet, således at den ikke kunne betragtes som producent i Japan. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, udtog Kommissionen en stikprøve bestående af en

eksporterende producent på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. Den stikprøveudtagne eksporterende producent tegnede sig for [80 %-90 %] af den anslåede samlede mængde, der blev eksporteret til Unionen fra Japan i undersøgelsesperioden. I overensstemmelse med artikel 17, stk. 2, i grundforordningen blev alle kendte eksporterende producenter og myndighederne i Japan hørt om udtagelsen af stikprøven. Der blev ikke modtaget nogen bemærkninger.

(100) Tre eksporterende producenter i Taiwan, der tilhørte to grupper, afgav de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, udtog Kommissionen en stikprøve bestående af to eksporterende producenter, der tilhørte én gruppe, på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. De stikprøveudtagne eksporterende producenter tegnede sig for [60 %-70 %] af den anslåede samlede mængde, der blev eksporteret til Unionen fra Taiwan i undersøgelsesperioden. I overensstemmelse med artikel 17, stk. 2, i grundforordningen blev alle kendte eksporterende producenter og myndighederne i Taiwan hørt om udtagelsen af stikprøven. Der blev ikke modtaget nogen bemærkninger.

(101) Seks eksporterende producenter i Tyrkiet afgav de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, udtog Kommissionen en stikprøve bestående af to eksporterende producenter på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. De stikprøveudtagne eksporterende producenter tegnede sig for [50-60] % af den anslåede samlede mængde, der blev eksporteret til Unionen fra Tyrkiet i undersøgelsesperioden. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 2, blev alle kendte eksporterende producenter og myndighederne i Tyrkiet hørt om udtagelsen af stikprøven. Der blev ikke modtaget nogen bemærkninger.

(102) Tre eksporterende producenter i Vietnam afgav de ønskede oplysninger og indvilligede i at indgå i stikprøven. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 1, udtog Kommissionen en stikprøve bestående af en eksporterende producent på grundlag af den største repræsentative eksportmængde til Unionen, der med rimelighed kunne undersøges inden for den tid, der var til rådighed. Den stikprøveudtagne eksporterende producent tegnede sig for [80-90] % af den anslåede samlede mængde, der blev eksporteret til Unionen fra Vietnam i undersøgelsesperioden. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 17, stk. 2, blev alle kendte eksporterende producenter og myndighederne i Vietnam hørt om udtagelsen af stikprøven. Der blev ikke modtaget nogen bemærkninger.

1.6. **Spørgeskemabesvarelser og kontrolbesøg**

(103) Som anført i indledningsmeddelelsen sendte Kommissionen specifikke spørgeskemaer til myndighederne i alle de pågældende lande for at undersøge påstandene om en særlig markedssituation som følge af den push-out-effekt, der var forårsaget af importen fra Kina. I disse spørgeskemaer blev der anmodet om oplysninger, som Kommissionen fandt nødvendige for at undersøge den påståede push-out-effekt, f.eks. mængder, priser og markedsandele for import og salg på hjemmemarkedet i de pågældende lande. Der blev anmodet om sådanne oplysninger for perioden fra den 1. januar 2022 til den 30. juni 2025, dvs. samme periode som den, der blev anvendt til konstatering af dumping og skade i undersøgelsen (se betragtning 107). Kommissionen sendte også specifikke spørgeskemaer til regeringerne i Indien og Vietnam for at undersøge påstandene om en særlig markedssituation som følge af foranstaltninger vedrørende specifikke input til koldvalsede flade produkter af stål.

(104) I klagen fremlagde klageren desuden tilstrækkelige beviser for potentielle fordrejninger af råmaterialepriserne i Indien og Vietnam for så vidt angår den pågældende vare. Som anført i indledningsmeddelelsen omfattede denne undersøgelse derfor disse påståede fordrejninger af råmaterialepriserne for at afgøre, om bestemmelserne i grundforordningens artikel 7, stk. 2a og 2b, skal finde anvendelse i forbindelse med Indien og Vietnam. Derfor sendte Kommissionen yderligere spørgeskemaer til den indiske og den vietnamesiske regering.

(105) Kommissionen sendte også spørgeskemaer til EU-producenterne i stikprøven, de stikprøveudtagne eksporterende producenter, de kendte ikke forretningsmæssigt forbundne importører og brugere. De samme spørgeskemaer blev også gjort tilgængelige online ([45]) på tidspunktet for indledningen af undersøgelsen.

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

(106) Kommissionen indhentede og efterprøvede alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for at fastslå, om der forekom dumping, deraf følgende skade, Unionens interesser, en særlig markedssituation og råvarefordrejninger som omhandlet i grundforordningens artikel 7, stk. 2, litra a). Der blev aflagt kontrolbesøg i henhold til grundforordningens artikel 16 hos myndighederne i alle de pågældende lande og hos følgende virksomheder:

EU-producenter:

— ArcelorMittal, Gent, Belgien

— ArcelorMittal, Asturien, Spanien

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburg, Tyskland

Eksporterende producenter i Indien

— JSW Steel Limited, Mumbai

— JSW Steel Coated Products Limited, Mumbai

Eksporterende producent i Japan

— Nippon Steel Corporation, Tokyo

Forretningsmæssigt forbundne forhandlere

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokyo, Japan

— Metal One Corporation, Tokyo, Japan

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokyo, Japan

— Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd., Tokyo, Japan

— Steel Center Co., Ltd., Tokyo, Japan

— NST Coil Center Co., Ltd., Tokyo, Japan

Forretningsmæssigt forbundne importører i Unionen

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Tyskland

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Wien, Østrig

Eksporterende producenter i Taiwan

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Forretningsmæssigt forbundet forhandler

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

Eksporterende producenter i Tyrkiet

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa

— Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul

Forretningsmæssigt forbundet forhandler

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.Ş., Istanbul, Tyrkiet

Forretningsmæssigt forbundne importører i Unionen og/eller leverandører af råmaterialer (der blev foretaget krydstjek uden kontrolbesøg online)

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

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

Eksporterende producent i Vietnam

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

Forretningsmæssigt forbundet forarbejdningscenter og forhandler

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

Forretningsmæssigt forbundet forhandler

— POSCO International Corporation, Seoul, Republikken Korea

Forretningsmæssigt forbundet leverandør af råmaterialer

— POSCO Co. Ltd., Seoul, Republikken Korea

Forretningsmæssigt forbundet importør i Unionen

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Tyskland

1.7. **Undersøgelsesperioden og den betragtede periode**

(107) Undersøgelsen af dumping og skade omfattede perioden fra 1. juli 2024 til 30. juni 2025 (»undersøgelsesperioden«). Undersøgelsen af udviklingstendenser af relevans for vurderingen af skade omfattede perioden fra den 1. januar 2022 frem til udgangen af undersøgelsesperioden (»den betragtede periode«).

(108) Efter fremlæggelsen af oplysninger gjorde de japanske producenter gældende, at 2022 ikke var et passende udgangsår for skadesvurderingen, da den kraftige økonomiske genopretning efter covid-19 fortsatte ind i første halvår af dette år. Efter deres opfattelse skabte de gunstige markedsvilkår, der gjorde sig gældende i 2022, et forvrænget benchmark, hvilket førte til, at forværringen blev overvurderet, da undersøgelsesperioden blev sammenlignet med dette år. De anmodede derfor Kommissionen om at anvende en længere referenceperiode eller alternativt at tage hensyn til de forhold, der gjorde sig gældende i 2022, ved vurderingen af udviklingen i skadesindikatorerne.

(109) Det er vigtigt at bemærke, at Kommissionens konstatering af skade var baseret på udviklingen i EU-erhvervsgrenens situation i hele den betragtede periode og ikke udelukkende på sammenligningen mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Kommissionen bemærkede, at formålet med at undersøge en flerårig periode frem for at basere sig på et enkelt år er at afbøde virkningen af konjunkturudsving eller kortsigtede udsving og vurdere, om de relevante tendenser fortsat er konsistente over en tilstrækkeligt repræsentativ tidsramme. Vurderingen omfattede alle relevante økonomiske faktorer og indikatorer, som har betydning for EU-erhvervsgrenens situation, herunder salg, produktion, markedsandel, rentabilitet, beskæftigelse, likviditet, investeringer og investeringsafkast.

(110) De japanske producenter gjorde gældende, at forholdene i 2022 var usædvanligt gunstige som følge af genopretningen efter covid-19, og at sammenligningen med undersøgelsesperioden derfor overvurderede forværringen af EU-erhvervsgrenens situation. Eksistensen af gunstige markedsvilkår i begyndelsen af den betragtede periode viser imidlertid ikke i sig selv, at den efterfølgende forværring ikke skyldtes de faktorer, der blev undersøgt i forbindelse med undersøgelsen.

(111) Kommissionens vurdering er heller ikke baseret på en enkelt indikator eller på et enkelt år, men på en dynamisk analyse. Forværringen afspejlede sig i flere indikatorer og vedrørte både EU-erhvervsgrenens finansielle resultater og dens position på EU-markedet. Indikatorerne blev også vurderet med hensyn til konsistensen og retningen af deres udvikling i hele den betragtede periode, herunder årene mellem udgangspunktet og undersøgelsesperioden. Den samtidige udvikling i disse indikatorer giver et mere fuldstændigt billede af EU-erhvervsgrenens situation end de forhold, der gjorde sig gældende i et givet enkelt år.

(112) Desuden påviste de japanske producenter ikke, at den forværring, der blev konstateret efter 2022, blot udgjorde en tilbagevenden til de normale forhold, der eksisterede før genopretningen efter covid-19. De fremlagde navnlig ikke dokumentation, der fastslog, hvilket præstationsniveau der skulle anses for normalt for EU-erhvervsgrenen, eller som viste, at de niveauer, der blev nået i undersøgelsesperioden, var i overensstemmelse med sådanne normale forhold.

(113) Kommissionen fandt også, at en længere referenceperiode ikke i sig selv ville give en mere passende vurdering af skaden. En forlængelse af perioden ville ikke fjerne behovet for at vurdere den faktiske udvikling i EU-erhvervsgrenen i den betragtede periode eller påvise, at den konstaterede forværring ikke havde forbindelse med dumpingimporten.

(114) De japanske producenter identificerede heller ikke nogen specifik skadesindikator, for hvilken forværringen udelukkende kunne tilskrives afslutningen på genopretningen efter covid-19. Argumentet forklarer derfor ikke den samlede forværring, der blev konstateret på tværs af skadesindikatorerne.

(115) Kommissionen fandt derfor, at argumenterne vedrørende de økonomiske forhold, der gjorde sig gældende i 2022, ikke rejste tvivl om skadesvurderingen. Vurderingen var baseret på udviklingen i EU-erhvervsgrenens situation i hele den betragtede periode og på den samlede udvikling i de relevante skadesindikatorer. Påstanden blev derfor afvist.

1.8. Ingen indførelse af midlertidige foranstaltninger og efterfølgende sagsforløb

(116) Den 17. april 2026 underrettede Kommissionen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 19a, stk. 2, de interesserede parter om sin hensigt om ikke at indføre midlertidige foranstaltninger og gav dem mulighed for at fremlægge supplerende oplysninger.

(117) Kommissionen fortsatte med at indhente og kontrollere alle de oplysninger, som den anså for nødvendige for sine endelige konklusioner.

(118) Den 6. august 2026 underrettede Kommissionen alle interesserede parter om de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke den agtede at indføre en endelig antidumpingtold på importen af visse koldvalsede flade stålprodukter med oprindelse i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam (»den endelige fremlæggelse af oplysninger«). Parterne fik en frist til at fremsætte bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger.

(119) Nogle af de bemærkninger, der blev modtaget vedrørende den endelige fremlæggelse af oplysninger, førte til en revision af de væsentligste kendsgerninger og betragtninger, der er nævnt i betragtning 118. Den 6. oktober 2026 foretog Kommissionen en supplerende endelig fremlæggelse af oplysninger over for alle interesserede parter. Alle parter fik en frist, inden for hvilken de kunne fremsætte bemærkninger, der var begrænset til de reviderede oplysninger, der var fremlagt i den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger. Efter modtagelse af bemærkningerne efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger fremlagde Kommissionen den 16. oktober 2026 endnu en supplerende endelig fremlæggelse af oplysninger for samtlige interesserede parter. Alle parter fik en frist, inden for hvilken de kunne fremsætte bemærkninger, der også var begrænset til de oplysninger, der var fremlagt i denne anden supplerende fremlæggelse af oplysninger.

(120) De parter, som anmodede herom, fik også mulighed for at blive hørt. Der blev afholdt høringer med alle stikprøveudtagne eksporterende producenter, med myndighederne i Taiwan og Tyrkiet samt med Czech Blades s.r.o., en bruger af den pågældende vare.

(121) Den 8. oktober 2026 anmodede POSVIET høringskonsulenten om at tilrettelægge en høring med Kommissionens tjenestegrene for at sikre, at Kommissionen, inden den endelige afgørelse blev truffet, behandlede tre påstande, der allerede var fremsat i virksomhedens bemærkninger af 17. august 2026 til den endelige fremlæggelse af oplysninger, og for at give POSVIET en reel mulighed for at reagere på nye faktiske betragtninger i den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, som POSVIET havde to dage til at fremsætte bemærkninger til. Høringen fandt sted den 12. oktober 2026. Ved høringen bekræftede Kommissionens tjenestegrene, at de havde forstået påstandene og bemærkningerne og ville behandle dem i den endelige forordning. Høringskonsulenten konkluderede, at POSVIET havde fået alle retlige muligheder for at tilkendegive sine synspunkter over for Kommissionens tjenestegrene og fremsætte sine bemærkninger og argumenter både skriftligt og under mundtlige høringer, og at virksomhedens ret til forsvar var blevet overholdt i denne undersøgelse.

2. DEN UNDERSØGTE VARE, DEN PÅGÆLDENDE VARE OG DEN SAMME VARE

2.1. Den undersøgte vare

(122) Den undersøgte vare (eller »koldvalsede flade produkter af stål«) er fladvalsede produkter af jern eller ulegeret stål eller af andet legeret stål, undtagen rustfrit stål, af alle bredder, koldvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne og kun koldvalsede, dog ikke:

— fladvalsede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, kun koldvalsede, også i ruller, af alle tykkelser, elektriske

— fladvalsede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, i ruller, af en tykkelse på mindre end 0,35 mm, udglødet (kendt som »sortblik«)

— fladvalsede produkter af andre former for legeret stål, af alle bredder, af silicium-elektrisk stål, og

— fladvalsede produkter af legeret stål, kun koldvalsede, af hurtigstål.

(123) Koldvalsede flade produkter af stål anvendes til mange forskellige formål, herunder i bilindustrien, husholdningsapparater, byggematerialer, industrimaskiner, elektrisk udstyr, metalmøbler, opbevaringssystemer, rør og andre anvendelser i efterfølgende produktionsled, der kræver overfladefinish af høj kvalitet og nøjagtighed, hvad angår dimensioner.

2.2. Pågældende vare

(124) Den pågældende vare er den undersøgte vare med oprindelse i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet eller Vietnam, som i øjeblikket henhører under KN-kode 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 og 7226 92 00 (Taric-kode 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 og 7211 29 00 99).

2.3. Samme vare

(125) Undersøgelsen viste, at følgende varer har samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber samt samme grundlæggende anvendelsesformål:

— den pågældende vare, når den eksporteres til Unionen

— den undersøgte vare, der fremstilles og sælges på de pågældende landes hjemmemarkeder, og

— den undersøgte vare, der fremstilles og sælges i Unionen af EU-erhvervsgrenen.

(126) Kommissionen besluttede, at disse varer derfor er samme vare, jf. grundforordningens artikel 1, stk. 4.

2.4. **Påstande vedrørende varedækningen**

(127) Daido indgav en anmodning om udelukkelse af varen for DF42N, MENPD og MAS1C (samlet benævnt »Daido Functional Alloys«). Daido hævdede, at disse legeringer burde udelukkes, fordi de havde andre endelige anvendelsesformål, fremstillingsprocesser, distributionskanaler og priser end »almindelige koldvalsede flade produkter af stål«. Daido gjorde endvidere gældende, at udelukkelsen ville være berettiget, fordi Daido Functional Alloys ville henhøre under kategori 09 i varekontrolnummeret. Ifølge Daido svarer kategori 01-08 til anerkendte familier af koldvalsede flade produkter af stål, der er defineret i EN-standarder og anvendes i de almindelige forsyningskæder inden for bilindustrien, husholdningsapparatindustrien og bygge- og anlægssektoren, mens kategori 09 fungerer som en restkategori for materialer, der ikke opfylder mekaniske kriterier eller overflade-kriterier, der er specifikke for koldvalsede flade produkter af stål.

(128) Daido fremlagde ingen beviser for, at Daido Functional Alloys ikke har de samme grundlæggende tekniske, kemiske og fysiske egenskaber som koldvalsede flade produkter af stål. Legeringerne blev således stadig fremstillet af de samme råmaterialer og efter i det væsentlige samme proces. Det resulterende produkt ville fortsat være koldvalsede flade produkter af stål. Den specifikke endelige anvendelse, distributionskanalen eller den endelige pris var ikke relevant for at begrunde en udelukkelse af varen.

(129) Den omstændighed, at varen henhørte under varekontrolnummerets kategori 09, således som Daido gjorde gældende, kunne heller ikke begrunde en udelukkelse. Tværtimod bekræftede denne omstændighed, at der faktisk var tale om den undersøgte vare, med de samme grundlæggende fysiske, tekniske og kemiske egenskaber som koldvalsede flade produkter af stål, der ville blive klassificeret i varekontrolnummerets øvrige kategorier, og at undersøgelsen også omfatter forskellige varetyper til forskellige anvendelser.

(130) På dette grundlag afviste Kommissionen anmodningen om udelukkelse af produktet.

(131) Efter fremlæggelsen af oplysninger gentog Daido sin påstand om, at Daido Functional Alloys burde udelukkes fra varedækningen, navnlig på grundlag af deres angiveligt forskellige egenskaber, anvendelser og konkurrencevilkår og deres klassificering under varekontrolnummerkategori 09.

(132) Daido fremlagde ingen nye oplysninger eller bevismateriale, der kunne ændre Kommissionens vurdering. Kommissionen afviste derfor anmodningen om udelukkelse af produktet.

(133) Czech Blades s.r.o., en bruger af koldvalsede flade produkter af stål, anmodede om, at visse koldvalsede stålbånd med specifikke tekniske egenskaber blev udelukket fra foranstaltningernes anvendelsesområde. Brugeren hævdede, at disse produkter fremstilles efter højt specialiserede tekniske specifikationer til en nicheanvendelse i efterfølgende produktionsled, at de ikke kan fås hos producenter i Unionen, og at importen derfor skyldes teknisk nødvendighed snarere end prismæssige hensyn. Brugeren gjorde endvidere gældende, at produkterne ikke er indbyrdes udskiftelige med andre koldvalsede stålprodukter, og at indførelsen af foranstaltninger ville påvirke brugerens aktiviteter i efterfølgende produktionsled negativt.

(134) Kommissionen afviste denne anmodning. De fremlagte beviser var ikke tilstrækkelige til at påvise, at de pågældende produkter har andre tekniske, kemiske og fysiske egenskaber, som berettiger udelukkelse fra foranstaltningernes anvendelsesområde, eller at produkter, der opfylder de krævede tekniske egenskaber, eller teknisk substituerbare produkter ikke kan fås hos producenter i Unionen. De fremlagte oplysninger indeholdt ikke tilstrækkeligt fuldstændige, sammenhængende og verificerbare beviser til at underbygge disse påstande.

(135) Endvidere fastslog undersøgelsen, at produkter, der opfylder de påståede tekniske egenskaber, eller teknisk substituerbare produkter fremstilles af EU-erhvervsgrenen. Undersøgelsen bekræftede derfor ikke brugerens påstand om, at de pågældende produkter ikke kunne fremskaffes hos producenter i Unionen.

(136) Endelig blev de underliggende oplysninger til støtte for anmodningen først indgivet på et meget sent tidspunkt i undersøgelsen. På dette tidspunkt var Kommissionen ikke længere i stand til at foretage den nødvendige kontrol eller yderligere undersøge de fremsatte udsagn. Følgelig kunne oplysningerne ikke tages i betragtning med henblik på at fastslå, om betingelserne for at udelukke produkterne fra foranstaltningernes anvendelsesområde var opfyldt.

(137) Efter fremlæggelsen af oplysninger hævdede Czech Blades, at de barberblade og industriklinger, som virksomheden fremstiller, er højt specialiserede nicheprodukter, der er unikke på EU-markedet. Czech Blades fremlagde yderligere oplysninger til støtte for sin anmodning om udelukkelse. Dette indlæg blev fremsat som svar på Kommissionens instruks om, at enhver yderligere anmodning skulle være behørigt dokumenteret og navnlig vedrøre i) de importerede produkters og EU-produkternes grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber, ii) deres slutanvendelse og ombyttelighed, iii) alternative forsyningskilder, iv) indvirkningen af en fritagelse på tolden og v) toldens indvirkning på brugeren. Czech Blades bemærkede, at dets tidligere bevismateriale var blevet indgivet fortroligt, hvilket forhindrede andre interesserede parter i at fremsætte bemærkninger hertil. Det fremlagde derfor en materialespecifikation til det åbne dossier.

(138) Med hensyn til egenskaber og ombyttelighed hævdede Czech Blades, at bladstål er en højt specialiseret kategori, hvis strenge specifikationer gør andre stålkvaliteter uegnede som substitutter. Med hensyn til alternative forsyninger hævdede Czech Blades, at ingen EU-leverandør var i stand til at levere produktet. De hævdede, at forsøgene på at skaffe bladstål fra EU-valseværker var forgæves: Leverandørerne kunne enten ikke opfylde de krævede kvalitets-, tolerance- eller volumenkrav eller svarede ikke. De gjorde endvidere gældende, at EU-producenterne i betragtning af den energi- og arbejdsintensive produktionsproces og den begrænsede årlige efterspørgsel anså produktet for at være kommercielt uattraktivt. Med hensyn til toldens indvirkning hævdede Czech Blades, at blade fremstillet af det pågældende materiale tegner sig for en stor andel af dets produktion målt i værdi.

(139) Efter fremlæggelsen af oplysninger støttede EU-erhvervsgrenen afvisningen af anmodningen. Den gjorde gældende, at Kommissionen allerede havde fastslået, at sådanne produkter fremstilles i Unionen, at EU-producenterne leverer koldvalset udgangsmateriale, som EU-genvalsningsanlæg forarbejder til de smalle bånd, der anvendes til barberblade, at foranstaltningerne ikke forbyder import, men genopretter lige konkurrencevilkår, og at omkostningsvirkningen er ubetydelig.

(140) Kommissionen bemærkede indledningsvis, at det påhviler den part, der anmoder om udelukkelse, på grundlag af fuldstændige, sammenhængende og verificerbare beviser, der er fremlagt rettidigt, at påvise, at alle de relevante betingelser for udelukkelse er kumulativt opfyldt. Det er ikke tilstrækkeligt, at en part godtgør ét element isoleret set. Anmodningen skal vurderes som helhed i forhold til hvert af de fem elementer, der er identificeret i betragtning 137.

(141) Med hensyn til egenskaber og ombyttelighed bemærkede Kommissionen, at selv om de yderligere oplysninger giver en mere detaljeret beskrivelse af det materiale, som Czech Blades importerer, godtgør de ikke i sig selv, at EU-erhvervsgrenen ikke fremstiller produkter med de samme eller tilsvarende tekniske, kemiske og fysiske egenskaber. Materialespecifikationen afspejler de krav, der gælder for Czech Blades' egne indkøb, og udgør ikke bevis for, at EU-producenterne ikke er i stand til at opfylde disse specifikationer. Den omstændighed, at rustfrit stål muligvis ikke udgør et egnet alternativ, godtgør ikke, at andre kulstofstålprodukter, der opfylder tilsvarende tekniske krav, ikke er tilgængelige. Czech Blades fremlagde ikke bevismateriale, der specifikt omhandlede, om produkter fremstillet af EU-producenter kan opfylde de tekniske krav, der er identificeret i virksomhedens specifikation.

(142) Med hensyn til alternative forsyningskilder bemærkede Kommissionen, at de beviser, som Czech Blades havde fremlagt, ikke var udtømmende og var baseret på erklæringer snarere end på verificerbare data. Kommissionen bemærkede også, som EU-erhvervsgrenen havde gjort gældende (se betragtning 139), at de smalle bånd, der anvendes til barberblade, fremstilles af EU-genvalsningsanlæg på grundlag af koldvalset udgangsmateriale leveret af EU-producenter, hvilket bekræfter, at den relevante produktionskæde findes i Unionen. Czech Blades kunne derfor ikke påvise, at produktet ikke kan skaffes fra EU-producenter.

(143) Med hensyn til indvirkningen af en fritagelse på tolden indeholder det yderligere indlæg ikke en specifik kvantificering af den told, der ville blive undgået, hvis den ønskede udelukkelse blev indrømmet. De fremlagte oplysninger fokuserer på den forventede stigning i brugerens inputomkostninger og kvantificerer ikke den tilsvarende indvirkning af fritagelsen på tolden.

(144) Samlet set indeholder de yderligere oplysninger, der blev fremlagt efter fremlæggelsen af oplysninger, mere detaljerede og specifikke beviser end dem, der forelå, da Kommissionen tidligere vurderede anmodningen. Disse yderligere oplysninger fritager imidlertid ikke Czech Blades for den bevisbyrde, der er beskrevet i betragtning 137, og som kræver positiv dokumentation, og ikke blot påstande, for, at hver enkelt betingelse for udelukkelse er opfyldt. De yderligere oplysninger godtgør ikke i sig selv, at de pågældende varer har egenskaber, der adskiller dem fra koldvalsede produkter fremstillet af EU-erhvervsgrenen, eller at produkter, der opfylder de krævede egenskaber, eller teknisk ombyttelige produkter ikke kan skaffes fra EU-producenter. Oplysningerne om de kontaktede stålproducenter skal derfor vurderes sammen med den tekniske specifikation for at afgøre, om den påståede mangel på alternative forsyninger skyldes tekniske begrænsninger eller kommercielle hensyn. Desuden kvantificerer det yderligere indlæg ikke indvirkningen af den ønskede fritagelse på tolden, mens skønnene vedrørende foranstaltningernes indvirkning på Czech Blades kræver underbygning med hensyn til de underliggende antagelser og årsagssammenhængen mellem tolden og det påståede tab af salg og beskæftigelse. Dette er nødvendige elementer i en behørigt underbygget anmodning om udelukkelse, og fraværet heraf berettiger i sig selv til at afvise anmodningen, uanset vurderingen af det tekniske og forsyningsrelaterede bevismateriale.

(145) På dette grundlag konkluderede Kommissionen derfor, at Czech Blades ikke havde påvist, at betingelserne for at udelukke de pågældende varer fra foranstaltningernes anvendelsesområde var opfyldt. Anmodningen om udelukkelse blev derfor afvist.

(146) Efter fremlæggelsen af oplysninger anmodede Proterial Ltd., en samarbejdsvillig japansk eksporterende producent, der ikke indgik i stikprøven, Kommissionen om at tilpasse anvendelsen af den endelige antidumpingtold på virksomhedens eksport i lyset af dens produkts angiveligt unikke karakter og dets rolle i anvendelser inden for bilindustrien.

(147) Kommissionen bemærkede, at den vare, som parten havde beskrevet, fortsat er omfattet af undersøgelsen. De fremførte argumenter var ikke underbygget af beviser og kunne derfor ikke begrunde nogen produktspecifik overvejelse. Unionens interesser var allerede vurderet i oplysningsdokumentet, og der blev ikke fremlagt yderligere data, som ville ændre Kommissionens konklusioner. Påstanden blev derfor afvist.

3. **DUMPING**

3.1. **Særlig markedssituation: push-out-effekt som følge af kinesisk overkapacitet**

3.1.1. *Push-out-effekten som en særlig markedssituation i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3*

(148) I forbindelse med denne undersøgelse baserede Kommissionen sig på definitionen af overkapacitet anvendt af det globale forum om overkapacitet på stålområdet ([46]) (»GFSEC«): Overkapacitet er forskellen mellem produktionskapacitet og efterspørgsel. Klageren fulgte også denne definition.

(149) Klageren gjorde gældende, at overkapaciteten af koldvalsede flade produkter af stål i Folkerepublikken Kina (»Kina«) pressede kinesisk eksport af koldvalsede flade produkter af stål til lave priser ind på markederne i alle de pågældende lande. Presset fra en sådan eksport ville presse de indenlandske producenters priser i de pågældende lande ned på et uholdbart niveau. Derfor ville salgspriserne for koldvalsede flade produkter af stål i de pågældende lande være kunstigt lave. Disse priser ville igen føre til kunstigt lave fortjenester for de indenlandske producenter af koldvalsede flade produkter af stål i de pågældende lande, når de sælger på deres hjemmemarkeder.

(150) Som følge heraf gjorde klageren gældende, at den normale værdi burde beregnes i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3, og at de faktiske data om fortjeneste burde erstattes for at fjerne virkningen af den særlige markedssituation.

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

3.1.2. *Overkapacitet på stålområdet i Kina generelt*

(151) Ifølge klagen er overkapacitet på stålområdet et globalt problem, men Kina er den oprindelige og vigtigste kilde til overkapacitet. I 2024 tegnede Kina sig for 47 % af verdens råstålskapacitet, hvilket svarede til 1 173 mio. ton ([47]).

(152) Klageren forklarede, at overkapaciteten på stålområdet i Kina ikke er af kortvarig karakter som følge af et fald i efterspørgslen, men derimod af strukturel karakter, idet skabelsen af ny produktionskapacitet i Kina som følge af regeringens politikker er afkoblet fra den forventede efterspørgsel. Ifølge OECD skyldes førstnævnte normale udsving i konjunkturcyklussen, mens sidstnævnte henviser til overkapacitet, der skyldes subsidier og andre former for offentlig støtte ([48]).

(153) Mere generelt bemærkede GFSEC, at overkapacitet fører til overforsyning af stål på de internationale markeder og pressede stålpriser samt lavere markedsandele og kapacitetsudnyttelsesgrader for indenlandske stålproducenter i tredjelande, der opererer på markedsvilkår ([49]).

(154) På denne baggrund bekræftede Kommissionens egen analyse af den kinesiske stålindustri, at der i hvert fald siden 2014 har været en betydelig overkapacitet i stålsektoren i Kina, hvilket bekræftede dens strukturelle karakter ([50]). Desuden viste Kommissionens tidligere undersøgelser, at den kinesiske regerings intervention i stålsektoren skabte betydelige markedsfordrejninger ([51]). Derudover viser offentligt tilgængelig forskning også, at den støtte, som den kinesiske regering har ydet på forskellige niveauer til stålvirksomheder, tyder på, at stålmarkedet i Kina ikke fungerer på grundlag af normale markedskræfter ([52]).

3.1.3. *Overkapacitet af koldvalsede flade produkter af stål i Kina specifikt*

(155) Hvad specifikt angår koldvalsede flade produkter af stål, viste klageren, at den kinesiske kapacitet af koldvalsede flade produkter af stål ikke var på linje med den indenlandske efterspørgsel. Da den kinesiske efterspørgsel efter koldvalsede flade produkter af stål mellem 2022 og 2024 forblev stabil og konstant lå under kapaciteten, steg kapaciteten på tandemvalseværkerne konsekvent ([53]).

(156) Kommissionen havde i sin antidumpingundersøgelse vedrørende importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i bl.a. Kina ([54]) allerede fastslået, at den samlede kinesiske kapacitet af koldvalsede flade produkter af stål i 2020 var på mere end 120 mio. ton, mens både produktionen og det kinesiske forbrug i 2020 blev anslået til 100 mio. ton, hvilket resulterede i en uudnyttet kapacitet anslået til 20 mio. ton i 2020. På grundlag af dataene i klagen steg den kinesiske kapacitet i 2024 yderligere med 12 % sammenlignet med 2019 og med 9 % sammenlignet med 2021 ([55]). Samtidig steg den indenlandske efterspørgsel med kun 3 % sammenlignet med 2019 og faldt endda med 2 % sammenlignet med 2021 ([56]). Ingen interesseret part anfægtede disse data.

([47]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, maj 2024, s. 6, tilgængelig på: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) OECD Trade Policy Paper, *Measuring distortions in international markets: Below-Market finance*, maj 2021 nr. 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, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, marts 2024, s. 5, tilgængelig på: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf. .

([50]) Arbejdsdokument fra Kommissionens tjenestegrene, »*Significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations*«, afsnit 14.6. *Overcapacity*, s. 408 ff., tilgængelig på https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en. .

([51]) Navnlig gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068 og gennemførelsesforordning (EU) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, Research into market distortions in the steel sector, The London School of Economics and Political Science, 20245, tilgængelig på: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) Kilder: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans som stillet til rådighed af kunder.

([54]) Senest pålagt ved gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068.

([55]) Kilder: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans som stillet til rådighed af kunder.

([56]) *Ibid.*

(157) Denne stigning i overkapaciteten skyldtes i vid udstrækning den kinesiske regerings finansieringsplaner som reaktion på den globale finanskrise i 2008-2009 ([57]). Da den kinesiske overkapacitet i vid udstrækning understøttes af den kinesiske regerings interventioner, påvirkes det kinesiske marked af overforsyning, når den indenlandske efterspørgsel går i stå, som f.eks. i kølvandet på covid-19-pandemien som følge af krisen i byggesektoren ([58]).

3.1.4. *Konsekvensen af den kinesiske overkapacitet for priserne*

(158) Klageren viste, at det kombinerede resultat af stigende kapacitet for koldvalsede flade produkter af stål og faldende efterspørgsel efter koldvalsede flade produkter af stål var et fald i priserne på koldvalsede flade produkter af stål i Kina. I CNY faldt prisen på koldvalset kulstofstål i Kina mellem 2022 og 2024 ([59]).

(159) Derfor var kinesiske stålproducenter tvunget til at eksportere deres overskydende produktion til de lave priser, der fulgte af overkapaciteten ([60]).

(160) Overkapacitet i Kina har nemlig forårsaget en kraftig stigning i eksporten og et fald i stålpriserne på verdensplan og dermed destabiliseret de globale stålmarkeder. Som følge heraf fortsatte antallet af foranstaltninger, herunder handelspolitiske beskyttelsesundersøgelser, mod kinesisk stålimport med at stige i de senere år ([61]).

(161) Kommissionen indsamlede dokumentation herfor i løbet af undersøgelsen, navnlig gennem spørgeskemabesvarelserne og kontrolbesøgene hos myndighederne i de pågældende lande. Denne dokumentation viste, at de pågældende lande også var klar over de skadelige virkninger af kinesisk overkapacitet, og at mange af dem traf foranstaltninger for at imødegå den, som forklaret i de relevante afsnit.

(162) Selv om en analyse af importmængden og priserne i hvert af de pågældende lande er medtaget i de relevante afsnit, bemærkede Kommissionen på dette tidspunkt, at priserne på importen fra Kina i det pågældende land – eftersom de kinesiske indenlandske priser var påvirket af overkapaciteten – udgjorde en eksternalisering af denne kinesiske overkapacitet.

(163) Mere specifikt konkluderede Kommissionen i sin antidumpingundersøgelse vedrørende importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i bl.a. Kina ([62]), at salgspriserne på hjemmemarkedet for koldvalsede flade produkter af stål i Kina var påvirket af væsentlige fordrejninger som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 6a ([63]).

(164) Denne konklusion blev også draget på grundlag af den omstændighed, at »[m]arkedet for koldvalsede flade produkter af stål [i Kina] i betydeligt omfang [er] dækket af virksomheder, der drives under ejerskab, kontrol, politisk tilsyn eller politisk vejledning fra de kinesiske myndigheder« ([64]).

(165) Med hensyn til priserne på markederne i de pågældende lande, som ville blive presset ned som følge af presset fra de kinesiske priser, der var påvirket af overkapacitet, forklarede klageren, at de ville være kunstigt lave, fordi prisniveauet for importen fra Kina ikke er baseret på markedsovervejelser. Ifølge klageren kan virksomheder, eftersom de er så gennemgribende subsidierede, akkumulere tab i årevis uden at reducere kapaciteten.

(166) Kommissionen nåede i de relevante afsnit nedenfor frem til en konklusion herom for hvert af de pågældende lande i lyset af den respektive import fra Kina og dens prisniveau.

([57]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, cit., s. 6.

([58]) Credendo, *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down*, 28. august 2024, tilgængelig på: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn, og CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis*, 3. september 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) Kilde: Fastmarkets' og Argus' databaser.

([60]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, marts 2025, s. 9, tilgængelig på: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) Arbejdsdokument fra Kommissionens tjenestegrene, »*Significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations*«, afsnit 14.6. *Overcapacity*, s. 408 ff., tilgængelig på https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([62]) Senest pålagt ved gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068.

([63]) Gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068, betragtning 78.

([64]) Gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068, betragtning 62.

3.1.5. *Konsekvensen af den kinesiske overkapacitet for fortjenesten*

(167) Klageren forklarede, at kunstigt lave priser indebærer lavere fortjeneste. I denne forbindelse fremlagde klageren dokumentation for kinesiske stålproducenters forværrede rentabilitet i 2024 ([65]) og for, at de indenlandske stålpriser og de kinesiske eksportpriser var lavere end produktionsomkostningerne ([66]).

(168) Som følge af tilstrømningen af import fra Kina, der var påvirket af overkapacitet, ville priserne på markederne i de pågældende lande ifølge klageren blive presset ned, og indenlandske stålproducenter ville ikke længere kunne sælge de samme mængder, hvorved kapacitetsudnyttelsen ville blive reduceret. Som følge heraf ville de faste omkostninger stige voldsomt, hvilket ville presse fortjenesten yderligere. I sidste ende ville indenlandske producenter ikke længere være i stand til at investere, hvilket ville gøre dem mindre innovative og mindre effektive ([67])..

(169) Afslutningsvis gjorde klageren gældende, at indenlandske stålproducenter uden for Kina opnåede fortjenester, der var lavere end de fortjenester, de ville have opnået, hvis den kinesiske overkapacitet ikke var steget i det omfang, som den gjorde ([68]). Klageren fremlagde også rentabilitetsdata for producenterne af koldvalsede flade produkter af stål i de pågældende lande. Undersøgelsens resultater i denne henseende fremlægges i de relevante afsnit nedenfor.

(170) Kommissionen nåede i de relevante afsnit nedenfor frem til en konklusion herom for hvert af de pågældende lande i lyset af den respektive import fra Kina og dens prisniveau.

3.2. **Indien**

3.2.1. *Særlig markedssituation som følge af push-out-effekten forårsaget af importen fra Kina*

(171) For at vurdere, om der forelå en særlig markedssituation på det indiske marked som følge af den push-out-effekt, der var forårsaget af importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina, analyserede Kommissionen først indtrængningsgraden for importen fra Kina på det indiske hjemmemarked for koldvalsede flade produkter af stål målt i volumen.

(172) Kommissionen sammenlignede importmængden af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina med Indiens forbrug. Kommissionen baserede sig på produktionsdata, importdata og eksportdata, som den indiske regering havde indgivet som led i besvarelsen af spørgeskemaet, og som Kommissionen havde efterprøvet på stedet. Kommissionen anslog forbruget af koldvalsede flade produkter af stål i Indien som den samlede produktion plus import fratrukket eksport.

Tabel 1

Forbrug i Indien

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Forbrug i Indien (anslået) (ton)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Samlet import (ton)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry*, 17. september 2024, tilgængelig på: 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, 23. juni 2025, tilgængelig på: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ og GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, cit., s. 16-17.

([67]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, cit., s. 3, 5, 8 og 13, og GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., s. 11-12.

([68]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., s. 18-20, særligt figur 3.

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Import fra Kina (ton)	17 681	23 269	63 775	52 992
Markedsandel for samlet import (%)	2,93 %	2,63 %	2,42 %	2,08 %
Markedsandel for importen fra Kina (%)	0,10 %	0,12 %	0,29 %	0,25 %

Kilde: Indiens regering, egne beregninger

(173) Mellem 2022 og undersøgelsesperioden steg markedsandelen for importen fra Kina fra 0,10 % til 0,25 %. På dette grundlag fandt Kommissionen, at importmængderne fra Kina til Indien var ubetydelige i forhold til forbruget og for lave til at have forårsaget en push-out-effekt.

(174) Kommissionen konkluderede derfor, at det indiske hjemmemarked ikke var berørt af en særlig markedssituation som følge af importen fra Kina på grund af overkapacitet i stålsektoren i Kina.

(175) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede EUROFER Kommissionen om at genoverveje sine konklusioner, der er sammenfattet i betragtning 171-174. Kommissionen bemærkede, at EUROFER ikke fremlagde nye oplysninger eller ny dokumentation, der ville ændre Kommissionens vurdering. Kommissionen afviste derfor påstanden og bekræftede resultaterne og konklusionerne i betragtning 171-174.

3.2.2. *Særlig markedssituation som følge af foranstaltninger vedrørende inputmaterialer*

3.2.2.1. Indledning

(176) Klageren påstod, at der forelå en særlig markedssituation på det indiske stålmarked i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3. Påstandene vedrørte:

— jernmalm, herunder bunden minedrift

— kul, herunder bunden minedrift

— stålskrot

— vertikal integration af indiske stålproducenter.

(177) Kommissionen undersøgte påstandene i klagen og de bemærkninger til indledningen, der var modtaget fra JSW, den eneste indiske eksporterende producent i stikprøven, og som var sammenfattet i betragtning 58-66. Kommissionen vurderede også besvarelserne af spørgeskemaerne fra den indiske regering og JSW, som var blevet kontrolleret på stedet, jf. betragtning 103.

(178) På grundlag af besvarelserne af spørgeskemaerne, kontrolbesøgene og de modtagne bemærkninger afviste Kommissionen påstandene i klagen om, at der forelå en særlig markedssituation vedrørende kul, stålskrot og vertikal integration af indiske stålproducenter, fordi sagsakterne ikke indeholdt tilstrækkelige elementer, der bekræftede disse påstande i forbindelse med denne undersøgelse. Derimod undersøgte Kommissionen, om påstandene i klagen vedrørende jernmalm, herunder bunden minedrift, var velbegrundede, og om der som følge heraf forelå en særlig markedssituation, der påvirkede hjemmemarkedspriserne på koldvalsede flade produkter af stål.

3.2.2.2. Forekomst af fordrejninger på jernmalmmarkedet

3.2.2.2.1. Indledning

(179) Kommissionen fastslog i denne undersøgelse, at varmvalsede flade produkter af stål var det vigtigste inputmateriale til produktion af koldvalsede flade produkter af stål, som krævede jernmalm til fremstillingen. Kommissionen fastslog også, at de koldvalsede flade produkter af stål, der blev fremstillet af varmvalsede flade produkter af stål, var blevet fremstillet ved brug af jernmalm, eftersom JSW havde en vertikalt integreret fremstillingsproces. Jernmalm, der blev anvendt til produktion af varmvalsede flade produkter af stål, stammede fra en eller flere af følgende tre kilder: i) køb af jernmalm på hjemmemarkedet, ii) jernmalm, der udvindes direkte af den eksporterende producent, og iii) importeret jernmalm.

(180) Kommissionen fastslog, at følgende foranstaltninger, som den indiske regering havde gennemført, kunstigt sænkede prisen på jernmalm indkøbt på hjemmemarkedet til produktionen af den pågældende vare:

— den indiske regerings indgriben på hjemmemarkedet for jernmalm

— fordrejninger i forbindelse med bunden minedrift af jernmalm til stålfremstilling forårsaget af den indiske regering

— eksportafgift på jernmalm med et jernindhold på over 58 %

— restriktioner for indenlandsk jernbanetransport af jernmalm bestemt til eksport.

(181) Kommissionen analyserede hver af disse foranstaltninger og deres indvirkning på prisen på jernmalm, der anvendes til produktion af koldvalsede flade produkter af stål.

3.2.2.2.2. Den indiske regerings indgriben på det indiske hjemmemarked for jernmalm

(182) Kommissionen undersøgte den indiske regerings rolle på hjemmemarkedet for jernmalm og virkningerne af den indiske regerings lovgivning og politikker for forsyningen af og prisen på jernmalm. Kommissionen bemærkede, at et af målene med den nationale stålpolitik fra 2017 ([69]), som Indiens regering officielt havde meddelt efter at have godkendt den ([70]), var at sikre rigelig forsyning med jernmalm på hjemmemarkedet til gavn for stålproduktionen i de efterfølgende produktionsled, hvilket derfor omfattede koldvalsede flade produkter af stål. Kommissionen analyserede, hvordan disse statslige indiske politikker påvirkede prisdannelsen for jernmalm ved hjemmemarkedssalg på det indiske marked, og hvordan de påvirkede hjemmemarkedets struktur og forsyningen med jernmalm til stålproducenterne.

(183) Den indiske regering forklarede, at Indian Bureau of Mines (IBM), som var et underordnet kontor under mineministeriet, som bekræftet ved Mineral Concession Rules fra 2016 ([71]), offentliggjorde månedlige referencepriser for flere mineraler, herunder alt salg af jernmalm, hvilket omfattede den jernmalm, der blev anvendt til produktion af koldvalsede flade produkter af stål. Den indiske regering tilføjede, at virksomheder, der sælger jernmalm, hver måned skal indberette mængden og værdien af den jernmalm, der sælges til alle deres kunder, til IBM. IBM indsamlede alle dataene og offentliggjorde en referencepris, der var resultatet af det vægtede gennemsnit af alle salgsrapporterne for hver type og kvalitet af jernmalm for hver relevant region i Indien.

(184) Med hensyn til markedsstrukturen tegnede to statsejede virksomheder, nemlig National Mineral Development Corporation (»NMDC«) og Odisha Mining Corporation (»OMC«), sig for en betydelig andel af al den jernmalm, der blev solgt på det indiske marked. Jernmalmminer i Indien ejes af staten, som igen kan give en koncession til operatører til at udnytte dem. Kommissionen undersøgte, hvordan prissætningen af disse minedriftsrettigheder for de forskellige virksomheder fungerede, og om mekanismen til indsamling af priser for alt salg via Indian Bureau of Mines (»IBM«) ([72]) påvirkede hjemmemarkedsprisen på jernmalm. Den indiske regering forklarede, at en reform i 2015 af loven om udvikling og regulering af miner og mineraler ([73]) krævede, at staten tildelte udnyttelsesrettigheder til jernmalmminer ved auktion. Den indiske regering angav endvidere, at NMDC og OMC udnyttede miner, som ikke havde været genstand for auktion, da de havde erhvervet deres minedriftsrettigheder længe før 2015-reformen blev gennemført, og som derfor blev kaldt »legacy-miner«.

([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) Kommissionen forsøgte at indsamle alle andre relevante oplysninger vedrørende legacy-minerne, herunder deres ejerskab og forvaltning, prissætningen og betingelserne for deres minedriftsrettigheder. Den indiske regering fremlagde kun meget begrænsede oplysninger og gav kun få præciseringer vedrørende de oplysninger, som Kommissionen havde anmodet om. Den indiske regering fremlagde navnlig ikke omkostningsrapporterne for NMDC og OMC trods gentagne anmodninger fra Kommissionen og fremlagde heller ikke detaljerede oplysninger om vederlag, varighed og betingelser for legacy-miner og dermed indvirkningen af deres markedsdominans på dannelsen af hjemmemarkedspriserne. Den 15. juni 2026 sendte Kommissionen et brev til den indiske regering i henhold til grundforordningens artikel 18, stk. 4, hvori den redegjorde for alle de manglende oplysninger og for sin hensigt om at basere sin afgørelse på de foreliggende faktiske oplysninger.

(186) Den indiske regering svarede den 25. juni 2026 og hævdede, at den havde samarbejdet fuldt ud i forbindelse med undersøgelsen. Den indiske regering hævdede endvidere, at Kommissionen, hvis den fandt oplysningerne utilstrækkelige, burde have behandlet dette under kontrolbesøget. Endelig fremlagde den indiske regering yderligere oplysninger om de spørgsmål, der var rejst i Kommissionens brev.

(187) Kommissionen var uenig heri og fandt, at de oplysninger, som den indiske regering havde fremlagt inden brevet i henhold til artikel 18, stk. 4, var utilstrækkelige til, at den kunne foretage sin vurdering. Kommissionen fandt endvidere, at formålet med kontrolbesøget ikke var at indhente de ønskede oplysninger, som ikke var blevet fremlagt, men derimod at kontrollere de oplysninger, der faktisk var blevet fremlagt ([74]). Med hensyn til de yderligere indholdsmæssige oplysninger, som den indiske regering havde fremlagt, og som den indiske regering havde markeret som følsomme i deres helhed, fandt Kommissionen ikke, at de ændrede dens vurdering, og konkluderede, at den indiske regering efter fremlæggelsen af oplysningerne burde vurdere Kommissionens konklusioner for at fastslå, om dens bemærkninger var relevante og anvendelige.

(188) I henhold til grundforordningens artikel 18 måtte Kommissionen på baggrund af den indiske regerings manglende samarbejde anvende de foreliggende faktiske oplysninger til at drage konklusioner om prisdannelsen for jernmalm på hjemmemarkedet, navnlig med hensyn til prissætningen af og betingelserne for minedriftsrettighederne under systemet før 2015, deres omkostninger og priser på jernmalm, også sammenlignet med de øvrige markedsaktører bortset fra legacy-minerne, herunder JSW's egen produktion af jernmalm.

(189) Den 31. juli 2023 offentliggjorde Institute for Studies in Industrial Development (»ISID«) som led i fortalervirksomhedsinitiativet under Competition Commission of India en undersøgelse af konkurrencen i minedriftssektoren med fokus på jernmalm ([75]). Rapporten bekræftede, at de to største aktører (NMDC og OMC) i vid udstrækning var prisfastsættere for IBM-prisen, og at resten af markedsaktørerne var pristagere. De oplysninger, som den indiske regering fremlagde, viste, at de fleste af de miner, der blev drevet af disse to aktører, var legacy-miner. Endvidere skulle legacy-miner, der blev drevet af statsejede virksomheder som f.eks. NMDC og OMC, betale 150 % af den skyldige royalty, dvs. 22,5 % af IBM-prisen (150 % af 15 %). Kommissionen bemærkede, at denne sats var betydeligt lavere end de satser, som JSW betalte for de miner, de fik tildelt efter 2015 ved auktion. Kommissionen fastslog på grundlag af disse kilder, at NMDC og OMC under hensyntagen til den betydelige markedsandel og de lave priser, som legacy-minerne tilbød, hovedsagelig som følge af den indiske regerings tildeling af minedriftsrettigheder uden auktion og det forhold, at disse virksomheder ejes og forvaltes af den indiske regering, var prisfastsættere for IBM-prisen, og at de andre virksomheder måtte følge denne pris. Kommissionen konkluderede, at NMDC og OMC, hvis de havde været nødt til at konkurrere med andre operatører gennem auktion om retten til at udnytte deres legacy-miner, ville have haft betydeligt højere omkostninger og derfor have været nødt til at sælge til betydeligt højere priser for fortsat at være rentable.

(190) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den indiske regering, at den dokumentation, som Kommissionen havde anvendt til at fastslå, at NMDC og OMC var de dominerende leverandører og dermed var prissættere for IBM-prisen, var mangelfuld. For det første hævdede den indiske regering, at de data, der blev anvendt i ISID-rapporten, stammede fra to år før undersøgelsesperioden, og at den markedsandel på 65 %, der blev tilskrevet NMDC og OMC, derfor ikke kunne anvendes. For det andet fremlagde den indiske regering data, der var markeret som følsomme, og som efter den indiske regerings opfattelse beviste, at markedsandelen for NMDC og OMC var væsentligt lavere end 65 %. For det tredje bemærkede den indiske regering, at det fremgik af ISID-rapporten, at jernmalmsektoren var dereguleret, og at regeringen ikke spillede nogen direkte rolle i fastsættelsen af jernmalmpriserne.

([74]) Se f.eks. dom af 22. september 2021, Severstal mod Kommissionen, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, præmis 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) Kommissionen kunne ikke efterprøve nogle af de følsomme data, som den indiske regering havde fremlagt, da de ikke indeholdt tilstrækkeligt detaljerede oplysninger, navnlig opdelingen, der viste, hvilke virksomheder der var blevet grupperet som henholdsvis bundne og ikkebundne. Under alle omstændigheder ville Kommissionen stadig anse en samlet andel på ca. 45-50 % for at være betydelig. Vigtigere var det, at Kommissionen fandt, at markedsandelen ikke var den eneste parameter til at fastslå, at NMDC og OMC var prisfastsættende. I denne undersøgelse var den omkostningsfordel, som NMDC og OMC nød godt af, jf. betragtning 193, også et centralt element, der satte disse virksomheder i stand til at fastsætte jernmalmpriserne. Desuden forklarede Kommissionen i betragtning 193, at visse indenlandske leverandører havde et incitament til at holde IBM-priserne lave for at reducere de betalte skatter. Kommissionen bemærkede endvidere, at udtalelsen i ISID-rapporten, som den indiske regering citerede, viste, at regeringen ikke havde en »direkte« rolle i fastsættelsen af jernmalmpriserne, hvilket ikke betød, at regeringen ikke havde en indirekte rolle gennem den mekanisme, den havde etableret for miner med ældre rettigheder og miner tildelt ved auktion. I den forbindelse konkluderede Kommissionen i betragtning 198, efter den analyse, der er redegjort for i betragtning 182-197, at regeringen faktisk greb ind i jernmalmpriserne. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(192) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger fremlagde den indiske regering oplysninger, der var markeret som følsomme, med henblik på at gøre gældende, at vilkårene for de ældre lejekoncessioner ikke medførte salgspriser under markedsprisen.

(193) Kommissionen bemærkede, at de oplysninger i sagsakterne, der var af følsom karakter, viste, som anført i betragtning 189, at miner med ældre rettigheder betalte betydeligt lavere royalties end JSW for de miner, som de havde fået tildelt efter 2015 ved auktion. Kommissionen afviste derfor påstanden. Kommissionen bekræftede disse konklusioner på grundlag af yderligere elementer i sagsakterne. For det første bekræfter de data, som JSW fremlagde, og som Kommissionen kontrollerede, konklusionen om, at IBM-priserne var kunstigt lave. Af fortrolighedshensyn blev Kommissionens ræsonnement fremlagt specifikt for JSW. For det andet indeholdt prisfastsættelsesmekanismen, eftersom afgifter såsom koncessionsafgifter og royalties var knyttet til IBM-prisen, et iboende incitament for alle indenlandske leverandører af jernmalm til at bringe deres priser i overensstemmelse med IBM-prisen (og dermed legacy-minernes pris) for at minimere det beløb, der blev betalt i afgifter såsom royalties og koncessionsafgifter, hvorved prisen på jernmalm på hjemmemarkedet blev holdt kunstigt lav.

(194) Derudover anbefalede Controller and Auditor General of India of the Government of Odisha, som er et indisk offentligt organ, i 2024 efter en revision ([76]) den indiske regering at undersøge koncessionshaveres indberetning af lave priser ab mine for at fastslå, om dette blev gjort bevidst for at reducere den gennemsnitlige salgspris og følgelig den skyldige royalty og præmie.

(195) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den indiske regering, at den rapport fra 2024, der er omhandlet i betragtning 194, ikke fastslog underprisfastsættelse. For det første var rapporten begrænset til seks reviderede koncessionshavere. For det andet ville det, selv hvis koncessionshaverne havde underrapporteret priserne, ikke bevise, at IBM-prisen var fastsat for lavt. For det tredje omfattede rapporten perioden 2020-2022 og var derfor ikke relevant for undersøgelsesperioden. For det fjerde hævdede den indiske regering, at regeringen siden havde truffet foranstaltninger med henblik på at forhindre urigtig indberetning.

(196) Kommissionen bemærkede, at den havde yderligere følsom dokumentation i sagsakterne vedrørende markedsaktørernes interesse i at holde IBM-prisen lav. Hvad angår rapporten, bekræftede den for det første årsagen til, at virksomhederne havde en interesse i at holde IBM-priserne lave, og den gav for det andet faktiske eksempler på denne praksis. Da IBM-prismekanismens funktion og dens rolle som indeks for betaling af skatter ikke har ændret sig, fandt Kommissionen det ikke relevant, at eksemplerne lå før undersøgelsesperioden. Kommissionen bemærkede også, at den indiske regering ikke fremlagde dokumentation for de faktiske ændringer, som den indiske regering havde indført for at reducere praksis med underrapportering, eller en evaluering af, at ændringerne havde været effektive. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(197) Endelig bemærkede Kommissionen to yderligere indikatorer, der viste, at den indiske regerings politikker opfyldte målet om at gøre jernmalm tilgængelig på hjemmemarkedet til stålfremstilling, herunder koldvalsede flade produkter af stål. For det første var importmængderne ubetydelige. For det andet var de eksporterede mængder meget små sammenlignet med produktionsmængderne, selv om Indien var den fjerdestørste producent af jernmalm i verden.

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

(198) På grundlag af alle disse oplysninger samt under hensyntagen til den indiske regerings øvrige foranstaltninger vedrørende jernmalm, der er beskrevet nærmere i dette afsnit, konkluderede Kommissionen derfor følgende: i) Den indiske regerings indgriben på hjemmemarkedet for jernmalm skabte en struktur, hvor de statsejede legacy-miner var de dominerende leverandører og dermed prisfastsætterne, ii) disse legacy-miner opnåede deres minedriftsrettigheder før 2015-reformen, og i mangel af samarbejde fra den indiske regering blev det udledt, at deres minedriftsrettigheder i betragtning af deres statslige ejerskab og det forhold, at der ikke fandt auktion sted på det tidspunkt, blev tildelt på meget gunstige ikkemarkedsmæssige betingelser, hvilket gjorde det muligt for dem at fastsætte prisen på jernmalm på et meget lavere niveau end deres konkurrenter i stedet for til en rimelig markedsværdi, iii) den mekanisme for IBM-prisen, som den indiske regering gennemførte, og som anvendes som indeks for visse gebyrer og skatter, førte til en kunstigt lav pris for alle typer og kvaliteter af jernmalm, herunder for den jernmalm, der blev leveret til JSW til produktion af koldvalsede flade produkter af stål.

3.2.2.2.3. Det bundne marked for jernmalm i stålproduktionen

(199) JSW ejede rettighederne fra den indiske regering til at udnytte visse jernmalmminer. Af fortrolighedshensyn blev yderligere oplysninger fremlagt specifikt for JSW.

(200) Kommissionen undersøgte, om vilkårene og prisfastsættelsen for de miner, som JSW anvendte bundet til produktionen af koldvalsede flade produkter af stål, var fordrejede som følge af den indiske regerings politikker. Kommissionen fastslog, at reformen af minedriftsloven fra 2015, jf. betragtning 184, indførte et krav om, at delstatsregeringer skulle bortauktionere tildelingen af minedriftsrettigheder til mineraler, herunder jernmalm. I henhold til regel 6 i reglerne om mineraler (auktion) fra 2015 ([77]) skal ansøgere opfylde kravene i afsnit 5 i loven om minedrift og mineraler ([78]), hvori det var fastsat, at en delstatsregering ikke kunne tildele en mineralkoncession, medmindre den pågældende var indisk statsborger eller en indisk virksomhed. Eftersom udenlandske virksomheder var udelukket fra udbudsprocessen, fandt Kommissionen derfor ikke, at udbudsprocessen var reelt åben, eftersom den var forbeholdt et begrænset antal potentielle indenlandske markedsaktører og udelukkede alle udenlandske jernmalmoperatører, som potentielt kunne afgive mere konkurrencedygtige bud end indenlandske operatører.

(201) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den indiske regering, at Kommissionen ikke havde påvist, at udelukkelsen af ikkeindiske bydere fra koncessioner førte til fordrejning af jernmalm solgt på det bundne marked.

(202) Kommissionen fandt, at en reduktion af kredsen af kvalificerede bydere reelt mindskede konkurrencen og derfor udelukkede muligheden for at modtage højere bud fra ikkeindiske deltagere, hvilket den indiske regering ikke bestred. Kommissionen anså dette for en fordrejning og fandt det irrelevant at spekulere i, hvordan priserne ville have været, hvis ikkeindiske bydere havde fået lov til at deltage. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(203) Kommissionen analyserede endvidere prisvilkårene for de minedriftsrettigheder, der blev tildelt JSW. Da budprisen for minedriftsrettighederne og dermed den faktiske pris for minedriftsrettighederne er knyttet til IBM-prisen, påvirkes de deraf følgende royalties, der betales for den udvundne jernmalm, direkte af IBM-prisniveauet. Som følge heraf påvirkede de fordrejninger, der følger af den indiske regerings interventioner på hjemmemarkedet for jernmalm, som beskrevet nærmere i afsnit 3.2.2.2.2, også direkte prisfastsættelsen af JSW's rettigheder til minedrift af jernmalm. På dette grundlag konkluderede Kommissionen, at prisen på den jernmalm, som JSW udvandt, også var fordrejet.

(204) På grundlag af de lovgivningsmæssige begrænsninger for tildeling af minedriftsrettigheder i henhold til loven om minedrift og mineraler, jf. betragtning 200, samt sammenhængen mellem de royalties og koncessionsrettigheder, der blev tildelt JSW, og den fordrejede IBM-prisdannelse konkluderede Kommissionen, at også den jernmalm, som JSW fremskaffede fra egne miner, var berørt af fordrejninger på det indiske marked.

([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. Eksportafgift på jernmalm med et jernindhold på over 58 %

(205) Ud over fordrejningerne vedrørende prisdannelsen og den bundne minedrift, der gælder for alle kvaliteter af jernmalm, som JSW anvender, har den indiske regering i hvert fald siden 2012 og også i undersøgelsesperioden haft en eksportafgift på jernmalm med et jernindhold på over 58 %. Af fortrolighedshensyn blev yderligere oplysninger om den samarbejdsvillige eksporterende producents anvendelse af denne kvalitet fremlagt specifikt for JSW.

(206) I undersøgelsesperioden var foranstaltningen i kraft i medfør af bekendtgørelse nr. 58/2022-Customs ([79]) for jernmalm med et jernindhold på over 58 %. Kommissionen havde allerede vurderet denne foranstaltning i udløbsundersøgelsen i 2022 vedrørende importen af rør af duktilt støbejern fra Indien ([80]) (»duktile rør«), hvor den i betragtning 147 havde konkluderet, at foranstaltningen overdrog eller pålagde de indenlandske virksomheder, der udvinder jernmalm, at sælge jernmalm lokalt til en lav pris. Kommissionen konkluderede også, at foranstaltningen havde haft den ønskede politiske virkning, nemlig at presse hjemmemarkedsprisen på jernmalm ned på et kunstigt lavt niveau til fordel for industrien i efterfølgende produktionsled, herunder producenterne af den pågældende vare, og derved fordreje hjemmemarkedet for jernmalm i Indien. I disse afgørelser tog Kommissionen hensyn til en overvældende mængde beviser, herunder det forberedende arbejde til den relevante lovgivning og de relevante forskrifter, den indiske regerings proaktive overvågning af gennemførelsen af foranstaltningen for at sikre, at det tilsigtede politiske mål blev nået, samt de klare økonomiske virkninger, som denne restriktion skabte, hvilket førte til et klart fald i hjemmemarkedsprisen på tidspunktet for indførelsen af eksportafgiften, der også afspejlede afgiftens niveau.

(207) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den indiske regering, at eksportafgiften kun fandt anvendelse på jernmalm med et jernindhold på over 58 %, hvilket er en af de syv kvaliteter, der spores under IBM-prisfastsættelsessystemet, og at Kommissionen ikke havde oplysninger om de jernmalmkvaliteter, som JSW indkøbte. Den indiske regering hævdede endvidere, at Kommissionens konstatering af, at foranstaltningen havde opnået den ønskede politiske effekt, vedrørte en tidligere undersøgelse vedrørende et andet produkt og en anden undersøgelsesperiode, og at den derfor ikke kunne anvendes. Den indiske regering hævdede endvidere, at de betydelige eksportmængder, der blev registreret i undersøgelsesperioden, var i strid med Kommissionens konklusioner.

(208) Kommissionen bemærkede, at de følsomme oplysninger i sagsakterne omfattede tilstrækkeligt detaljerede data om de jernmalmkvaliteter, som JSW indkøbte, til at foretage analysen. Kommissionen fandt også, at da konstateringen vedrørte den samme eksportafgift på den samme jernmalmkvalitet, og da denne ikke havde ændret sig siden den tidligere undersøgelse, forblev denne konstatering gyldig. Med hensyn til eksportmængderne fandt Kommissionen denne påstand irrelevant, da en eksportafgift efter sin art er en eksportrestriktion. Under alle omstændigheder var den samlede mængde jernmalmeksport, som bemærket i betragtning 197, meget lille sammenlignet med produktionsniveauet, idet det bemærkes, at Indien, som anført på side xi i ISID-rapporten, var blandt verdens største producenter af jernmalm. Kommissionen afviste derfor påstanden.

3.2.2.2.5. Restriktioner for transport af jernmalm bestemt til eksport

(209) Den indiske regering vedtog i 2021 den såkaldte »jernmalmpolitik fra 2021« ([81]). Foranstaltningens erklærede mål var at fremme indenlandsk stålproduktion som anført i første afsnit i indledningen dertil. Med henblik herpå fastsatte politikken fire kundekategorier, der var rangeret efter prioritet ved tildeling af godsvogne til transport af jernmalm. De kunder, der omfattede eksport af jernmalm, blev placeret i den fjerde kundekategori, dvs. kategorien med den laveste prioritet. Denne foranstaltning skabte en klar skævhed til fordel for indenlandske leverancer af jernmalm i overensstemmelse med den indiske regerings overordnede politikker om at sikre rigelige leverancer af jernmalm til lave priser til indenlandske producenter i efterfølgende produktionsled. Jernmalmproducenter, der ønsker at eksportere jernmalm, står over for en yderligere hindring som følge af denne foranstaltning, hvis de overvejer at eksportere jernmalmen i stedet for at levere den på hjemmemarkedet. Dette

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

([80]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2022/927 af 15. juni 2022 om indførelse af en endelig udligningstold på importen af rør af duktilt støbejern (også kendt som kuglegrafitstøbejern) med oprindelse i Indien efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 18 i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1037 (EUT L 161 af 16.6.2022, s. 28. ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Communication from the Indian Ministry of Railways No.2020/TT-III/32/4 af 15. januar 2021.

bekræftes også af det meget lave niveau for eksporten af jernmalm fra Indien. I en rapport offentliggjort i januar 2026 af det indiske ministerium for havne, skibsfart og vandveje ([82]) blev denne restriktion fremhævet som det første spørgsmål, der skulle behandles for at øge transporten af jernmalm. I tabel 18 opfordrede rapporten til at afhjælpe manglen på vognsæt til udtransport af jernmalm fra miner til havne under kategori D-tildelingen fra jernbaneministeriet. I rapporten konkluderedes det, at denne begrænsning medfører en residual og usikker tildeling af vognsæt, navnlig i perioder med stor efterspørgsel fra råmaterialer med højere prioritet, hvilket fører til systemiske forsinkelser i indsættelsen af vognsæt til udtransport af jernmalm til havne. Rapporten nævner Paradip Port som eksempel. Denne havn har en håndteringskapacitet på 18 vognsæt pr. dag for jernmalm, men udbuddet af vognsæt udgjorde i gennemsnit kun 3,83 vognsæt/dag i regnskabsåret 2022-23 og 4,09 vognsæt/dag i regnskabsåret 2023-24.

(210) Kommissionen havde også vurderet denne foranstaltning i undersøgelsen vedrørende duktile rør og havde i betragtning 151 bemærket, at den prioriterede indenlandsk transport af jernmalm over transport af jernmalm med henblik på eksport. Kommissionen bemærkede også, at formålet med politikken var at fremme indenlandsk stålproduktion. Kommissionen fandt derfor, at politikken udgjorde en foranstaltning til fordel for den indenlandske stålindustri, hvilket viste dens mål om at sænke prisen på jernmalm.

(211) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den indiske regering, at foranstaltningen ikke regulerede priserne, og at tildelingen af lavere prioritet til eksportlaster ikke godtgjorde, at de indenlandske jernmalmpriser var fordrejede. Den indiske regering tilføjede, at Kommissionen ikke havde påvist en årsagssammenhæng mellem foranstaltningerne og de undersøgte producenter. Den indiske regering hævdede endvidere, at de statistikker, som Kommissionen henviste til, tydede på en begrænsning, der kun vedrørte en bestemt havn, og som ikke kunne tjene til at fastslå en årsagssammenhæng med den undersøgte eksporterende producent.

(212) Kommissionen fandt, at påstanden om, at foranstaltningen ikke regulerede priserne direkte, var irrelevant. Kommissionen fandt, at en foranstaltning, der prioriterede transport af indenlandsk jernmalm frem for eksport af jernmalm, var en eksportrestriktion, der reelt havde til formål at begunstige den indenlandske stålindustri, herunder den undersøgte eksporterende producent. Desuden kvantificerede Kommissionen i betragtning 216-219 den deraf følgende fordel for den undersøgte eksporterende producent ved alle de foranstaltninger, der er anført i betragtning 180. Kommissionen bemærkede, at formålet med de rapporterede statistikker var at give et faktisk eksempel på, hvordan foranstaltningen faktisk hæmmede eksporten af jernmalm, og at foranstaltningen derfor bidrog til at fordreje jernmalmpriserne, som konkluderet i betragtning 213. Kommissionen afviste derfor påstanden.

3.2.2.2.6. Konklusion

(213) Kommissionen konkluderede, at alle ovennævnte foranstaltninger, som den indiske regering havde gennemført, resulterede i en stabil forsyning af jernmalm til fordrejede priser til fordel for indenlandske stålproducenter i Indien.

3.2.2.3. Eksistensen af en særlig markedssituation, der påvirker priserne på koldvalsede flade produkter af stål på hjemmemarkedet

(214) Kommissionen vurderede, om de identificerede foranstaltninger i afsnit 3.2.2.2, som den indiske regering havde vedtaget, og som resulterede i kunstigt lave inputomkostninger til jernmalm for de indenlandske stålproducenter, udgjorde en særlig markedssituation, der påvirkede hjemmemarkedspriserne for koldvalsede flade produkter af stål, i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3. Med henblik herpå undersøgte Kommissionen, hvordan disse foranstaltninger påvirkede omkostningerne ved at producere koldvalsede flade produkter af stål i Indien.

(215) Kommissionen analyserede, om hjemmemarkedspriserne på jernmalm på det indiske marked reelt var lavere end ikkefordrejede markedspriser, der ikke var påvirket af disse fordrejninger. Kommissionen baserede sin analyse på de data, der var indsamlet fra JSW, eftersom virksomheden reelt var den eneste eksporterende producent af den undersøgte vare, og den også tegnede sig for en betydelig andel af den indenlandske produktion og det indenlandske salg af koldvalsede flade produkter af stål. Kommissionen kontrollerede, at de priser på hjemmemarkedet, som JSW betalte for køb af jernmalm anvendt i produktionen af koldvalsede flade produkter af stål, var i overensstemmelse med de relevante priser offentliggjort af IBM. Da IBM-prismekanismen sikrede, at alle indenlandske salgspriser på jernmalm i væsentlig grad var tilpasset denne pris, herunder JSW's indkøb, fokuserede Kommissionen sin detaljerede prisanalyse på JSW's data.

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

(216) For at kontrollere virkningen af de fordrejninger, som den indiske regerings foranstaltninger havde medført for de indenlandske jernmalmpriser, undersøgte Kommissionen en referenceværdi, der kunne anvendes til at repræsentere ikkefordrejede priser på jernmalm under normale markedsvilkår på hjemmemarkedet. Kommissionen foretog vurderingen for JSW.

(217) Omkostningerne til jernmalm for JSW er de vejede omkostninger for de tre relevante kilder til jernmalm, der er angivet i betragtning 179. Af de grunde, der er anført i betragtning 182-198, fandt Kommissionen, at alle hjemmemarkedspriser på jernmalm var påvirket af de nævnte fordrejninger, og at der derfor ikke fandtes egnede ufordrejede hjemmemarkedspriser til at sammenligne virkningen af den indiske regerings politikker med, eftersom de fire vigtigste kilder til fordrejninger påvirkede al jernmalm, der blev solgt på hjemmemarkedet. Kommissionen måtte derfor sammenligne de hjemmemarkedspriser på jernmalm, som JSW betalte, og IBM-priserne med en referenceværdi, der var så repræsentativ og så tæt som muligt på en ellers ikkefordrejet hjemmemarkedspris. Da Kommissionen, som forklaret i betragtning 199-204, også havde konkluderet, at den jernmalm, der blev fremskaffet fra egne miner, var fordrejet, måtte den sammenligne omkostningerne ved den jernmalm, der blev fremskaffet fra egne miner, med den samme repræsentative referenceværdi.

(218) På den baggrund fandt Kommissionen, at eksportprisen på indisk jernmalm til alle bestemmelsessteder var en passende referenceværdi. I betragtning af den begrænsede eksport af jernmalm som følge af alle de politikker, den indiske regering havde vedtaget, baserede Kommissionen sig på eksportpriserne på jernmalm med to forskellige grupper af repræsentativt jernindhold og beregnede referenceprisen for alle andre jernmalmkvaliteter på grundlag af forskellene i hjemmemarkedsprisen for hver kvalitet. Denne sammenligning viste, at hjemmemarkedspriserne på jernmalm og omkostningerne ved den jernmalm, der blev fremskaffet fra egne miner, var betydeligt lavere for de tilsvarende kvaliteter i Indien. Den justerede jernmalmpris, der bestod af de vejede gennemsnit af priserne på eller omkostningerne ved jernmalm fra indenlandske kilder, var også betydeligt højere end den ikkejusterede jernmalmpris.

(219) Af fortrolighedshensyn blev yderligere oplysninger om jernmalmkildernes andel i produktionen af koldvalsede flade produkter af stål fremlagt specifikt for JSW. Ved at anvende de justerede jernmalmomkostninger og tage hensyn til jernmalmomkostningernes andel af de samlede omkostninger ved produktion af koldvalsede flade produkter af stål anslog Kommissionen, at omkostningerne ved koldvalsede flade produkter af stål ville have været højere uden de kunstigt lave jernmalmomkostninger, og derfor, at der foreligger en særlig markedssituation, der påvirker priserne på koldvalsede flade produkter af stål på hjemmemarkedet, og som berører JSW. I denne konklusion blev der også taget hensyn til den indenlandske struktur på markedet for koldvalsede flade produkter af stål, hvor der er nogle få dominerende producenter af koldvalsede flade produkter af stål og meget få importvarer. Derfor må de lave jernmalmpriser have haft en umiddelbar og direkte virkning i form af lavere priser for koldvalsede flade produkter af stål på hjemmemarkedet for disse få dominerende markedsleverandører af koldvalsede flade produkter af stål, hvilket bekræfter eksistensen af en særlig markedssituation som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 3.

(220) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den indiske regering, at Kommissionen ikke havde påvist, hvorfor IBM-prisen var upålidelig, og hvorfor den ikke kunne være et godt prisbenchmark. Den indiske regering tilføjede, at Kommissionen ikke havde påvist, hvorfor forskellene mellem IBM-prisen og det benchmark, som Kommissionen havde valgt, skyldtes en indenlandsk fordrejning, idet den indiske regering hævdede, at forskellene kunne skyldes forskelle mellem hjemme- og eksportmarkederne, f.eks. at der var tale om forskellige markeder, salgssteder og konkurrencevilkår. Den indiske regering hævdede endvidere, at eftersom Kommissionen ikke beviste, at de foranstaltninger, der er anført i betragtning 180, havde forårsaget prisfordrejninger, beviste den heller ikke, at de havde en kumulativ virkning, der fordrejede hjemmemarkedsprisen på jernmalm. Den indiske regering gjorde også gældende, at Kommissionen ikke beviste, at en koncentreret markedsstruktur for koldvalsede flade produkter af stål og lave importmængder var forårsaget af de nævnte foranstaltninger vedrørende jernmalm, eller at disse foranstaltninger resulterede i lavere priser på koldvalsede flade produkter af stål. Af alle disse grunde hævdede den indiske regering afslutningsvis, at Kommissionen ikke havde tilstrækkelig dokumentation til at fastslå, at der forelå en særlig markedssituation.

(221) Kommissionen bemærkede, at den i betragtning 182-198 havde påvist, hvorfor IBM-prisen var fordrejet og derfor upålidelig, og i betragtning 218 havde foreslået et ikkefordrejet benchmark. Den indiske regering forklarede ikke, hvordan de påståede faktorer kunne have forklaret forskellen mellem IBM-prisen og benchmarket. I den forbindelse bemærkede Kommissionen, at på konkurrenceprægede markeder, dvs. ikkefordrejede markeder, ville hjemmemarkedsprisen og eksportprisen have tendens til at konvergere. Kommissionen bemærkede endvidere, at den indiske regering ikke fremlagde alternative benchmarks til det, som Kommissionen havde foreslået. Kommissionen fandt af de grunde, der er anført i betragtning 182-213, at de foranstaltninger, der er identificeret i betragtning 180, havde fordrejet de indenlandske jernmalmpriser, og Kommissionen kvantificerede også i betragtning 218-219 fordrejningen ved at sammenligne den med et ikkefordrejet benchmark, idet den bemærkede, at det faktiske tal var fortroligt, men var blevet meddelt den undersøgte eksporterende producent. Kommissionen fandt derfor, at den havde fremlagt tilstrækkelig dokumentation og tilstrækkelige argumenter til at begrunde, at der forelå en særlig markedssituation. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(222) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den indiske regering, at to elementer beviste, at det indenlandske jernmalmmarked var markedsbaseret. For det første, at størstedelen af produktionen stammede fra ikkebundne kommercielle miner, og for det andet, at NMDC's og OMC's regnskaber viste, at de var rentable. Den indiske regering hævdede endvidere, at Kommissionen i en tidligere undersøgelse vedrørende varmvalsede flade produkter af stål ikke havde konstateret nogen fordrejning af jernmalmpriserne, der ville føre til fastlæggelse af en særlig markedssituation, og derfor hævdede den indiske regering, at det ikke var muligt at fastslå en særlig markedssituation for koldvalsede flade produkter af stål, som var et produkt i et efterfølgende produktionsled i forhold til varmvalsede flade produkter af stål. Endelig hævdede den indiske regering, at Kommissionen burde have anvendt JSW's faktiske indkøbsomkostninger for jernmalm til at analysere jernmalmpriserne.

(223) Kommissionen havde i betragtning 182-204 redegjort for, hvordan NMDC og OMC var prisfastsættende for IBM-prisen. Kommissionen fandt ikke, at de to elementer, som den indiske regering havde gjort gældende, var relevante med henblik på at modbevise fordrejningen. Med hensyn til det første element havde Kommissionen allerede i betragtning 182 henvist til markedsandelene. Med hensyn til det andet element fandt Kommissionen, at rentabilitet ikke udelukker dens mulighed for at være prisfastsættende. Kommissionen bemærkede endvidere, at konklusionerne i denne undersøgelse byggede på de omfattende data og oplysninger, der var indsamlet med henblik på denne undersøgelse, og at den ikke fandt det relevant at sammenligne konklusionerne fra andre undersøgelser. Endelig havde Kommissionen allerede i betragtning 218-219 forklaret og kvantificeret fordrejningen af de indenlandske jernpriser og i betragtning 233-234 forklaret, hvorfor den var nødt til at justere den normale værdi. Kommissionen afviste derfor påstanden.

3.2.2.3.1. Konklusion

(224) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at der fandtes en særlig markedssituation i Indien, som påvirkede priserne for koldvalsede flade produkter af stål på hjemmemarkedet.

3.2.2.4. Korrekt sammenligning

(225) Kommissionen vurderede, om der som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 3, kunne foretages en korrekt sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen for JSW på grund af den særlige markedssituation. Med henblik herpå vurderede Kommissionen den særlige markedssituations relative virkning på hjemmemarkeds- og eksportsalget.

(226) Kommissionen konstaterede, at konkurrencevilkårene i Indien og i Unionen var væsentligt forskellige.

(227) Som anført i tabel 1 var det indiske marked for koldvalsede flade produkter af stål med et anslået forbrug på 21 178 934 ton domineret af indiske producenter, idet importen kun udgjorde ca. 2 %. Dette lave importniveau var ifølge de foreliggende oplysninger blevet konstateret i mindst tre år. Kommissionen bemærkede derfor, at det indiske marked for koldvalsede flade produkter af stål er kendetegnet ved et ubetydeligt importniveau. På dette marked drager alle de indiske producenter fordel af eksistensen af den særlige markedssituation, hvilket kunstigt sænker deres omkostninger. På dette grundlag konkluderede Kommissionen, at den særlige markedssituation har en betydelig indvirkning på hjemmemarkedspriserne på koldvalsede flade produkter af stål.

(228) Derimod er Unionens marked for koldvalsede flade produkter af stål kendetegnet ved en blanding af EU-producenter og import fra flere lande som anført i afsnit 4.1, 4.4 og 5.2. Den særlige markedssituations potentielle indvirkning på eksportprisen til Unionen ville derfor under alle omstændigheder blive betydeligt afdæmpet af en række andre faktorer, der fører til dannelsen af sådanne eksportpriser. Disse faktorer omfatter bl.a. konkurrence fra EU-producenter, som ikke drager fordel af en tilsvarende særlig markedssituation med hensyn til leveringen af jernmalm, det forhold, at der kun er én indisk eksporterende producent og ikke flere indiske virksomheder på EU-markedet, eller tilstedeværelsen af alle de øvrige eksporterende producenter fra de undersøgte lande samt fra andre lande.

(229) På grundlag af alle ovenstående forhold konkluderede Kommissionen, at den særlige markedssituation påvirkede hjemmemarkedspriserne anderledes end eksportpriserne. Den særlige markedssituation muliggjorde derfor ikke en korrekt sammenligning mellem de indiske hjemmemarkedspriser og eksportpriserne, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 3.

(230) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede JSW og den indiske regering, at Kommissionen ikke havde påvist, at den påståede særlige markedssituation havde påvirket hjemmemarkeds- og eksportpriserne forskelligt, og at den derfor ikke ville muliggøre en korrekt sammenligning. JSW hævdede, at virksomheden havde de samme produktionsomkostninger, uanset om den pågældende vare var blevet solgt på hjemmemarkedet eller var blevet eksporteret. JSW og den indiske regering hævdede endvidere, at Kommissionen ikke i tilstrækkelig grad havde forklaret, hvordan de faktorer, der er anført i betragtning 227 og 228, havde spillet sammen med den særlige markedssituation og gjort det umuligt at sammenligne hjemmemarkeds- og eksportpriserne. Den indiske regering hævdede også, at Kommissionens konklusion var baseret på en »udokumenteret« forudsigelse om, at eksportpriserne ville blive presset ned, snarere end på en begrundet konstatering, og at Kommissionen ikke havde identificeret størrelsen af den påståede differentierede virkning. Den indiske regering hævdede endvidere, at hvis en generisk forskel i markedsstrukturen var tilstrækkelig, ville det andet led i grundforordningens artikel 2, stk. 3, automatisk være opfyldt, hvilket den indiske regering ikke anså for tilstrækkeligt. JSW hævdede endvidere, at Kommissionens ræsonnement var selvmodsigende, eftersom mindre konkurrence på det indiske marked burde have ført til højere priser, og mere konkurrence på EU-markedet burde have ført til lavere priser, uanset hvordan omkostningerne var struktureret. JSW tilføjede, at denne konstatering ville være i overensstemmelse med JSW's dumpingmargen uden en justering for en særlig markedssituation.

(231) Kommissionen var ikke enig i, at den ikke havde påvist, at den særlige markedssituation havde påvirket hjemmemarkeds- og eksportpriserne forskelligt. Kommissionen bemærkede, at uanset om fremstillingsomkostningerne var de samme for varer solgt på hjemmemarkedet eller til eksport, havde Kommissionen i betragtning 227-229 begrundet, hvordan den særlige markedssituation, der blev konstateret i Indien, ikke muliggjorde en korrekt sammenligning på grund af forskellene i de respektive gældende konkurrencevilkår i Indien og EU. I den forbindelse fandt panelets rapport i DS529, at konkurrencevilkårene var en faktor, der påvirkede hjemmemarkeds- og importpriser forskelligt ([83]).

(232) Konkret blev prisdannelsen i Indien påvirket af den konstaterede særlige markedssituation, fordi den var til fordel for indenlandske producenter, og der næsten ikke er konkurrence fra udenlandske producenter, mens den særlige markedssituation i Unionen havde en meget anderledes indvirkning (hvis nogen) som følge af, at de gældende konkurrencevilkår og dermed prisdannelsen er resultatet af udbud fra producenter fra mange lande, som ikke nød godt af sådanne foranstaltninger, der skabte en særlig markedssituation. Disse konklusioner byggede på de faktiske omstændigheder, der blev fastslået i denne undersøgelse, jf. betragtning 227 og 228, og JSW fremlagde ingen beviser for det modsatte. Kommissionen fandt det tilstrækkeligt i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3, at fastslå, at den konstaterede særlige markedssituation havde indvirkning på prisdannelsen ved hjemmemarkedssalg, mens den særlige markedssituation, i betragtning af de forskellige gældende markedsvilkår og dermed prisdannelsen i EU, havde en anden indvirkning (hvis nogen), som ikke gjorde det muligt at foretage en korrekt sammenligning af hjemmemarkeds- og eksportpriserne. Kommissionen fandt endvidere ikke JSW's påstand om forholdet mellem graden af konkurrence og prisniveauet relevant i forbindelse med sammenligningen mellem hjemmemarkedspriser og EU-priser, fordi den kun henviste til priser i Indien på den ene side og priser i EU på den anden side. Kommissionen bekræftede derfor de resultater og konklusioner, der er anført i betragtning 225-229.

3.2.3. *Normal værdi*

(233) Som anført i betragtning 179-229 vedrørende eksistensen af en særlig markedssituation på markedet for koldvalsede flade produkter af stål i Indien bemærkede Kommissionen, at alt JSW's hjemmemarkedssalg var påvirket, fordi den række foranstaltninger, som den indiske regering havde gennemført, resulterede i kunstigt lave omkostninger til jernmalm, som er nødvendig til al produktion af koldvalsede flade produkter af stål. Som følge heraf konstruerede Kommissionen den normale værdi på grundlag af produktionsomkostningerne i oprindelseslandet plus et rimeligt beløb til salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3.

(234) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 5, blev alle omkostninger, som registreret af JSW, anvendt ved beregningen af den normale værdi med undtagelse af jernmalm fra indenlandske kilder. For disse jernmalmomkostninger baserede Kommissionen sig på de repræsentative ikkefordrejede jernmalmpriser som beskrevet i betragtning 216-219. Med hensyn til SA&G-omkostninger anvendte Kommissionen de samlede verificerede SA&G-omkostninger, som JSW havde indberettet for hjemmemarkedssalg af den pågældende vare. Med hensyn til fortjeneste anvendte Kommissionen en rimelig fortjenstmargen baseret på JSW's salg af de forskellige varetyper af koldvalsede flade produkter af stål på hjemmemarkedet.

([83]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, WT/DS529/R, punkt 7.80.

(235) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede JSW, at WTO-paneler og appelorganet havde fastslået, at artikel 2.2.1.1 i WTO-aftalen ikke tillod omkostningsjusteringer som den, Kommissionen havde foretaget. JSW var desuden uenig i den metode, som Kommissionen anvendte til at fastsætte en rimelig fortjenstmargen. JSW hævdede navnlig, at eftersom Kommissionen ikke havde beviser for, at JSW havde mulighed for at afspejle omkostningsstigningen i sine hjemmemarkedspriser, burde den have beregnet fortjenesten på grundlag af det salg, der ville være foretaget i normal handel, ved anvendelse af de øgede fremstillingsomkostninger som følge af den særlige markedssituation i overensstemmelse med tidligere undersøgelser, hvor Kommissionen så bort fra produktionsomkostningerne på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 5. Endelig hævdede JSW, at Kommissionen ved kvantificeringen af den særlige markedssituation ikke burde have indført en korrektion for eksportafgiften, eftersom den havde ført til en konstrueret pris, der ikke var i overensstemmelse med den internationale markedspris.

(236) Kommissionen bemærkede, at JSW ikke forklarede, på hvilken måde den metode, som Kommissionen havde anvendt, ikke var i overensstemmelse med WTO-retten. Den fortolkning, som JSW synes at foreslå, ville fratage grundforordningens artikel 2, stk. 3, og artikel 2.2 i WTO's antidumpingaftale enhver betydning. Kommissionen minder om, at panelet i DS529 ([84]) udtrykkeligt anerkendte, at en særlig markedssituation kan skyldes input til lave priser. Grundforordningens artikel 2, stk. 5, (og artikel 2.2.1.1 i WTO's antidumpingaftale) kan derfor ikke læses således, at den fratager en undersøgelsesmyndighed ethvert middel til at håndtere en sådan omkostningsbaseret særlig markedssituation. Det siger sig selv, at i tilfælde af en omkostningsbaseret særlig markedssituation skal de omkostninger, der er berørt af den særlige markedssituation, erstattes. I denne forbindelse minder Kommissionen også om, at panelet i den af JSW nævnte panelrapport i DS529 ([85]) klart anførte, at der kan være »tvingende grunde« ud over dem, der specifikt er nævnt i artikel 2.2.1.1 i WTO's antidumpingaftale, som gør det muligt for en undersøgelsesmyndighed ikke at anvende omkostningerne i de regnskaber, som den eksporterende producent fører. Eksistensen af en omkostningsbaseret særlig markedssituation udgør klart en sådan »tvingende grund«.

(237) Med hensyn til metoden til at opnå en rimelig fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3, på grund af eksistensen af en særlig markedssituation konstruerede Kommissionen den normale værdi som anført i betragtning 233 på grundlag af produktionsomkostningerne i oprindelseslandet plus et rimeligt beløb til salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste. Kommissionen fandt, at det at basere denne fortjeneste på alle transaktioner foretaget i normal handel ved anvendelse af de data, som JSW havde fremlagt efter produkttype, resulterede i en rimelig fortjeneste, der opfyldte alle kravene i artikel 2, stk. 6. JSW fremlagde ingen dokumentation for, hvorfor en sådan metode ikke ville være rimelig som krævet i grundforordningens artikel 2, stk. 6, litra c). Eftersom de foranstaltninger, der blev analyseret i undersøgelsen, gavnede hele den indenlandske erhvervsgren for koldvalsede flade produkter af stål i Indien, jf. konklusionen i betragtning 213, og i betragtning af den indenlandske struktur på det indiske marked for koldvalsede flade produkter af stål, hvor der er nogle få dominerende producenter af koldvalsede flade produkter af stål og en meget lille import, resulterede den metode, som Kommissionen anvendte, faktisk i en fortjeneste, der ikke oversteg den fortjeneste, som andre eksportører eller producenter normalt opnår ved salg af produkter af samme generelle kategori på hjemmemarkedet i oprindelseslandet.

(238) Med hensyn til justeringen som følge af eksportafgiften bemærkede Kommissionen, at den kun havde anvendt eksportafgiften på jernmalmkvaliteter på over 58 %. Kommissionen bemærkede også, at JSW ikke bestred, at disse kvaliteter faktisk var omfattet af en sådan eksportafgift. Selv hvis der var en forskel mellem indisk jernmalm af kvaliteter på over 58 % og jernmalm med oprindelse i andre lande, må denne derfor være forårsaget af andre forhold end eksportafgiften.

3.2.4. *Eksportpris*

(239) Den stikprøveudtagne eksporterende producent eksporterede direkte til uafhængige kunder i Unionen. Eksportprisen var derfor den pris, der faktisk blev betalt eller skulle betales for den pågældende vare, når den blev solgt med henblik på eksport til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

([84]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, WT/DS529/R, punkt. 7.81.
([85]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, WT/DS529/R, punkt 7.117.

3.2.5. *Sammenligning*

(240) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, skal Kommissionen foretage en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen i samme handelsled og tage hensyn til forskelle i faktorer, der påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. I den foreliggende sag valgte Kommissionen at sammenligne den normale værdi og eksportprisen for de stikprøveudtagne eksporterende producenter i handelsleddet ab fabrik. Som nærmere forklaret nedenfor blev den normale værdi og eksportprisen, hvor det var relevant, justeret for at: i) tilbageregne dem til ab fabrik-niveauet og ii) foretage justeringer for forskelle i faktorer, der blev påstået og påvist at påvirke priserne og prissammenligneligheden.

3.2.5.1. Justeringer af den normale værdi

(241) Som forklaret i betragtning 234 blev den normale værdi fastsat i handelsleddet ab fabrik ved at anvende produktionsomkostningerne sammen med beløbene for SA&G-omkostninger og fortjeneste, som blev anset for at være rimelige for dette handelsled. Det var derfor ikke nødvendigt at foretage justeringer for at tilbageregne den normale værdi til niveauet ab fabrik. Kommissionen fandt ingen grund til at foretage justeringer af den normale værdi, og ingen af de stikprøveudtagne eksporterende producenter krævede sådanne justeringer.

3.2.5.2. Justeringer af eksportprisen

(242) For at justere eksportprisen tilbage til handelsleddet ab fabrik blev der foretaget justeringer for: told, andre importafgifter, fragt, forsikring, håndterings- og lasteomkostninger og dermed forbundne omkostninger.

(243) Der blev foretaget justeringer for følgende faktorer, der påvirkede priserne og prissammenligneligheden: emballage, bankgebyrer, provisioner og kreditomkostninger.

3.2.6. *Dumpingmargener*

(244) For den stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producent sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12. På dette grundlag er den endelige dumpingmargen udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, 9,5 %.

(245) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede JSW, at cif-prisen for salg gennem ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere burde forhøjes for at tage højde for disse virksomheders fortjeneste og SA&G-omkostninger. JSW tilføjede, at Kommissionen har fulgt denne tilgang i tidligere undersøgelser.

(246) Kommissionen bemærkede, at JSW ikke fremlagde dokumentation vedrørende den cif-pris ved Unionens grænse, der fandt anvendelse på transaktioner med ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere. Kommissionen fandt desuden, at hver undersøgelse er sagsspecifik, og at de resultater og konklusioner, der blev nået i denne undersøgelse, var baseret på de faktiske data og oplysninger, der var blevet indsamlet og efterprøvet. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(247) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, beregnede Kommissionen den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6. Denne margen blev derfor fastsat på grundlag af margenen for den stikprøveudtagne eksporterende producent. På dette grundlag udgør den endelige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, 9,5 %.

(248) For alle andre eksporterende producenter i Indien beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. Med henblik herpå fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejdsvilje. Graden af samarbejdsvilje er de samarbejdsvillige eksporterende producenters eksportmængde til Unionen udtrykt som en andel af den samlede import fra det pågældende land til Unionen i undersøgelsesperioden, som blev fastsat på grundlag af data fra Eurostat.

(249) I dette tilfælde er graden af samarbejdsvilje høj, da eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter tegnede sig for ca. 100 % af den samlede import til Unionen i undersøgelsesperioden. På dette grundlag besluttede Kommissionen at fastsætte dumpingmargenen for de ikkesamarbejdsvillige eksporterende producenter på samme niveau som den stikprøveudtagne samarbejdsvillige virksomhed.

(250) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, er som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,5
Al anden import med oprindelse i det pågældende land	9,5

3.3. **Japan**

3.3.1. *Forretningsmæssigt forbundne virksomheder og armslængde*

(251) Efter afgørelsen om stikprøveudtagning hævdede Nippon Steel, eftersom Kommissionen havde anset dem for at være forretningsmæssigt forbundne i undersøgelsen vedrørende varmvalsede flade produkter af stål ([86]), at Nippon Steel i forbindelse med denne undersøgelse ikke var forretningsmæssigt forbundet med forhandleren Marubeni-Itochu Steel Inc. (»MISI«), en virksomhed, der var involveret i både hjemmemarkedssalg og eksportsalg af den pågældende vare fremstillet af Nippon Steel. I denne forbindelse henviste Nippon Steel til kriterierne for identifikation af forretningsmæssigt forbundne parter i artikel 127, stk. 1, i Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/2447 ([87]) (»gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen«) og fremlagde oplysninger om virksomhedsforbindelserne mellem de to virksomheder. På dette grundlag hævdede Nippon Steel, at den omstændighed alene, at Nippon Steel ejede aktier i en tredje enhed parallelt med MISI, ikke var tilstrækkelig til at konkludere, at MISI var forretningsmæssigt forbundet med Nippon Steel. Til støtte herfor henviste Nippon Steel til, at Kommissionen i antisubsidieundersøgelsen vedrørende nye batteridrevne elkøretøjer til persontransport med oprindelse i Kina ([88]) ikke behandlede SAIC Group og China FAW Corporation Limited som forretningsmæssigt forbundne, selv om de havde joint ventures med Volkswagen, hvilket fremgår af bilaget til den endelige forordning i nævnte undersøgelse ([89]), og at Kommissionen tilsvarende ikke behandlede producenter, der havde joint ventures med batteriproducenten CATL, som forretningsmæssigt forbundne.

(252) På grundlag af de fremlagte oplysninger fandt Kommissionen, at der bestod en forbindelse mellem Nippon Steel og MISI, som var baseret på fælles ejerskab af en tredje enhed, som virksomhederne kontrollerede sammen i henhold til artikel 127, stk. 1, litra g), i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen, og som etablerede deres juridisk anerkendte forretningspartnerskab i henhold til artikel 127, stk. 1, litra b), i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen. I denne forbindelse bemærkede Kommissionen indledningsvis, at Nippon Steel selv i antidumpingundersøgelsen vedrørende visse varmvalsede flade produkter af stål fra Japan på eget initiativ angav MISI som en forretningsmæssigt forbundet enhed, netop fordi Nippon Steel og MISI tilsammen ejede næsten 100 % af aktierne i denne tredje enhed ([90]). Under alle omstændigheder var situationen på grundlag af de dokumenter, som Nippon Steel havde fremlagt i den aktuelle undersøgelse, den samme i undersøgelsesperioden, hvor Nippon Steel og MISI havde beføjelse til at udnævne næsten alle direktører, herunder formanden.

([86]) Gennemførelsesforordning (EU) 2025/1919, betragtning 99.
([87]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2015/2447 af 24. november 2015 om gennemførelsesbestemmelser til visse bestemmelser i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) nr. 952/2013 om EU-toldkodeksen (EUT L 343 af 29.12.2015, s. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).
([88]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2024/2754 af 29. oktober 2024 om indførelse af en endelig udligningstold på importen af nye batteridrevne elkøretøjer til persontransport med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).
([89]) *Ibid.*
([90]) Gennemførelsesforordning (EU) 2025/1919, betragtning 84 og fodnote 11.

Kommissionen bemærkede endvidere med hensyn til sine konklusioner i antisubsidieundersøgelsen vedrørende batteridrevne elkøretøjer fra Kina, at det fremgår af den dispositive del og bilaget til gennemførelsesforordning (EU) 2024/2754, at SAIC Group og China FAW Corporation Limited havde forskellige joint ventures med Volkswagen. I den foreliggende sag er der derimod tale om fælles ejerskab af den samme tredje enhed, som MISI og Nippon Steel kontrollerer sammen. Desuden anså Kommissionen en producent for at være forretningsmæssigt forbundet med CATL ([91]). Under alle omstændigheder bør enhver konstatering af en forretningsmæssig forbindelse mellem parter baseres på de faktiske forhold og omstændighederne i hvert enkelt tilfælde. Sagen om batteridrevne elkøretøjer fra Kina vedrørte en antisubsidieundersøgelse med specifikke faktiske forhold og omstændigheder, der blev taget i betragtning. Den aktuelle undersøgelse er derimod en antidumpingundersøgelse vedrørende et andet land, en anden økonomisk virkelighed, en anden vare/sektor og andre faktiske forhold og omstændigheder. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(253) Nippon Steel hævdede endvidere, at virksomheden ikke var MISI's juridisk anerkendte forretningspartner som følge af kapitalinteressen i en tredje enhed, fordi Domstolen i Baltic Master-sagen ([92]) krævede, at de nationale bestemmelser om anerkendte partnere var opfyldt, for at denne kvalifikation kunne anvendes, og at MISI og Nippon Steel ikke havde indgået en sådan aftale (såkaldt *kumiai*) i henhold til japansk ret.

(254) Kommissionen bemærkede imidlertid, at Nippon Steel og MISI tilsammen i fællesskab direkte ejede næsten 100 % af aktierne i en tredje enhed. Uanset den retlige definition af forbundne virksomheder i Japan i henhold til japansk ret anses disse parter i henhold til den nævnte artikel 127 i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen, dvs. den bestemmelse, der normalt anvendes til at fastslå en forbindelse i handelsbeskyttelsesundersøgelser i Unionen, for juridisk anerkendte forretningspartnere i henhold til artikel 127, stk. 1, litra b), i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen som medejere af en tredje virksomhed i henhold til japansk ret og dermed for forretningsmæssigt forbundne parter. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(255) Nippon Steel hævdede desuden, at virksomheden ikke var i stand til at udøve kontrol eller instruktion over MISI, fordi de fælles enheders størrelse var begrænset sammenlignet med Nippon Steel og MISI.

(256) Kommissionen bemærkede, at artikel 127 i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen ikke nævner noget krav vedrørende den kontrollerede tredje enheds relative størrelse i forhold til de kontrollerende enheder. Selv om den tredje enhed er mindre målt på indtægter og personale, kan forbindelsen således stadig fastslås i henhold til artikel 127, stk. 1, litra g), i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(257) Under alle omstændigheder hævdede Nippon Steel, at Kommissionen, hvis den besluttede at fastholde sin holdning om, at MISI er en forretningsmæssigt forbundet part i forhold til Nippon Steel, burde anerkende, at salget mellem Nippon Steel og MISI finder sted på armslængdevilkår, og behandle salget til disse enheder på samme måde som Nippon Steels salg til ikke forretningsmæssigt forbundne parter. Til støtte herfor fremlagde Nippon Steel følsomme oplysninger vedrørende rammeaftalerne mellem Nippon Steel og dets forhandlere, salgsprocessen og MISI's køb af den pågældende vare.

(258) Indledningsvis anerkendte Kommissionen, at de rammeaftaler med forretningsmæssigt forbundne enheder, der blev fremlagt for Kommissionen, var ens med hensyn til indhold og betingelser. Ingen af rammeaftalerne angav imidlertid, hvordan de endelige priser blev fastsat, hvordan provisioner blev betalt, eller andre oplysninger, der var relevante for konstateringen af armslængdetransaktioner.

(259) Ifølge virksomhedens egne påstande i dens indlæg og på grundlag af kontrolbesøgene fandt prisforhandlingerne ved salg til slutkunder, der involverede forretningsmæssigt forbundne forhandlere, desuden i praksis sted enten gennem forhandleren eller direkte med kunden, hvilket betød, at forhandlerens indflydelse i disse forhandlinger var begrænset til at fungere som mellemmand. Den endelige pris blev derfor hovedsagelig fastsat enten ved slutkundens accept af Nippon Steels tilbud eller ved Nippon Steels accept af slutkundens modtilbud. I betragtning af den forretningsmæssigt forbundne forhandlers begrænsede indflydelse (hvis nogen) på prisfastsættelsen blev prisen mellem forretningsmæssigt forbundne enheder anset for at være upålidelig.

([91]) Gennemførelsesforordning (EU) 2024/2754, betragtning 152 og 518.
([92]) Dom af 9. juni 2022, *Baltic Master*, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, præmis 36.

(260) Kommissionen bestred desuden ikke, at MISI frit kunne sælge til og købe fra andre ikke forretningsmæssigt forbundne producenter. Kommissionen bemærkede imidlertid, at en sammenligning af enhedspriserne pr. leverandør af den undersøgte vare til MISI i undersøgelsesperioden, som MISI selv havde fremlagt i sin spørgeskemabesvarelse, viste, at Nippon Steels enhedspris faktisk var den laveste sammenlignet med andre japanske producenter.

(261) Endelig sammenlignede Kommissionen under alle omstændigheder på grundlag af varetype prisen på fob-niveau for eksportsalg bestemt for Unionen mellem Nippon Steel og MISI og mellem Nippon Steel og dets anden forretningsmæssigt forbundne eksportforhandler Nippon Steel Trading Corporation (»NST«). Denne sammenligning viste, at prisen mellem Nippon Steel og MISI og prisen mellem Nippon Steel og NST var på linje med hinanden (en forskel på 1,5 %). MISI nød således godt af de samme priser som den forretningsmæssigt forbundne forhandler NST, hvis forbindelse med Nippon Steel ikke blev anfægtet.

(262) Kommissionen afviste derfor påstanden om, at Nippon Steels salg til MISI var på armslængdevilkår.

(263) Afslutningsvis anførte Nippon Steel, at MISI særskilt ville besvare de relevante dele af spørgeskemaet til støtte for de påstande, der er sammenfattet ovenfor i dette afsnit. Kommissionen modtog spørgeskemabesvarelsen fra MISI og fra dens forretningsmæssigt forbundne importør i Unionen Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH (»MISEA«).

(264) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger var Nippon Steel igen uenig i Kommissionens konklusion om, at virksomheden var forbundet med MISI. Virksomheden fremførte imidlertid ingen nye argumenter eller beviser. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(265) Den japanske regering gjorde gældende, at selv om det var korrekt, at Nippon Steel og MISI i fællesskab ejede aktier i en tredje enhed, som ikke var involveret i de transaktioner, der var omhandlet i denne undersøgelse, havde Nippon Steel ingen direkte eller indirekte kontrol over MISI. Ifølge den japanske regering kunne det forhold, at Nippon Steel ejede minoritetsandele i en tredje enhed, som ikke var involveret i de relevante eksporttransaktioner, således ikke udgøre et tilstrækkeligt grundlag for at konkludere, at Nippon Steel og MISI havde en forbindelse som omhandlet i artikel 2.3 i WTO's antidumpingaftale.

(266) Kommissionen anerkendte, at Nippon Steel ikke havde direkte kontrol over MISI, eftersom deres forhold var etableret som følge af det fælles ejerskab af en tredje enhed. Dette forhold gav imidlertid anledning til en forbindelse som omhandlet i artikel 2.3 i WTO's antidumpingaftale, for så vidt som MISI udelukkende eksporterede den undersøgte vare, der var fremstillet af Nippon Steel, til Unionen, og ikke den undersøgte vare, der var indkøbt hos og fremstillet af andre japanske producenter. Resultaterne af undersøgelsen viste, at denne kommercielle adfærd ikke udsprang af en aftale mellem Nippon Steel og MISI, men snarere af en frivillig forpligtelse fra MISI's side. Kommissionen fandt imidlertid, at en sådan forpligtelse, uanset at den var frivillig, uden tvivl begrænsede virksomhedens frihed med hensyn til prisfastsættelse og strategi. MISI var nemlig afhængig af én enkelt leverandør for sit salg i Unionen af den undersøgte vare. Disse begrænsninger medfører manglende uafhængig handlefrihed fra MISI's side. Hertil kommer, at kontrollen viste, at MISI delte oplysninger med Nippon Steel om potentielle kunder, der havde behov for Nippon Steels produkter, og om markeder, hvor Nippon Steel kunne være villig til at ekspandere. MISI ydede således Nippon Steel en tjeneste, der gik videre end en forhandlers sædvanlige købs- og videresalgsaktivitet. Kommissionen afviste derfor påstanden om, at forholdet mellem Nippon Steel og MISI ikke indebar en forbindelse.

(267) Den japanske regering hævdede endvidere, at Kommissionen ikke havde påvist, at forholdet mellem Nippon Steel og MISI gjorde eksporttransaktionerne upålidelige med henblik på beregningen af dumpingmargenerne, eftersom den tredje enhed, der etablerede forholdet, ikke var involveret i eksporttransaktionerne, og MISI's rolle i prisforhandlingerne var begrænset.

(268) Kommissionen fandt, at det ikke var relevant, at den tredje enhed, der etablerede forholdet mellem MISI og Nippon Steel, ikke var involveret i eksporttransaktionerne til Unionen. Et forhold kan nemlig sagtens etableres gennem en virksomhed, der ikke er involveret i eksporten af den undersøgte vare til Unionen. Desuden var den tredjepart, der dannede grundlag for forbindelsen, ikke involveret i eksporttransaktionerne til Unionen, men ifølge sin virksomhedsrapport forarbejdede og solgte den under alle omstændigheder stål i Japan. Kommissionen fandt også, at MISI's begrænsede rolle i prisforhandlingerne kan være en indikation af den grad af kontrol, som Nippon Steel bevarede over den endelige pris. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(269) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog Nippon Steel, at dens kommercielle forhold til MISI og de tilsvarende transaktioner foregik på armslængdevilkår, idet virksomheden gjorde gældende, at resultaterne i betragtning 259-261 ikke modsagde denne konklusion. For det første hævdede Nippon Steel, at salgsprocessen og de provisioner, der blev tildelt forhandlerne, var identiske, uanset om forhandleren var en forretningsmæssigt forbundet eller en ikke forretningsmæssigt forbundet virksomhed. Virksomheden gjorde navnlig gældende, at den endelige pris systematisk blev forhandlet mellem Nippon Steel og slutkunden, inden den blev regnet tilbage med henblik på at fastsætte prisen mellem Nippon Steel og forhandleren. For det andet gjorde Nippon Steel med hensyn til den omstændighed, at MISI købte fra Nippon Steel til den laveste købspris sammenlignet med købsprisen fra andre japanske producenter, gældende, at også en af dens ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere købte fra Nippon Steel til den laveste købspris sammenlignet med købsprisen fra andre japanske producenter. Nippon Steel tilføjede, at MISI købte fra ikkejapanske leverandører til priser, der var lavere end købsprisen fra Nippon Steel. For det tredje lå Nippon Steels salgspris til MISI inden for et interval på 0,15 % af virksomhedens salgspris til en af dens ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere.

(270) Kommissionen genundersøgte de transaktioner, som Nippon Steel havde indberettet vedrørende sit salg til forretningsmæssigt forbundne parter (NST og MISI) og til sin vigtigste ikke forretningsmæssigt forbundne forhandler. Salgspriserne for disse parter lå nemlig inden for samme interval. Denne analyse blev foretaget på grundlag af varetype og sikrede, at der var tilstrækkeligt sammenfald mellem de varetyper, som MISI, NST og den vigtigste ikke forretningsmæssigt forbundne forhandler videresolgte. Kommissionen accepterede derfor Nippon Steels påstand om, at disse priser var på armslængdevilkår, og reviderede dumpingberegningen i overensstemmelse hermed, for så vidt angår eksportsalg både gennem MISI og gennem NST.

3.3.2. *Anvendelse af bestemmelserne i grundforordningens artikel 18, stk. 1*

(271) Den 19. december 2025 underrettede Kommissionen Nippon Steel om, at den kunne blive nødt til at anvende de foreliggende faktiske oplysninger i henhold til grundforordningens artikel 18, stk. 1, for så vidt angik en forretningsmæssigt forbundet producent af den undersøgte vare i Japan, Daido, som havde indgivet en særskilt stikprøvebesvarelse, men ikke havde indgivet en spørgeskemabesvarelse. Nippon Steel ejede nemlig 5 % eller mere af aktierne i denne producent.

(272) Den 28. december 2025 fremsatte Nippon Steel sine bemærkninger. I sine bemærkninger benægtede Nippon Steel ikke, at den ejede 5 % eller mere af aktierne i den pågældende producent.

(273) Kommissionen fandt derfor, at salget mellem NST, en af Nippon Steels forretningsmæssigt forbundne forhandlere (hvori Nippon Steel også ejede 5 % eller mere af aktierne), og den pågældende producent var salg mellem forretningsmæssigt forbundne parter i henhold til artikel 127, stk. 1, litra d), i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen. Da der ikke forelå en verificeret spørgeskemabesvarelse fra Daido, som ville have vist videresalgsprisen eller videreforarbejdningen af dette salg af den undersøgte vare, anså Kommissionen prisen på NST's forretningsmæssigt forbundne hjemmemarkedssalg til Daido for at være gennemsnitsprisen for de 5 % mest rentable hjemmemarkedssalg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder foretaget af Nippon Steel og dets forbundne virksomheder for samme varetype solgt til Daido. De 5 % blev beregnet i forhold til mængden. Desuden tog Kommissionen i forbindelse med analysen af den særlige markedssituation i afsnit 3.3.3 hensyn til Daidos hjemmemarkeds- og eksportsalg samt prisdata mellem 2022 og undersøgelsesperioden, som var tilgængelige på grundlag af Daidos stikprøvebesvarelse, da der ikke forelå en spørgeskemabesvarelse. Da dette blev gjort, henførte Kommissionen dataene til »Nippon Steel Group« i modsætning til Nippon Steel alene.

(274) Den 26. marts 2026 underrettede Kommissionen Nippon Steel om, at den kunne blive nødt til at anvende de foreliggende faktiske oplysninger i henhold til grundforordningens artikel 18, stk. 1, for så vidt angik i) den manglende indgivelse af en spørgeskemabesvarelse fra virksomhed A og virksomhed B, som havde købt den pågældende vare fremstillet af Nippon Steel fra MISEA og blev under kontrolbesøget konstateret at være dattervirksomheder af virksomhed C, hvori MISI havde en ejerandel på over 5 %, og ii) den manglende fuldstændige fremlæggelse af alle videresalg på hjemmemarkedet af den pågældende vare i undersøgelsesperioden fra tre forhandlere, der var forretningsmæssigt forbundet med Nippon Steel: NST, Metal One Corporation (»Metal One«) og Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. (»SCGM«).

(275) Den 7. april 2026 fremsatte Nippon Steel sine bemærkninger. Med hensyn til punkt i) gentog Nippon Steel for det første, at virksomheden ikke var enig i, at den var forretningsmæssigt forbundet med MISI, eller at forbindelsen ikke var på armslængdevilkår. Nippon Steel anførte desuden, at selv om virksomheden var forretningsmæssigt forbundet med MISI, ville den stadig ikke være forretningsmæssigt forbundet med virksomhed A og virksomhed B, fordi den ikke ejede aktier i dem og ikke havde forretningsforbindelser med dem i forbindelse med den pågældende vare. Virksomheden tilføjede også, at artikel 127 i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen efter dens opfattelse ikke omfattede forbindelser ud over højst en indirekte kæde af én enhed, og at det at anse Nippon Steel for forretningsmæssigt forbundet ville afvige fra Kommissionens tidligere praksis i antisubsidieundersøgelsen vedrørende batteridrevne elkøretøjer fra Kina ([93]). Nippon Steel hævdede endvidere, at Nippon Steel, eftersom MISI opererede fuldstændig uafhængigt og på armslængdevilkår i forhold til Nippon Steel, ikke havde adgang til fortrolige oplysninger fra MISI, og at et krav om at identificere og indhente en bilag I-besvarelse fra forretningsmæssigt forbundne virksomheder eller ellers risikere anvendelse af artikel 18 ville pålægge Nippon Steel en umulig byrde. For det andet gjorde Nippon Steel gældende, at det ville have været nytteløst og uforholdsmæssigt at anmode virksomhed A og virksomhed B om at udfylde en spørgeskemabesvarelse, fordi de ikke videresolgte den pågældende vare, men forarbejdede den. Endelig fremhævede Nippon Steel, at prisen på de varekontrolnumre, der blev solgt til virksomhed A, lå inden for den gennemsnitlige salgspris til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder for de samme varekontrolnumre, og at salget til virksomhed A og virksomhed B derfor var på armslængdevilkår.

(276) Kommissionen bemærkede, at MISEA solgte den pågældende vare fremstillet af Nippon Steel til virksomhed A og virksomhed B, hvis modervirksomhed var virksomhed C. MISI ejede på sin side en andel på over 5 % i både MISEA og virksomhed C. Under kontrolbesøget hos MISI blev det bekræftet, at disse forretningsmæssige forbindelser bestod i undersøgelsesperioden, og at virksomhed C var opført blandt MISI's udenlandske dattervirksomheder i MISI's virksomhedsprofil for 2025 ([94]). Dette viser, at MISEA og virksomhed A på den ene side og MISEA og virksomhed B på den anden side var forretningsmæssigt forbundne, fordi en tredjepart (dvs. MISI) i henhold til artikel 127, stk. 1, litra d), direkte eller indirekte ejede 5 % eller mere af aktierne i dem begge. I denne forbindelse er det uden betydning, om den forretningsmæssige forbindelse er til selve den eksporterende producent. I dette tilfælde bestod den relevante forretningsmæssige forbindelse mellem sælgeren MISI og køberne, virksomhed A og virksomhed B. Det kan ikke hævdes, at en sådan forbindelse ikke kunne påvirke salgsprisen, fordi forbindelsen ikke involverede selve den eksporterende producent. Priserne mellem forretningsmæssigt forbundne parter var nemlig under alle omstændigheder påvirket af den forretningsmæssige forbindelse. Definitionen af forretningsmæssigt forbundne parter i artikel 127 i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen henviser til »personer«, og grundforordningens artikel 2, stk. 1, som indeholder henvisningen til gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen i forbindelse med handelspolitiske beskyttelsesinstrumenter, henviser i denne forbindelse til »parter«, ikke til eksporterende producenter. Kommissionen er også af den opfattelse, at artikel 127, stk. 1, litra d), ikke er begrænset til en kæde med højst én enhed med henblik på at fastslå en forbindelse mellem parter. Netop angivelsen »indirekte« gør det nemlig muligt at medtage kapitalinteresser, der besiddes gennem en kæde af dattervirksomheder, og forhindrer omgåelse af bestemmelsen gennem virksomhedsstrukturer med flere niveauer af dattervirksomheder, som i dette tilfælde, hvor MISI's indirekte kapitalinteresse i virksomhed A og virksomhed B besiddes gennem virksomhed C. Kommissionens påståede tidligere praksis i antisubsidieundersøgelsen vedrørende batteridrevne elkøretøjer fra Kina blev ikke yderligere underbygget. Kommissionen fandt endvidere, at det i den foreliggende sag ikke var en umulig byrde for Nippon Steel at identificere og indhente en bilag I-besvarelse fra disse forretningsmæssigt forbundne virksomheder, fordi a) virksomhed C allerede havde været involveret i en anden egenskab i den tidligere undersøgelse vedrørende varmvalsede flade produkter af stål ([95]), hvor Nippon Steel var blevet udtaget til stikprøven, b) MISI's erhvervelse af virksomhed C var offentligt tilgængelige oplysninger, og c) Kommissionens identifikation af virksomhed A og virksomhed B som dattervirksomheder af virksomhed C fandt sted i forbindelse med rutinemæssige kontroller under kontrolbesøget, som beskrevet nærmere i MISI's missionsrapport. Anvendelsen af artikel 18, stk. 1, med hensyn til Nippon Steel udsprang således netop af forbindelsen. For det andet fritager det forhold, at en forretningsmæssigt forbundet virksomhed i Unionen ikke foretager videresalg, men derimod forarbejdning, ikke en virksomhed fra at besvare bilag I. Forarbejdningsomkostningerne bliver tværtimod relevante ved fastsættelsen af eksportprisen til Unionen på et rimeligt grundlag, når varerne ikke videresælges i den stand, hvori de blev importeret, som fastsat i grundforordningens artikel 2, stk. 9. I den foreliggende sag kunne Kommissionen ikke foretage en sådan vurdering. Kommissionen afviste derfor påstanden.

([93]) Gennemførelsesforordning (EU) 2024/2754.

([94]) MISI's virksomhedsprofil for 2025, s. 13-14, tilgængelig på: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2025/670 af 4. april 2025 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse varmvalsede flade produkter af jern og ulegeret stål eller andre former for legeret stål med oprindelse i Egypten, Japan og Vietnam (EUT L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) Endelig bemærkede Kommissionen med hensyn til spørgsmålet om, hvorvidt MISEA's salg til virksomhed A var på armslængdevilkår, at de priser, som Nippon Steel anså for ab fabrik-priser, blev beregnet ved fratrække alle de godtgørelser, som MISEA havde betalt, fra nettofakturaværdien. Ved sammenligning af salgspriser bør sammenligningen imidlertid foretages mellem fakturapriserne minus relevante transportomkostninger (for at tage hensyn til forskelle i leveringsbetingelser). En sådan sammenligning på cif-niveau ved EU-grænsen (dvs. cif-prisen minus transportomkostninger i Unionen for at tage hensyn til forskelle i leveringsbetingelser) viste, at MISEA's priser til virksomhed A i gennemsnit var 6 % lavere end MISEA's priser til ikke forretningsmæssigt forbundne virksomheder. Kommissionen fandt derfor, at MISEA's salg til virksomhed A ikke var på armslængdevilkår. Med hensyn til spørgsmålet om, hvorvidt MISEA's salg til virksomhed B var på armslængdevilkår, erkendte Nippon Steel selv, at virksomheden ikke kunne påvise dette, da det varekontrolnummer, der blev solgt til virksomhed B, ikke blev solgt til nogen anden MISEA-kunde i Unionen. Eftersom virksomhed B ikke samarbejdede, og på grundlag af Kommissionens konklusion om, at MISEA's salg til virksomhed A ikke var på armslængdevilkår, forelå der imidlertid ingen elementer, der gav grundlag for en anden konklusion for salget til virksomhed B. Afslutningsvis afviste Kommissionen bemærkningerne og anså MISEA's salg til virksomhed A og virksomhed B for salg mellem forretningsmæssigt forbundne parter. Da der derfor ikke forelå oplysninger om virksomhed A's og virksomhed B's videresalgspris og om deres eventuelle forarbejdningsomkostninger, anså Kommissionen virksomhed A's og virksomhed B's videresalgspris for at svare til prisen på MISEA's salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på grundlag af varetype. For virksomhed B, som fra MISEA købte et varekontrolnummer, som ingen anden kunde købte, anvendte Kommissionen prisen på MISEA's salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder af det mest lignende varekontrolnummer.

(278) I betragtning af konklusionen i betragtning 270 om, at eksporttransaktionerne gennem den forretningsmæssigt forbundne forhandler MISI var på armslængdevilkår, var dette imidlertid ikke længere relevant for den eksportpris, der blev anvendt i dumpingberegningen.

(279) Med hensyn til punkt ii) om de manglende videresalg på hjemmemarkedet foretaget af tre forretningsmæssigt forbundne forhandlere var Nippon Steel enig i Kommissionens vurdering.

(280) Kommissionen anså derfor prisen for disse manglende videresalg på hjemmemarkedet for at være gennemsnitsprisen for de mest rentable hjemmemarkedssalg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder foretaget af Nippon Steel og dens forretningsmæssigt forbundne virksomheder, svarende til 5 % af den mængde, der blev solgt på hjemmemarkedet på grundlag af varetype.

(281) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Nippon Steel, at dens forretningsmæssigt forbundne forhandlere havde handlet efter bedste evne og fremlagt oplysninger trods tekniske problemer. Ifølge Nippon Steel var der derfor intet retligt grundlag for, at Kommissionen anvendte priserne på de mest rentable salg på hjemmemarkedet som foreliggende faktiske oplysninger, eftersom de bedste foreliggende faktiske oplysninger heller ikke ifølge WTO's retspraksis bør betyde negative slutninger ([96]). Nippon Steel anmodede Kommissionen om enten at se bort fra ikkeindberettede salg eller anvende gennemsnitsprisen for alle salg på hjemmemarkedet.

(282) Kommissionen fandt, at undersøgelsesmyndighederne ved anvendelsen af de foreliggende faktiske oplysninger skal udvælge de foreliggende faktiske oplysninger, der udgør rimelige erstatninger for de manglende nødvendige oplysninger, på en upartisk og objektiv måde under de specifikke faktiske omstændigheder i en given sag. I den forbindelse skal undersøgelsesmyndigheder tage hensyn til alle de kendsgerninger, som disse har adgang til. Ved udvælgelsen af alternative oplysninger kræver artikel 6.8 i WTO's antidumpingaftale ikke, at undersøgelsesmyndighederne udvælger de oplysninger, der er mest gunstige for den ikkesamarbejdsvillige part ([97]).

([96]) Panelrapport, Mexico – Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, Complaint with Respect to Rice, WT/DS295/R, vedtaget den 20. december 2005, som ændret ved appelorganets rapport WT/DS295/AB/R, DSR 2005:XXIII, s. 11007, punkt 7.238. Appelorganets rapport, United States – Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan, WT/DS184/AB/R, vedtaget den 23. august 2001, DSR 2001:X, s. 4697, punkt 99.

([97]) Panelrapport, *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties (Korea)*, WT/DS539/R, punkt 7.36, nævnt i Domstolens dom af 3. september 2026, Europa-Kommissionen mod Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd m.fl., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, præmis 73, 85 og 90. Jf. også appelorganets rapport, *US – Carbon Steel (India)*, WT/DS436/AB/R, punkt 4.421.

(283) Kommissionens tilgang fulgte helt denne fremgangsmåde. På upartisk vis anvendte Kommissionen de faktiske og efterprøvede prisdata for Nippon Steel og virksomhedens forbundne virksomheder som model for prisfastsættelsesadfærden for de oplysninger, der ikke blev fremlagt. Denne tilgang sikrede, at de manglende indenlandske videresalg ikke blev undervurderet, og at den endelige dumpingmargen følgelig afspejlede virksomhedens kendte dumpingpotentiale i undersøgelsesperioden. Under omstændigheder, hvor en virksomhed ikke forelægger Kommissionen oplysninger om visse videresalg, kan anvendelsen af den faktiske og efterprøvede prisfastsættelsesadfærd, som virksomheden udviste i undersøgelsesperioden, som model ikke, i mangel af oplysninger om det modsatte, siges at være subjektiv eller straffende. Dette fører til en dumpingmargen, der er så nøjagtig som muligt, i lyset af virksomhedens manglende samarbejde. Kommissionen fandt endvidere, at det alternativ, som Nippon Steel slog til lyd for, og som bestod i at se bort fra ikke indberettede salg eller anvende gennemsnitsprisen for alle indenlandske salg, ville tilskynde til manglende samarbejde ([98]). Kommissionen afviste derfor denne påstand og bekræftede den metode, der er forklaret i betragtning 280.

3.3.3. *Særlig markedssituation: push-out-effekt*

3.3.3.1. Analyse

(284) For at fastslå, om der forelå en særlig markedssituation på markedet i Japan som følge af push-out-effekten af kinesisk import af koldvalsede flade produkter af stål, foretog Kommissionen følgende analyse: For det første analyserede Kommissionen graden af indtrængning af import fra Kina på Japans hjemmemarked målt i mængde, for det andet undersøgte Kommissionen de respektive markedsandele for indenlandske producenter i forhold til importen fra Kina og import fra andre tredjelande på Japans hjemmemarked, og for det tredje undersøgte Kommissionen priserne på Japans hjemmemarked. Kommissionen analyserede dernæst alle andre oplysninger i sagsakterne vedrørende den indvirkningen af importen fra Kina på Japans hjemmemarked, herunder, hvis de forelå, de indenlandske producenters rentabilitet ved salg af koldvalsede flade produkter af stål på hjemmemarkedet.

(285) I sin analyse baserede Kommissionen sig på indikatorer på landsplan fra den japanske regering og på virksomhedsniveau fra den eksporterende producent i stikprøven, Nippon Steel. Begge sæt indikatorer blev efterprøvet på stedet, som anført i betragtning 106.

(286) I denne forbindelse bemærker Kommissionen, at Nippon Steel ikke blot på grundlag af de oplysninger, der blev indgivet i stikprøvefasen, blev anset for at være repræsentativ for eksportmængden, men også på grundlag af de data, der blev efterprøvet i løbet af undersøgelsen, og under hensyntagen til dennes forretningsmæssigt forbundne producent, der er omhandlet i betragtning 271-273, tegnede sig for mindst [50-60 %] af hjemmemarkedssalgsmængden af koldvalsede flade produkter af stål i undersøgelsesperioden. Dette hjemmemarkedssalg gav Nippon Steel Group en markedsandel på mindst [40-50 %] på markedet for koldvalsede flade produkter af stål i Japan i undersøgelsesperioden. Selv om Kommissionen foretog sin analyse både på landeniveau og på Nippon Steels niveau eller, hvor der forelå oplysninger, Nippon Steel Groups niveau, viser disse nøgletal, at Nippon Steel er repræsentativ for de indenlandske producenter i Japan og dermed for situationen på hjemmemarkedet i Japan.

3.3.3.1.1. Hjemmemarkedet: mængde

(287) Kommissionen analyserede indledningsvis forbruget af koldvalsede flade produkter af stål i Japan som indberettet af den japanske regering. Det forbrug, som den japanske regering indberettede, forekom at være undervurderet med ca. 1 % sammenlignet med summen af importen og hjemmemarkedssalget som indberettet af den japanske regering selv. Under kontrolbesøget blev det forklaret, at dette skyldtes metoden, idet den japanske regering havde anvendt en anden metode til at indberette importen isoleret set end den, der blev anvendt ved beregningen af forbruget, hvilket førte til forskellige tal for samme indikator. Da Kommissionen på stedet kunne efterprøve tallene til fastsættelse af importen isoleret set, baserede den sig også på de samme data for forbruget.

(288) Desuden forekom den hjemmemarkedssalgsmængde, som den japanske regering indberettede, at være undervurderet med ca. 33 % sammenlignet med den hjemmemarkedssalgsmængde, som de samarbejdsvillige eksporterende producenter indberettede. I dette tilfælde baserede Kommissionen sig på den hjemmemarkedssalgsmængde, som de samarbejdsvillige eksporterende producenter indberettede. Denne hjemmemarkedssalgsmængde blev derfor også anvendt til at fastsætte forbruget i stedet for at basere sig på de forbrugsdata, som den japanske regering havde fremlagt.

([98]) Domstolens dom af 3. september 2026, Europa-Kommissionen mod Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd m.fl., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, præmis 88-95.

(289) Forbruget i Japan udviklede sig som følger:

Tabel 2

Forbrug i Japan (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Forbrug i Japan	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Indeks	*100*	*98*	*99*	*97*

Kilde: Japans tolddata plus hjemmemarkedssalg indberettet af de samarbejdsvillige eksporterende producenter i Japan.

(290) Mellem 2022 og undersøgelsesperioden faldt forbruget i Japan med 3 %.

(291) Importen af den undersøgte vare til Japan udviklede sig som følger:

Tabel 3

Importmængde til Japan (ton)

Land		2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Import i alt Heraf:	Importmængde	813 469	910 476	990 341	880 370
	Indeks	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Korea	Importmængde	558 528	572 630	621 599	575 194
	Indeks	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Taiwan	Importmængde	185 704	235 907	246 812	210 795
	Indeks	*100*	*127*	*133*	*114*
3. Kina	Importmængde	64 696	97 238	117 512	90 522
	Indeks	*100*	*150*	*182*	*140*

Kilde: Japans tolddata.

(292) Importdataene viser, at importen af den undersøgte vare til Japan fra 2022 til undersøgelsesperioden steg med 8 %. Sammenholdt med faldet i forbruget på 3 % i samme periode viser denne stigning, at importen i undersøgelsesperioden udgjorde en større andel af forbrugssammensætningen end i 2022.

(293) Importen fra Kina steg med 40 % fra 2022 til undersøgelsesperioden, hvilket var en højere stigningstakt end for den samlede import, importen fra Korea og importen fra Taiwan. Kina forblev imidlertid konsekvent kun den tredjestørste kilde til import af den undersøgte vare til Japan i hele perioden.

(294) Parallelt hermed udviklede hjemmemarkedssalget af den undersøgte vare i Japan sig som følger:

Tabel 4

Hjemmemarkedssalgsmængde (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Samlet salgsmængde på det japanske marked, heraf:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Indeks	*100*	*95*	*94*	*94*
— Nippon Steel Group	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]
Indeks	*100*	*92*	*92*	*93*

Kilde: De samarbejdsvillige eksporterende producenters stikprøvebesvarelse og Nippon Steels spørgeskemabesvarelse

(295) Bundne salg er medtaget i disse data, da de ikke kunne udskilles særskilt på grundlag af de foreliggende data.

(296) Fra 2022 til undersøgelsesperioden faldt hjemmemarkedssalget med 6 %, og Nippon Steel Groups hjemmemarkedssalg viste et tilsvarende fald på 7 %. Når dette sammenholdes med det beskedne fald i forbruget på 3 % og stigningen i importen på 8 %, er det klart, at importen erstattede en del af hjemmemarkedssalget i forbrugssammensætningen.

(297) Denne dynamik kan bedre iagttages ved at sammenholde mængderne med forbruget og udtrykke dem som markedsandele.

Tabel 5

Markedsandel (%)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Import, heraf:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Korea	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Taiwan	4,4	5,7	5,9	5,2
3. Kina	1,5	2,3	2,8	2,2
Hjemmemarkedssalg, heraf:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Nippon Steel Group	[45-55]	[40-50]	[40-50]	[40-50]

Kilde: Japans tolddata, samarbejdsvillige eksporterende producenter og Nippon Steels spørgeskemabesvarelse.

(298) Stigningen i importen på 2,2 procentpoint fra 2022 til undersøgelsesperioden svarede til et tilsvarende fald i hjemmemarkedssalget på 2,2 procentpoint, idet Nippon Steel Groups markedsandel også viste et lille fald. Inden for stigningen i importen vandt importen fra Kina 0,7 procentpoint i modsætning til den større stigning på 0,9 procentpoint for Korea og 0,8 procentpoint for Taiwan. Dermed fulgte Kina også efter Korea og Taiwan med hensyn til stigning i markedsandel.

(299) Kommissionen fastslog derfor, at importen målt i volumen viste en begrænset stigning i sin markedsandel i Japan, og at kinesisk import ikke spillede en ledende rolle i denne stigning. Faktisk havde kinesisk import aldrig en markedsandel på over 3 % på det japanske marked. Samtidig forblev de japanske indenlandske producenters markedsandel på ca. 80 % af markedet.

3.3.3.1.2. Hjemmemarkedet: priser

(300) Kommissionen analyserede derefter virkningen af importen fra Kina på priserne på Japans hjemmemarked. Med henblik herpå analyserede Kommissionen enhedspriserne for import og hjemmemarkedssalg.

(301) Enhedsprisen for import og hjemmemarkedssalg udviklede sig som følger:

Tabel 6

Salgspriser i Japan (JPY/ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
1. Import fra Korea	407 643	146 720	149 106	150 713
Indeks	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Import fra Taiwan	181 823	208 711	189 087	186 855
Indeks	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Import fra Kina	330 640	280 645	285 452	306 600
Indeks	*100*	*85*	*86*	*93*
Gennemsnitlig enhedssalgspris på hjemmemarkedet i Japan ([1]), heraf:	143 000	135 000	132 000	132 083
Indeks	*100*	*94*	*92*	*92*
— Nippon Steel Group ([2])	[155-165 000]	[157-167 000]	[155-165 000]	[151-161 000]
Indeks	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Den gennemsnitlige enhedssalgspris på hjemmemarkedet i Japan er eksklusive transportomkostninger og forbrugsafgift.
([2]) Fratrukket indenlandsk fragt for Nippon Steel, baseret på stikprøvebesvarelsen for den anden producent i Nippon Steel Group
Kilde: Japans tolddata, Japan Metal Daily (laveste Tokyo-pris ved månedens udgang for 3 × 6, 0,8 mm), Nippon Steel Groups stikprøvebesvarelse og Nippon Steels spørgeskemabesvarelse.

(302) Prisanalyserne viste, at importpriserne på cif-niveau generelt konsekvent var meget højere end salgspriserne på hjemmemarkedet. Importpriserne fra kilder tættere på Japan er lavere, men stadig konsekvent højere end salgspriserne på hjemmemarkedet.

(303) Importen fra Kina kom også til Japan til priser, der i alle årene i den undersøgte periode konsekvent var meget højere end Nippon Steel Groups hjemmemarkedspris. Nippon Steel Groups hjemmemarkedspriser forblev stabile mellem 2022 og undersøgelsesperioden.

3.3.3.2. Konklusion

(304) Kommissionen konkluderede, at Japans hjemmemarked for koldvalsede flade produkter af stål ikke var berørt af en særlig markedssituation som følge af importen fra Kina på grund af overkapacitet i stålsektoren i Kina. I denne forbindelse bemærkede Kommissionen, at importen fra Kina kun havde en markedsandel på 2,2 % i undersøgelsesperioden, at den japanske industri bevarede en markedsandel på næsten 80 %, og at hjemmemarkedspriserne i Japan var lavere end de kinesiske importpriser. I betragtning af mængderne og priserne kunne importen fra Kina til Japan ikke have haft nogen væsentlig indvirkning på hjemmemarkedspriserne og rentabiliteten.

(305) Kommissionen konkluderede derfor, at det japanske hjemmemarked ikke var berørt af en særlig markedssituation som følge af importen fra Kina på grund af overkapacitet i stålsektoren i Kina.

3.3.4. *Normal værdi*

(306) Kommissionen undersøgte først, hvorvidt det samlede hjemmemarkedssalg for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget anses for at være repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder for hver af de eksporterende producenter udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter af samme vare på hjemmemarkedet repræsentativt.

(307) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen for den eksporterende producent med repræsentativt hjemmemarkedssalg.

(308) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget – for hver stikprøveudtagen eksporterende producent på hjemmemarkedet – for hver varetype, der var identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen.

(309) Kommissionen fastslog, at hjemmemarkedssalget for størstedelen af varetyperne var repræsentativt. Kommissionen fastslog, at der for to varetyper ikke var noget hjemmemarkedssalg. For disse varetyper fandtes der ingen andre kilder til hjemmemarkedspriser. Den normale værdi blev beregnet i overensstemmelse med metoden i betragtning 315.

(310) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af rentable salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske hjemmemarkedssalg skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.

(311) Den normale værdi baseres på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om dette salg er rentabelt eller ej, hvis:

a) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og

b) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype var lig med eller højere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(312) Hvis begge test opfyldes, er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på det samlede salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.

(313) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet for hver varetype for kun det rentable salg på hjemmemarkedet af varetyperne i undersøgelsesperioden, hvis:

a) mængden af rentabelt salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller

b) den vejede gennemsnitlige pris for denne varetype er lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(314) Analysen af hjemmemarkedssalget viste, at mængden af rentabelt salg af visse varetyper i undersøgelsesperioden udgjorde mindre end 80 % af den samlede salgsmængde for disse typer, og at den vejede gennemsnitlige salgspris var lavere end produktionsomkostningerne. Den normale værdi blev derfor kun beregnet som et vejet gennemsnit af det rentable salg. For visse andre varetyper fandt det scenarie, der er skitseret i betragtning 311, anvendelse, og den normale værdi blev beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på det samlede hjemmemarkedssalg af disse varetyper i undersøgelsesperioden.

(315) Hvor der ikke var noget hjemmemarkedssalg af en varetype af samme vare, søgte Kommissionen efter alternative priskilder i normal handel. Da der ikke var andre stikprøveudtagne samarbejdsvillige eller tilgængelige producenter på hjemmemarkedet af samme vare i det pågældende land, var sådanne priser ikke tilgængelige. Kommissionen beregnede den normale værdi for de relevante varetyper i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.

3.3.5. *Eksportpris*

(316) Den stikprøveudtagne eksporterende producent eksporterede til Unionen enten direkte til uafhængige kunder eller gennem forbundne virksomheder, der optrådte som importører.

(317) I tilfælde, hvor den eksporterende producent eksporterede den undersøgte vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, blev eksportprisen fastsat på grundlag af de priser, der faktisk blev betalt eller skulle betales for den pågældende vare ved eksportsalg til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

(318) På baggrund af konklusionen i betragtning 270 vedrørende eksporttransaktioner på armslængdevilkår var eksportprisen i de tilfælde, hvor den eksporterende producent eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem forbundne virksomheder, der fungerede som importører, også den pris, der faktisk var betalt eller skulle betales for den pågældende vare ved salg med henblik på eksport til Unionen, i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 8.

3.3.6. *Sammenligning*

(319) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, skal Kommissionen foretage en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen i samme handelsled og tage hensyn til forskelle i faktorer, der påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. I den foreliggende sag valgte Kommissionen at sammenligne den normale værdi og eksportprisen for de stikprøveudtagne eksporterende producenter i handelsleddet ab fabrik. Som nærmere forklaret nedenfor blev den normale værdi og eksportprisen, hvor det var relevant, justeret for at: i) tilbageregne dem til ab fabrik-niveauet og ii) foretage justeringer for forskelle i faktorer, der blev påstået og påvist at påvirke priserne og prissammenligneligheden.

3.3.6.1. Justeringer af den normale værdi

(320) Som forklaret i betragtning 319 blev den normale værdi fastsat i handelsleddet ab fabrik ved at anvende produktionsomkostningerne sammen med beløbene for SA&G-omkostninger og fortjeneste, som blev anset for at være rimelige for dette handelsled.

(321) Nippon Steel hævdede i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), at der burde foretages en justering af den normale værdi på grund af forskelle i fysiske egenskaber. Virksomheden baserede sin påstand på, at kunder i en bestemt sektor på hjemmemarkedet accepterede højere priser på grund af forskellige faktorer, herunder levering af særlige produkter med høj merværdi, opfyldelse af strenge kvalitetskrav, fremsættelse af fremragende tekniske forslag og ydelse af leveringsservice på stedet efter »just in time«-princippet sammenlignet med kunder i andre sektorer, mens disse faktorer ikke forekommer på eksportmarkedet. Nippon Steel tilføjede, at Kommissionen derfor burde udelukke hjemmemarkedssalget til den bestemte sektor fra den normale værdi.

(322) Kommissionen bemærkede, at det på grundlag af de verificerede oplysninger fra Nippon Steel om virksomhedens hjemmemarkedspriser for de forskellige sektorer fremgik, at kunderne i den bestemte sektor ikke konsekvent betalte andre priser end kunderne i andre sektorer i undersøgelsesperioden. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(323) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Nippon Steel, at eftersom Kommissionen havde justeret eksportprisen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), for forretningsmæssigt forbundne forhandlere, der fungerede som agenter, der arbejder på provisionsbasis, burde den foretage den samme justering af den normale værdi, fordi de funktioner, som de forretningsmæssigt forbundne forhandlere varetog, forblev identiske, uanset om salget af den undersøgte vare var bestemt til hjemmemarkedet eller eksportmarkedet, og fordi nogle af de forretningsmæssigt forbundne forhandlere var aktive både på hjemmemarkedet og eksportmarkedet.

(324) I lyset af at Nippon Steels påstand vedrørende armslængdevilkår i betragtning 270 blev accepteret, justerede Kommissionen ikke eksportprisen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), efter Nippon Steels bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger. Kommissionen afviste derfor påstanden vedrørende den normale værdi.

(325) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Nippon Steel, at Kommissionen, efter at have anset eksportsalget gennem NST og MISI for at være på armslængdevilkår, ikke anvendte den samme fremgangsmåde for hjemmemarkedssalg gennem NST og MISI, hvorved der opstod en asymmetri mellem eksportprisen og den normale værdi, som stadig omfattede de forretningsmæssigt forbundne forhandleres omkostninger og fortjeneste. Nippon Steel gjorde gældende, at virksomheden anvendte den samme mekanisme til at fastsætte sine priser over for NST og MISI samt andre ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere, uanset om varerne i sidste ende blev solgt med henblik på eksport til Unionen eller på det japanske hjemmemarked. Nippon Steel anmodede om at få korrigeret den påståede asymmetri ved at anvende en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), som det blev gjort i den nylige antidumpingundersøgelse vedrørende importen af valin med oprindelse i Kina ([99]) (»undersøgelsen vedrørende valin«). Kvantificeringen af denne justering ville svare til NST's, MISI's og de øvrige forretningsmæssigt forbundne indenlandske forhandleres SA&G-omkostninger og fortjeneste for hjemmemarkedssalget af den pågældende vare gennem NST og MISI.

(326) I modsætning til hvad der var tilfældet for eksportsalg (se betragtning 269 og 270), fremlagde Nippon Steel ikke nogen dokumentation for, at priserne på hjemmemarkedstransaktioner gennem NST og MISI var på armslængdevilkår sammenlignet med hjemmemarkedstransaktioner gennem ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere. Under alle omstændigheder fandt Kommissionen, at de foreliggende data ikke tydede på, at der fandtes et konsekvent mønster af armslængdetransaktioner. Der var derfor ingen asymmetri mellem behandlingen af eksportsalg, hvor påstanden om armslængdevilkår var begrundet og blev accepteret, og hjemmemarkedssalg, hvor påstanden om armslængdevilkår var grundløs. Situationen adskilte sig således fra undersøgelsen vedrørende valin, hvor de faktorer, der gav anledning til justeringen, var påvist. Af disse grunde afviste Kommissionen påstanden.

3.3.6.2. Justeringer af eksportprisen

(327) For at justere eksportprisen tilbage til handelsleddet ab fabrik blev der foretaget justeringer for: told, andre importafgifter, fragt, forsikring, håndterings- og lasteomkostninger og dermed forbundne omkostninger.

(328) Der blev foretaget justeringer for følgende faktorer, der påvirkede priserne og prissammenligneligheden: kreditomkostninger, bankgebyrer og provisioner.

([99]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2026/319 af 12. februar 2026 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af valin med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L, 2026/319 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), betragtning 151-159.

3.3.7. *Dumpingmargen*

(329) For den stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producent sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(330) Med hensyn til salget til Unionen via ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere beliggende uden for Unionen hævdede Nippon Steel og NST, at et beløb for disse forhandleres SA&G-omkostninger og fortjeneste burde lægges til for at anslå cif-prisen, Unionens grænse. Afhængigt af den konkrete transaktion var fakturaerne udstedt af enten Nippon Steel eller NST baseret på FOB-, cif- eller CFR-Incoterms.

(331) Ifølge fast praksis anslås søfragt og dermed forbundne omkostninger (såsom forsikring) for transaktioner, der er indgået på fob-vilkår i henhold til Incoterms, på grundlag af dokumentation indgivet af den eksporterende producent. Den samme logik bør finde anvendelse på ethvert yderligere element, som en interesseret part har gjort gældende. I den foreliggende sag var Nippon Steel imidlertid ikke i stand til at fremlægge dokumentation, der i første omgang godtgjorde behovet for at tilføje ikke forretningsmæssigt forbundne forhandleres SA&G-omkostninger og fortjeneste. Under alle omstændigheder var virksomheden, selv hvis Nippon Steel havde fremlagt en sådan dokumentation, hvilket ikke var tilfældet, ikke i stand til at fremlægge verificerbar dokumentation for størrelsen af sådanne hypotetiske SA&G-omkostninger og sådan hypotetisk fortjeneste.

(332) Mere konkret gav Kommissionen under kontrolbesøget på stedet Nippon Steel mulighed for at fremlægge dokumentation for, at ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere var aktivt involveret i Nippon Steels og NST's eksportsalg til Unionen, og at den endelige værdi af varerne ved Unionens grænse på cif-basis omfattede både de afholdte SA&G-omkostninger og de påståede fortjenester, som disse mellemmænd havde realiseret. Som svar fremlagde Nippon Steel og NST et udvalg af videresalgsfakturaer og et begrænset antal toldangivelser fra visse ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere. Kommissionen anså imidlertid ikke fremlæggelsen af et begrænset antal fakturaer og toldangivelser for tilstrækkelige beviser. Nippon Steel fremlagde nemlig aldrig en metode, der forklarede, hvordan og hvorfor virksomheden havde udvalgt disse specifikke fakturaer og toldangivelser, og hvorfor de er repræsentative for det samlede salg gennem ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere.

(333) Påstanden blev derfor afvist.

(334) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Nippon Steel, at Kommissionen burde justere den beregnede cif-værdi for at tage hensyn til involveringen af ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere uden for EU, nærmere bestemt deres SA&G-omkostninger og fortjeneste. Denne justering ville sikre, at Kommissionen afspejlede den angivne cif-værdi, som der ville blive opkrævet told af, når varerne overgår til fri omsætning. I henhold til artikel 128 i gennemførelsesretsakten til EU-toldkodeksen ([100]) defineres denne værdi som transaktionsværdien af de varer, der sælges med henblik på eksport, fastsat på tidspunktet for antagelsen af toldangivelsen på grundlag af det salg, der fandt sted umiddelbart før varerne føres ind i Unionens toldområde.

(335) Til støtte for sin påstand henviste Nippon Steel til tidligere undersøgelser foretaget af Kommissionen ([101]). Nippon Steel understregede konkret, at Kommissionen i undersøgelsen vedrørende varmvalsede flade produkter af stål tog hensyn til aktiviteterne hos ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere ved beregningen af cif-prisen for Nippon Steel. I undersøgelsen vedrørende varmvalsede flade produkter af stål anslog Kommissionen de ikke forretningsmæssigt forbundne forhandleres SA&G-omkostninger på grundlag af NST's og MISI's SA&G-omkostninger og anvendte en beregnet fortjenstmargen på 2 %, idet den fandt, at dette ville være i overensstemmelse med den fortjenstmargen, der blev anvendt i henhold til artikel 2, stk. 9, for salg i Unionen via forbundne virksomheder.

([100]) Gennemførelsesforordning (EU) 2015/2447.

([101]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2025/1139 af 6. juni 2025 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af krydsfiner af løvtræsved med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), betragtning 236 og 237, Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2026/316 af 12. februar 2026 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af acrylonitril-butadien-styren-harpikser med oprindelse i Republikken Korea og Taiwan (EUT L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), betragtning 108, Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2026/1904 af 7. august 2026 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af terephthalsyre med oprindelse i Republikken Korea og De Forenede Mexicanske Stater (EUT L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), betragtning 68, og gennemførelsesforordning (EU) 2025/1919, betragtning 125. Desuden oplyste Nippon Steel, at Kommissionen i antidumpingundersøgelsen vedrørende artikler af støbejern fra Tyrkiet og Indien (AD727) anmodede om SA&G-omkostningerne og fortjenesten for en af de stikprøveudtagne producenters ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere for at fastsætte prisen på videresalgene på EU-grænseniveau (dvs. cif-værdien). Kommissionen afsluttede ikke desto mindre denne undersøgelse uden at indføre told, således at dens beregninger af cif-værdien ikke blev fremlagt.

(336) Endelig anførte Nippon Steel, at de tilfældigt udvalgte videresalgsfakturaer og toldangivelser blev fremlagt som svar på Kommissionens anmodning, som manglede præcisering af, hvilke nøjagtige dokumenter der krævedes. For yderligere at underbygge sin påstand og i lyset af Kommissionens konklusioner vedrørende den manglende dokumentation for cif-prisen ved Unionens grænse som forklaret i betragtning 332 fremlagde Nippon Steel fakturaer for videresalg til Unionen fra tre af de fem ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere, som Nippon Steel og NST havde baseret sig på i undersøgelsesperioden. Virksomheden fremlagde ikke nogen toldangivelse. De fremlagte fakturaer omfattede, for to af Nippon Steels fem ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere, de tre transaktioner med de største mængder fra Nippon Steel og NST og, for en af dem, de to transaktioner med de største mængder fra NST. Dette andet sæt fakturaer omfattede 4,7 % af Nippon Steels salgsmængde af den undersøgte vare til Unionen i undersøgelsesperioden.

(337) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at Nippon Steels påstand var baseret på den antagelse, at en ikke forretningsmæssigt forbundet forhandlers videresalg altid afspejlede dennes SA&G-omkostninger og fortjeneste, og Nippon Steel krævede en justering for de ikke forretningsmæssigt forbundne forhandleres SA&G-omkostninger og fortjeneste anslået på grundlag af de ikke forretningsmæssigt forbundne forhandleres regnskaber.

(338) Denne antagelse tog ikke hensyn til situationer, hvor forhandlernes avance mellem deres købspris og videresalgspris kunne afvige fra deres SA&G-omkostninger og fortjeneste, eller hvor sådanne forhandlere kunne sælge til en lavere pris. Følgelig kunne ikke forretningsmæssigt forbundne forhandleres SA&G-omkostninger og fortjeneste ikke i sig selv udgøre dokumentation for transaktionsværdien af de varer, der føres ind i Unionens toldområde, eftersom disse SA&G-omkostninger og denne fortjeneste muligvis ikke afspejles i salgsprisen til Unionen. Af samme grund var alene det forhold, at et salg gennemføres via en uafhængig forhandler uden for Unionen, ikke tilstrækkeligt til at begrunde justeringen. Som Nippon Steel selv anførte i sin påstand, bør denne værdi nemlig baseres på det salg, der finder sted umiddelbart før varerne føres ind i Unionens toldområde. Følgelig vil dokumenter, der viser en sådan værdi, såsom toldangivelser eller fakturaen fra forhandleren til den første uafhængige kunde i Unionen, normalt være tilstrækkelig dokumentation til støtte for sådanne påstande.

(339) Analysen af den dokumentation, der blev fremlagt efter den endelige fremlæggelse af oplysninger, bekræftede Kommissionens konklusion i den foregående betragtning. For hver af de fremlagte fakturaer var forskellen mellem Nippon Steels eller NST's salgspris til den ikke forretningsmæssigt forbundne forhandler og den ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlers videresalgspris til kunden i Unionen langt lavere end de SA&G-omkostninger og den fortjeneste, som Nippon Steel og NST oprindeligt havde anslået i deres spørgeskemabesvarelse.

(340) Prisforskellen varierede også mellem de ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere og var forskellig for hver transaktion hos hver enkelt ikke forretningsmæssigt forbundet forhandler.

(341) Desuden omfattede den fremlagte dokumentation kun 4,7 % af Nippon Steels salgsmængde af den undersøgte vare til Unionen i undersøgelsesperioden, og den var endda udvalgt af Nippon Steel.

(342) På baggrund af ovenstående analyse, som viste, at værdien i fakturaerne ikke afspejlede SA&G-omkostningerne og fortjenesten som oprindeligt hævdet, forskellen mellem forhandlere og fakturaer samt det forhold, at fakturaerne var udvalgt af Nippon Steel selv og omfattede et meget begrænset antal videresalg fra kun nogle, men ikke alle, de ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere, der var involveret i Nippon Steels eksport til Unionen, og følgelig ikke var repræsentative eller tilstrækkelige, fandt Kommissionen, at Nippon Steel ikke havde fremlagt dokumentation, der kunne begrunde en justering for virksomhedens eksportsalg til Unionen gennem ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere.

(343) Endelig bemærker Kommissionen, at selv om dokumentationen for videresalg blev fremlagt på Kommissionens anmodning under undersøgelsen, skyldtes denne anmodning, at de oprindelige skøn i spørgeskemabesvarelserne blev anset for at være upålidelige med henblik på at underbygge påstanden. Denne vurdering blev efterfølgende bekræftet af den yderligere dokumentation, der blev fremlagt.

(344) Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(345) Efter fremlæggelsen af oplysninger hævdede Nippon Steel, at Kommissionen havde udeladt søforsikring ved beregningen af cif-værdien for visse eksportsalg. Nippon Steel anmodede Kommissionen om at medtage et beløb til forsikring for korrekt at fastsætte cif-prisen og cif-værdien.

(346) Kommissionen fandt påstanden berettiget og medtog de manglende søforsikringsbeløb, hvorved der blev sikret en nøjagtig fob-til-cif-beregning for Nippon Steels eksportsalg til Unionen. I den forbindelse bemærkede Kommissionen, at et beløb for fragt i Unionen var blevet efterladt i cif-værdien for visse af MISEA's salg til Unionen på DAP-betingelser. Kommissionen fjernede derfor beløbet for fragt i Unionen fra beregningen af cif-værdien for disse salg.

(347) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger bemærkede Nippon Steel, at Kommissionen, efter at have accepteret, at eksportsalg gennem NST var på armslængdevilkår, fastsatte cif-prisen for salg gennem NST ved anvendelse af NST's videresalgspris. Nippon Steel hævdede, at det samme burde have været gjort, når salget blev foretaget gennem ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere, ved at lægge en avance til eksportprisen for disse forhandleres involvering. Nippon Steel støttede denne påstand med en henvisning til undersøgelsen vedrørende varmvalsede flade produkter af stål og til Hansol-dommen ([102]) for at sikre, at den pris, der blev anvendt som cif-pris ved Unionens grænse, faktisk var prisen ved Unionens grænse og ikke en pris tidligere i salgskæden.

(348) Kommissionen bemærkede, at den for NST baserede sig på NST's videresalgspris til at beregne cif-prisen, fordi den havde verificeret dokumentation for denne pris. Derimod fremlagde Nippon Steel, af de samme grunde som dem, der er forklaret i betragtning 334-340, ingen dokumentation for, at de ikke forretningsmæssigt forbundne forhandleres involvering resulterede i en pris, der nødvendigvis var højere end fob-prisen fra Nippon Steel til de ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere plus søfragt og forsikring. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(349) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede den japanske regering om en redegørelse for beregningen af dumpingmargenen og understregede, at den begrænsede fremlæggelse af oplysninger om dette aspekt sammen med den korte frist forhindrede den i at fremsætte en detaljeret holdning.

(350) Kommissionen kunne ikke fremlægge fortrolige virksomhedsspecifikke beregninger for nogen anden part end den pågældende virksomhed. Den dumpingmargen, der fulgte af denne beregning, og redegørelsen for ændringerne blev fremlagt for alle interesserede parter. Kommissionen afviste derfor påstanden om, at den manglende fremlæggelse af beregningen af den individuelle dumpingmargen påvirkede andre parters mulighed for at fremsætte bemærkninger.

(351) På dette grundlag fastsættes de endelige vejede gennemsnitlige dumpingmargener i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, beregnede Kommissionen den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6. I dette tilfælde udtog Kommissionen imidlertid kun én eksporterende producent i Japan til stikprøven. Denne margen svarede derfor til margenen for den stikprøveudtagne eksporterende producent.

(353) På dette grundlag udgør den endelige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, 54,7 %.

(354) For alle andre eksporterende producenter i Japan beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. Med henblik herpå fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejdsvilje.

(355) Samarbejdsgraden er i dette tilfælde høj, fordi eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter udgjorde ca. 97 % af den samlede import fra det pågældende land til Unionen i undersøgelsesperioden, fastsat på grundlag af tal fra Eurostat som forklaret i betragtning 832 og 833. På dette grundlag besluttede Kommissionen at fastsætte dumpingmargenen for ikke samarbejdsvillige eksporterende producenter på niveauet for den stikprøveudtagne virksomhed, som havde den højeste dumpingmargin. Da kun én virksomhed blev udtaget til stikprøven, fastsættes dumpingmargenen for ikke samarbejdsvillige virksomheder til samme niveau som dumpingmargenen for denne virksomhed.

([102]) Dom af 12. maj 2022, Europa-Kommissionen mod Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, er som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Andre samarbejdsvillige virksomheder	54,7
Al anden import med oprindelse i Japan	54,7

3.4. **Taiwan**

3.4.1. *Særlig markedssituation: push-out-effekten*

3.4.1.1. Analyse

(357) For at undersøge, om den påståede særlige markedssituation på markedet i Taiwan som følge af den såkaldte »push-out-effekt« af importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina forelå, foretog Kommissionen følgende analyse: For det første analyserede Kommissionen graden af markedsindtrængning for importen fra Kina på Taiwans hjemmemarked for koldvalsede flade produkter af stål målt i mængde, for det andet så Kommissionen på de respektive markedsandele for indenlandske producenter i forhold til importen fra Kina og import fra andre tredjelande på Taiwans hjemmemarked, for det tredje undersøgte Kommissionen priserne på Taiwans hjemmemarked. Kommissionen analyserede dernæst alle andre oplysninger i sagsakterne vedrørende indvirkningen af importen fra Kina på Taiwans hjemmemarked, herunder, hvis de forelå, de indenlandske producenters rentabilitet ved salg af koldvalsede flade produkter af stål på hjemmemarkedet.

(358) Kommissionen sendte et spørgeskema til myndighederne i Taiwan. I sin analyse baserede Kommissionen sig på indikatorer på landeniveau fra myndighederne i Taiwan og, hvis de forelå og var relevante, også på indikatorer på virksomhedsniveau fra den stikprøveudtagne gruppe af eksporterende producenter bestående af China Steel Corporation (»CSC«) og Chung Hung Steel Corporation (»CHS« og, sammen med CSC, »CSC Group«). Begge sæt indikatorer blev efterprøvet på stedet, som anført i betragtning 106.

(359) I den forbindelse bemærker Kommissionen, at CSC Group ikke blot på grundlag af de oplysninger, der blev indgivet i stikprøvefasen, blev anset for at være repræsentativ for eksportmængden, men også på grundlag af de data, der blev efterprøvet under undersøgelsen, idet gruppen tegnede sig for [90-100 %] af hjemmemarkedssalgsmængden af koldvalsede flade produkter af stål i undersøgelsesperioden. Dette hjemmemarkedssalg sikrede CSC Group en markedsandel på [40-50 %] på markedet for koldvalsede flade produkter af stål i Taiwan i undersøgelsesperioden. Selv om Kommissionen foretog sin analyse både på lande- og stikprøvegruppeniveau, viser disse mål, at CSC Group er repræsentativ for de indenlandske producenter i Taiwan og dermed mere generelt for situationen på hjemmemarkedet i Taiwan.

3.4.1.1.1. Hjemmemarkedet: mængde

(360) Indledningsvis analyserede Kommissionen forbruget af koldvalsede flade produkter af stål i Taiwan som indberettet af myndighederne i Taiwan på grundlag af hjemmemarkedssalg og import.

(361) Forbruget i Taiwan udviklede sig som følger:

Tabel 7

Forbrug i Taiwan (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Forbrug i Taiwan	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Indeks	*100*	*86*	*104*	*102*

Kilde: Taiwans økonomiministerium

(362) Mellem 2022 og undersøgelsesperioden forblev forbruget i Taiwan stabilt. Mellem 2022 og 2023 var der dog et kraftigt fald i forbruget på 14 %, efterfulgt af en kraftig stigning på 21 % mellem 2023 og 2024.

(363) Importen af den undersøgte vare til Taiwan udviklede sig som følger:

Tabel 8

Importmængde til Taiwan (ton)

Land		2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Import i alt Heraf:	Importmængde	410 860	404 609	595 439	577 982
	Indeks	*100*	*98*	*145*	*141*
1. Kina	Importmængde	290 308	312 976	448 773	447 631
	Indeks	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Korea	Importmængde	57 774	54 969	102 403	89 346
	Indeks	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Japan	Importmængde	61 878	34 662	43 597	40 456
	Indeks	*100*	*56*	*70*	*65*

Kilde: Taiwans tolddata

(364) Importdataene viser, at importen af den undersøgte vare til Taiwan steg med 41 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Denne betydelige stigning viser, sammenholdt med den mere beskedne stigning i forbruget på 2 % i samme periode, allerede, at importen i undersøgelsesperioden udgjorde en større andel af forbrugssammensætningen end i 2022. Fra 2022 til undersøgelsesperioden forblev Kina konsekvent og med stor afstand den største importkilde for koldvalsede flade produkter af stål til Taiwan og tegnede sig for mere end 77 % af al import i undersøgelsesperioden.

(365) Desuden steg importen fra Kina med 54 % fra 2022 til undersøgelsesperioden. Selv om denne stigningstakt er lidt lavere end stigningen på 55 % for den næststørste importkilde, Korea, er mængderne meget forskellige. Importen fra Kina nåede således op på 477 631 ton i undersøgelsesperioden sammenlignet med kun 89 346 ton med oprindelse i Korea. Denne stigning er så meget desto mere betydelig sammenlignet med faldet i importen fra den tredjestørste importkilde, Japan, hvis import faldt med 35 % fra 2022 til undersøgelsesperioden.

(366) Desuden fulgte tendensen for importen fra Kina ikke altid den generelle importudvikling. Da den samlede import faldt med 2 % mellem 2022 og 2023, steg importen fra Kina faktisk med 8 %. Efterfølgende, da både den samlede import og importen fra Kina steg med mere end 40 % mellem 2023 og 2024, kom stigningen i importen fra Kina oven i stigningen fra året før. Derefter faldt både den samlede import og importen fra Kina en smule fra 2024 til undersøgelsesperioden.

(367) I deres besvarelse af spørgeskemaet forklarede myndighederne i Taiwan, at Taiwan har indført et importforbud mod visse produkter, der henhører under den undersøgte vare med oprindelse i Kina ([103]). Importforbuddet vedrører 21 toldkoder ud af de 57 toldkoder på 10-cifret niveau, hvorunder den undersøgte vare er tariferet i henhold til Taiwans toldtarif. Produkter, der er omfattet af et sådant importforbud, kan dog opnå en særlig importtilladelse, hvis de ikke produceres indenlandsk, er nødvendige til særlige formål eller skal importeres i små mængder. På grundlag af dataene om import fra Kina fremgår det, at et sådant importforbud ikke stoppede importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina eller forhindrede en stigning heri. Dette bekræftes af, at der blandt de 21 koder, for hvilke import til Taiwan var forbudt, blev registreret import fra Kina under ti koder fra 2022 til undersøgelsesperioden ([104]).

(368) Taiwan indførte også handelsbeskyttelsesforanstaltninger over for importen af visse stålprodukter med oprindelse i Kina på grundlag af klager indgivet af Taiwans industri, men ikke over for den pågældende vare. I den offentligt tilgængelige endelige konstatering af skade i en nylig antidumpingundersøgelse vedrørende visse varmvalsede flade produkter af stål – som er et produkt i forudgående produktionsled i forbindelse med produktionen af koldvalsede flade produkter af stål – med oprindelse i Kina, der blev indledt på grundlag af en klage indgivet bl.a. af CSC, konstaterede myndighederne i Taiwan på grundlag af beviserne i sagen, at Kina »*længe har haft et problem med overkapacitet.* […] *Dets hjemmemarked kæmper med alvorlige uoverensstemmelser mellem udbud og efterspørgsel, hvilket får mange stålværker til at dumpe overskydende produktion på internationale markeder (navnlig nabomarkeder såsom* […] *Taiwan) til lave priser, hvilket har alvorlige virkninger for stålindustrien i forskellige lande*« ([105]).

(369) Samtidig udviklede hjemmemarkedssalget af den undersøgte vare i Taiwan sig som følger:

Tabel 9

Hjemmemarkedssalgsmængde (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Samlet hjemmemarkedssalgs-mængde på det taiwanske marked (ekskl. import), heraf:	743 046	584 357	604 915	595 170
Indeks	*100*	*79*	*81*	*80*
— CSC Group	[600-700 000]	[450-550 000]	[500-600 000]	[490-590 000]
Indeks	*100*	*73*	*83*	*79*

Kilde: Taiwans økonomiministerium og CSC Groups spørgeskemabesvarelse.

(370) Bundne salg kunne ikke udskilles i de samlede hjemmemarkedsdata, og ifølge myndighederne i Taiwan er de medtaget i disse data. Dette var i overensstemmelse med dataene om hjemmemarkedssalg, som CSC Group indberettede, og som omfatter bundne salg.

([103]) Det retlige grundlag for et sådant importforbud er forordningen om handel mellem Taiwanområdet og fastlandsområdet.

([104]) Selv om importforbuddet er fastsat på 11-cifret niveau, kunne sammenligningen kun foretages på 10-cifret niveau, da importdataene blev registreret på 10-cifret niveau. De importdata, der blev anvendt til sammenligningen, var de samme taiwanske tolddata, som blev anvendt til at fastsætte importmængden.

([105]) Endelig undersøgelsesrapport om skade for industrien i forbindelse med antidumpingundersøgelsen efter anmodning fra China Steel Corporation og Dragon Steel Corporation om indførelse af antidumpingtold og midlertidig antidumpingtold på importen af visse flade varmvalsede stålprodukter med oprindelse i Folkerepublikken Kina, fodnote 54, citatet er maskinoversat fra den originale version, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Fra 2022 til undersøgelsesperioden faldt hjemmemarkedssalget med 20 %, og CSC Groups hjemmemarkedssalg udviste et tilsvarende fald. Når dette sammenholdes med den beskedne stigning i forbruget på 2 % og den større stigning i importen på 41 %, er det tydeligt, at importen erstattede hjemmemarkedssalget.

(372) Dette fremgår endnu tydeligere, når man ser på mængdeændringen mellem de to forbrugskomponenter, import og hjemmemarkedssalg.

Tabel 10

Mængdeændring i import og hjemmemarkedssalg (ton)

	2022-2023	2023-2024	2024 til undersøgelsesperioden
Forbrug, heraf:	– 164 940	+ 211 388	– 27 202
1. Import til Taiwan, heraf:	– 6 251	+ 190 830	– 17 457
— Import fra Kina	+ 22 668	+ 135 797	– 1 142
2. Hjemmemarkedssalg, heraf:	– 158 689	+ 20 558	– 9 745
— CSC Group	– [150-200 000]	+ [30-80 000]	– [0-50 000]

Kilde: Taiwans økonomiministerium, Taiwans tolddata og CSC's spørgeskemabesvarelse.

(373) Fra 2022 til 2023 var det betydelige fald i forbruget ledsaget af et stort fald i hjemmemarkedssalget. På trods af faldende forbrug og reduceret samlet import steg importen fra Kina. Da forbruget rettede sig året efter, udnyttede importen fra Kina størstedelen af denne stigning til skade for de taiwanske producenter, hvis stigning i salget kun var begrænset og ikke stod i forhold til stigningen i forbruget. Når man ser på gevinsterne og tabene i importen fra Kina og i hjemmemarkedssalget mellem 2022 og 2024, er de næsten symmetriske: + 158 465 ton for importen fra Kina sammenlignet med – 138 131 ton for Taiwans erhvervsgren.

(374) Denne dynamik, hvor hjemmemarkedssalg erstattes af import fra Kina, kan bedre observeres ved at sammenholde mængderne med forbruget og udtrykke dem som markedsandele.

Tabel 11

Markedsandel (%)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Import, heraf:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. Kina	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Korea	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Japan	5,4	3,5	3,6	3,4
Hjemmemarkedssalg, heraf:	64,4	59,1	50,4	50,7
— CSC Group	[55-65]	[45-55]	[40-50]	[40-50]

Kilde: Myndighederne i Taiwan og CSC Groups spørgeskemabesvarelse.

(375) Målt i markedsandel svarede stigningen i importen på 13,7 procentpoint fra 2022 til undersøgelsesperioden nøjagtigt til et fald i mængden af hjemmemarkedssalg på ligeledes 13,7 procentpoint, idet den stikprøveudtagne eksporterende producent CSC Group fulgte den samme tendens med ca. [–15] procentpoint. Stigningen i importen på 13,7 procentpoint skyldtes i vid udstrækning stigningen i importen fra Kina på 13,0 procentpoint.

(376) Det skal bemærkes, at dimporten fra Kina mellem 2024 og undersøgelsesperioden øgede sin markedsandel på trods af faldet i markedsandelen for importen fra de andre kilder og for den samlede import. Denne stigning på 0,8 procentpoint var større end stigningen på 0,3 procentpoint i de indenlandske producenters markedsandel, som CSC Group lå på linje med.

(377) Kommissionen fastslog derfor, at importen fra Kina, målt i mængde, øgede sin markedsandel i Taiwan til skade for hjemmemarkedssalget.

3.4.1.1.2. Hjemmemarkedet: priser

(378) Kommissionen undersøgte derefter prisudviklingen på Taiwans hjemmemarked. Kommissionen analyserede navnlig enhedspriserne på importen og hjemmemarkedssalget.

(379) Enhedsprisen for import og hjemmemarkedssalg udviklede sig som følger:

Tabel 12

Salgspriser i Taiwan (TWD/ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlig importenhedspris til Taiwan (cif), heraf:	28 921	22 831	22 178	20 539
Indeks	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Import fra Kina	26 564	21 166	19 817	18 198
Indeks	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Import fra Korea	27 866	22 305	24 493	23 713
Indeks	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Import fra Japan	39 294	37 467	39 682	38 348
Indeks	*100*	*95*	*101*	*98*
Gennemsnitlig salgspris pr. enhed på hjemmemarkedet i Taiwan ([1]), heraf:	28 805	24 362	24 263	23 190
Indeks	*100*	*85*	*84*	*81*
— CSC Group ([2])	[27-29 000]	[23-25 000]	[23-25 000]	[22-24 000]
Indeks	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Den gennemsnitlige salgspris pr. enhed på hjemmemarkedet i Taiwan kan omfatte 0,5 %-1,2 % indenlandsk fragt. De indberettes imidlertid uden justering for indenlandsk fragt, da analysen og konklusionen under alle omstændigheder fortsat bekræftes, selv med justerede priser.

([2]) Eksklusive indenlandsk fragt.

Kilde: Taiwans tolddata, Taiwans økonomiministerium og CSC Groups spørgeskemabesvarelse.

(380) Prisanalyserne viste, at de samlede importpriser – bortset fra 2022, hvor de samlede importpriser og hjemmemarkedspriserne var på linje med hinanden – var lavere end hjemmemarkedspriserne fra 2023 til undersøgelsesperioden.

(381) Mere specifikt var priserne på importen fra Kina konsekvent lavere end hjemmemarkedspriserne, herunder CSC Groups priser, fra 2022 til undersøgelsesperioden. Desuden lå de også under prisen på import med oprindelse i de to andre største importkilder, Korea og Japan.

(382) Priserne på importen fra Kina udviste også det største fald, nemlig et fald på 31 % fra 2022 til undersøgelsesperioden sammenlignet med et fald på 15 % i de koreanske importpriser og et fald på kun 2 % i priserne på importen fra Japan. På grund af deres store volumen var priserne på importen fra Kina bestemmende for faldet i de samlede importpriser på 19 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Priserne på importen fra Kina faldt også mere end hjemmemarkedspriserne, herunder CSC Groups priser, som udviste et fald på 19 % fra 2022 til undersøgelsesperioden.

(383) Den indenlandske erhvervsgrens priser fulgte den nedadgående tendens i priserne på importen fra Kina. Den fortsatte prisforskel mellem priserne på importen fra Kina og hjemmemarkedspriserne førte til, at importen fra Kina gradvist og konsekvent øgede sin markedsandel fra 25,2 % i 2022 til 31,6 % i 2023, 37,4 % i 2024 og 38,2 % i undersøgelsesperioden. Derimod faldt markedsandelen for Taiwans indenlandske producenter, som ikke kunne sænke deres priser tilstrækkeligt til at matche priserne på importen fra Kina, fra 64,4 % i 2022 til 50,7 % i undersøgelsesperioden.

(384) Den stigende import fra Kina til Taiwan skabte et betydeligt nedadgående pres på hjemmemarkedspriserne og tvang de indenlandske producenter til at reducere deres fortjeneste. Dette var tydeligt ved analysen af udviklingen i den stikprøveudtagne eksporterende producents rentabilitet.

Tabel 13

Rentabiliteten af hjemmemarkedssalg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
CSC Group	+	–	–	–
Indeks	*100*	*– 13*	*– 24*	*– 73*

Kilde: CSC Groups spørgeskemabesvarelse.

(385) Med udgangspunkt i et rentabelt niveau i 2022 oplevede CSC Group, at resultaterne for hjemmemarkedssalget af den undersøgte vare til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder forværredes til stadig større tab. CSC Groups tab i undersøgelsesperioden viste et betydeligt fald i rentabiliteten sammenlignet med fortjenstmargenen i 2022.

(386) CSC Groups forringede rentabilitet kan ses i sammenhæng med CSC Groups faldende priser i tabel 6. Det kan konstateres, at jo lavere hjemmemarkedspriserne var, desto større var tabene.

(387) Kommissionen konkluderede derfor, at den særlige markedssituation på Taiwans marked medførte en lavere fortjeneste end den, der ville være opnået uden denne situation.

3.4.1.2. Konklusion

(388) Kommissionen konkluderede, at Taiwans hjemmemarked var berørt af en særlig markedssituation som følge af importen fra Kina på grund af overkapacitet i stålsektoren i Kina. I denne forbindelse konstaterede Kommissionen, at hjemmemarkedspriserne i Taiwan faldt, og at rentabiliteten på hjemmemarkedet forringedes.

(389) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede myndighederne i Taiwan, at analysen af markedsandelen og prisniveauerne for importen af koldvalsede flade produkter af stål til Taiwan fra Kina ikke var tilstrækkelig til at konstatere, at der forelå en særlig markedssituation. Endvidere hævdede myndighederne i Taiwan, at afsnit 3.1 i denne forordning byggede på de påstande, som klageren havde fremsat, og ikke fastlagde nogen nye konklusioner i undersøgelsen. De hævdede også, at Kommissionen ikke fastlagde, hvordan push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet udgjorde en særlig markedssituation. Ifølge myndighederne i Taiwan var markedsandele og priser en følge af den særlige markedssituation, som først skulle fastslås.

(390) Kommissionen bemærkede, at afsnit 3.1 i denne forordning ganske rigtigt redegør for påstandene i klagen. Derefter indgår analysen vedrørende Taiwan i afsnit 3.4. Fastlæggelsen af, hvordan push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet udgjorde en særlig markedssituation, indgår deri, navnlig i afsnit 3.4.1 og 3.4.2. Kommissionens analyse omfattede, ud over markedsandel og priser, også import, forbrug og rentabilitet. Alle disse indikatorer, som stammede fra myndighederne i Taiwans besvarelse af et særligt spørgeskema, som Kommissionen havde sendt, jf. betragtning 103, og som blev efterprøvet på stedet, jf. betragtning 106, dannede grundlag for Kommissionens analyse af, om der forelå en særlig markedssituation. Myndighederne i Taiwan forklarede ikke, hvilken anden dokumentation eller hvilke andre indikatorer Kommissionen burde have anvendt til at fastslå den særlige markedssituation. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(391) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede CSC Group, at den omhandlede særlige markedssituation ikke var specifik for Taiwan, men var et globalt fænomen, og henviste til støtte herfor til forskellige uddrag af dokumentet med den generelle fremlæggelse af oplysninger og af Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2026/1384 ([106]). Myndighederne i Taiwan henviste også til de forberedende dokumenter og ledsagedokumenterne til sidstnævnte forordning og til OECD-GFSEC-rapporten (som defineret i betragtning 440). De tilføjede, at dette globale fænomen blot var individualiseret og gjort specifikt med hensyn til Taiwan, men at det ikke var fokuseret på Taiwans hjemmemarked.

(392) Kommissionen bemærkede, at den påståede særlige markedssituation bestod i push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet og ikke i global overkapacitet, som behandles i forordning (EU) 2026/1384. Det eneste tilfælde, hvor global overkapacitet blev drøftet i denne forordning, vedrørte global overkapacitet som en mulig anden faktor, der forvoldte EU-erhvervsgrenen skade, i betragtning 961 til 970. OECD-GFSEC-rapporterne udgjorde benchmarket for den pressede rentabilitet i Taiwans erhvervsgren. Efter den analyse, som Kommissionen gennemførte i alle de berørte lande, havde kinesisk overkapacitet desuden kun en push-out-effekt i Taiwan. Kommissionen undersøgte imidlertid alle de lande, for hvilke push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet var blevet påstået. Blandt disse lande var den særlige markedssituation således kun specifik for Taiwan. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(393) CSC Group hævdede også, at sondringen mellem global overkapacitet og kinesisk overkapacitet var kunstig, fordi årsagen til den påståede markedssituation var overkapaciteten som sådan, som var et globalt problem.

(394) Kommissionen analyserede kun push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet på Taiwans marked, hvilket var den påståede særlige markedssituation. Analysen bekræftede, at kinesisk overkapacitet faktisk havde en push-out-effekt på Taiwans marked. Denne push-out-effekt skyldtes ikke global overkapacitet, men udelukkende kinesisk overkapacitet, og den var specifik for Taiwan, hvilket fremgik af, at Taiwan, på grundlag af kinesisk imports markedsindtrængning i de fem berørte lande, var det eneste land, hvor kinesisk import havde en betydelig indvirkning på hjemmemarkedet. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(395) Myndighederne i Taiwan hævdede, at en konstatering af en særlig markedssituation burde have været understøttet af klar og objektiv dokumentation for, at der forelå statslig indgriben, som medførte markedsforvridninger, der påvirkede priserne eller produktionsomkostningerne på hjemmemarkedet, således som det fremgår af Kommissionens tidligere praksis ([107]).

([106]) Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2026/1384 af 17. juni 2026 om håndtering af de negative handelsrelaterede virkninger af den globale overkapacitet for Unionens stålmarked og om ændring af forordning (EU) 2020/2170 (EUT L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Panelrapport, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)*, punkt 7.40.

(396) Kommissionen fandt, at den afgørende faktor ved konstateringen af en særlig markedssituation ikke lå i selve situationens karakter (dvs. om den skyldtes statslig indflydelse eller ej), men i den effekt og indvirkning, den havde på markedet. I den foreliggende sag var den særlige markedssituation ikke selve den kinesiske overkapacitet, men snarere dens push-out-effekt på Taiwans hjemmemarked. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(397) Myndighederne i Taiwan hævdede også, at hvis Kommissionens logik om, at der foreligger en særlig markedssituation, når importpresset er højt, og der er en indvirkning på hjemmemarkedspriserne og rentabiliteten, blev fulgt, ville enhver undersøgelsesmyndighed, der fastslår, at en indenlandsk erhvervsgren har lidt skade på grund af dumpingimport, implicit anerkende, at der foreligger en særlig markedssituation på dens eget hjemmemarked.

(398) Kommissionen var uenig. For det første fastslog den aktuelle undersøgelse ikke, at kinesisk import til Taiwan blev dumpet, men blot, at den blev foretaget til lave priser, da den var påvirket af overkapacitet. For det andet er den særlige markedssituation ikke den skade, der er forvoldt Taiwans indenlandske erhvervsgren, men push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet. Push-out-effekten fortrængte de indenlandske salgsmængder og udøvede et nedadrettet pres på hjemmemarkedspriserne, hvilket igen skubbede salget mod eksportmarkedet, hvor det blev solgt til dumpingpriser i Unionen og derved forvoldte EU-erhvervsgrenen skade.

(399) Endvidere hævdede myndighederne i Taiwan, at Kommissionens analyse overså to specifikke forhold på Taiwans hjemmemarked.

(400) Det første forhold var, at udviklingen i Taiwans hjemmemarkedspriser angiveligt svarede til udviklingen i Tyrkiet og Vietnam. Dette skulle vise, at prisfaldet på Taiwans hjemmemarked ikke var et isoleret fænomen, der kunne tilskrives forhold, som var specifikke for Taiwans marked, men var en del af en bredere nedgang, der påvirkede priserne på koldvalsede flade produkter af stål globalt.

(401) Kommissionen bemærkede, at de data, som myndighederne i Taiwan fremlagde, viste, at faldet i Taiwans hjemmemarkedspriser i undersøgelsesperioden var på –16 %, hvilket var et kraftigere fald sammenlignet med hjemmemarkedspriserne i Tyrkiet(-7 %), Vietnam (-9-11 %) og også Korea (-13 %), hvis data også indgik. Kommissionens analyse bekræftede nemlig kun for Taiwan, at der forelå en særlig markedssituation. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(402) Myndighederne i Taiwan sammenlignede også Taiwans eksportpriser til Unionen med eksportpriserne til Unionen for alle lande (bortset fra Taiwan) og med eksportpriserne til Unionen for alle ikkeberørte lande. Myndighederne i Taiwan hævdede, at de fulgte samme udvikling og i vid udstrækning lå på linje.

(403) Indledningsvis fandt Kommissionen, at den særlige markedssituation påvirkede Taiwans hjemmemarked, således at en sammenligning mellem eksportpriser ikke nødvendigvis er i modstrid med en konklusion om, at der foreligger en særlig markedssituation. Under alle omstændigheder bemærkede Kommissionen for fuldstændighedens skyld, at Taiwans eksportpriser til Unionen konsekvent var lavere end de to andre priser fra 2021 til og med 2024 og først i 2025 nåede et niveau, der var lidt højere end de to andre priser. Hvis eksportpriserne således viste virkningen af den særlige markedssituation, hvilket ikke er tilfældet, ville disse data vise, at Taiwans eksportpriser til Unionen siden 2021 og i det mindste i en del af undersøgelsesperioden var specifikt påvirket. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(404) Det andet forhold, som myndighederne i Taiwan hævdede, at Kommissionen havde overset, var, at størstedelen af den kinesiske import af koldvalsede flade produkter af stål til Taiwan bestod af produkttyper, som Taiwans indenlandske erhvervsgren solgte i mindre mængder. Myndighederne i Taiwan hævdede følgelig, at den store forskel i produktsammensætningen underminerede Kommissionens vurdering, og at den kinesiske import af koldvalsede flade produkter af stål, i betragtning af de forskellige markedssegmenter, som hver især opererer i, supplerede de produkter, som Taiwans producenter udbød, snarere end at udgøre en kilde til konkurrence.

(405) Med hensyn til den påståede forskel i produktsammensætningen bemærkede Kommissionen, at rapporterne fra kontrolbesøget hos CSC viste, at Taiwans købere af kinesiske ikkeudglødede koldvalsede flade produkter af stål sandsynligvis ville udgløde den. På dette grundlag fandt Kommissionen, at ikkeudglødede koldvalsede flade produkter af stål sandsynligvis blot var et billigere alternativt råmateriale sammenlignet med udglødede koldvalsede flade produkter af stål. Under alle omstændigheder viste de data, som myndighederne i Taiwan indberettede, ikke, at kinesisk import og Taiwans indenlandske produktion ikke konkurrerede med hinanden, men snarere, at Taiwans producenter tabte konkurrencen. Dette bekræftes af, at kinesisk import øgede sin markedsandel (tabel 11) og sine mængder (tabel 10) langt mere end stigningen i forbruget (tabel 7) fra 2022 til undersøgelsesperioden. Det følger heraf, at kinesisk import ikke åbnede et nyt markedssegment, som Taiwans producenter havde ladet stå ubesat, men snarere fortrængte hjemmemarkedssalg, der tidligere forsynede segmentet. Taiwans erhvervsgrens salg på hjemmemarkedet faldt nemlig drastisk fra 2022 til undersøgelsesperioden (tabel 10). Kommissionen fremsatte yderligere betragtninger i gendrivelsen i betragtning (444). Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(406) CSC Group hævdede endvidere, at markedssituationen ikke kun påvirkede salget hos visse producenter i Taiwan, men alle stålproducenter i Taiwan. Dette skulle bekræftes af Taiwans handelsbeskyttelsesforanstaltninger over for visse stålprodukter fra Kina, som blev indført som følge af overkapacitet i Kina, og af betragtning 412.

(407) Kommissionen bemærkede, at den kun analyserede producenterne af koldvalsede flade produkter af stål i Taiwan, og at henvisningen til »Taiwans indenlandske erhvervsgren som helhed« i betragtning 412 henviste til Taiwans erhvervsgren for koldvalsede flade produkter af stål i modsætning til CSC Group. Kinas overkapacitet for andre stålprodukter og dens push-out-effekt i Taiwan blev ikke påstået eller analyseret i denne undersøgelse. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(408) CSC gentog de påstande, der er fremsat i betragtning 391, 393 og 406, og som behandles i betragtning 392, 394 og 407, i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om disse spørgsmål ikke var genstand for den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(409) Kommissionen bekræftede således sin konklusion i betragtning 388.

3.4.2. *Korrekt sammenligning*

(410) Kommissionen vurderede, om der kunne foretages en korrekt sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen for CSC Group som følge af forekomsten af den særlige markedssituation i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3. Med henblik herpå vurderede Kommissionen den særlige markedssituations relative virkning på salg på hjemmemarkedet og eksportsalg.

(411) Kommissionen fandt, at konkurrencevilkårene i Taiwan og Unionen er væsentligt forskellige, og at virkningen af den særlige markedssituation derfor gør salgspriserne på hjemmemarkedet uegnede til sammenligning med CSC Groups eksportpriser.

(412) Markedet for koldvalsede flade produkter af stål i Taiwan, som havde et forbrug på 1 173 152 ton i undersøgelsesperioden, blev påvirket af en kraftig stigning i importen fra Kina, som nåede op på 38,2 % af markedet i undersøgelsesperioden, til skade for Taiwans indenlandske industri, hvis markedsandel faldt til 50,7 % i undersøgelsesperioden. Den stikprøveudtagne gruppe af eksporterende producenter, CSC Group, var den største indenlandske aktør i Taiwan, og dens markedsandel faldt også til [40-50 %] i undersøgelsesperioden. Dette mønster blev observeret i perioden mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Det ser derfor ud til, at den særlige markedssituation påvirkede både den stikprøveudtagne gruppe af eksporterende producenter og Taiwans indenlandske industri som helhed, som CSC Group under alle omstændigheder er repræsentativ for. På dette grundlag konkluderede Kommissionen, at den særlige markedssituation har en betydelig indvirkning på hjemmemarkedspriserne på koldvalsede flade produkter af stål.

(413) I modsætning til Taiwans marked, hvor importen fra Kina har en betydelig tilstedeværelse, som overskygger andre leverandørlande, er EU-markedet for koldvalsede flade produkter af stål, som har et langt større forbrug på 7 274 722 alene på det frie marked, kendetegnet ved en blanding af EU-producenter og import fra flere lande, jf. afsnit 4.1, 4.4 og 5.2. Markedsandelen for importen fra Kina til Taiwan var således på 38 % i undersøgelsesperioden, uden at noget andet leverandørland kom i nærheden, mens al import til Unionen tilsammen udgjorde 34 % af markedet, uden at et enkelt land opnåede en markedsandel på over 8 %, og med ubetydelig import fra Kina. Siden 2016 har Unionen nemlig indført antidumpingtold på importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Kina ([108]). Konkurrencevilkårene, som er bestemmende for prisniveauerne på de to markeder, er derfor meget forskellige.

(414) En sammenligning mellem det gennemsnitlige prisniveau, der opkræves i Unionen af alle aktører, og priserne på importen fra Kina til Taiwan bekræfter, at konkurrencevilkårene er forskellige. I Unionen konkurrerer Taiwans industri nemlig mod priser, der er meget højere end priserne på importen fra Kina, som den konkurrerer mod på hjemmemarkedet.

Tabel 14

Prissammenligning af import til Unionen og Taiwan (EUR/ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlig enhedssalgspris i Unionen på hele markedet	[1 020-1 095]	[825-900]	[750-825]	[675-750]
Indeks	*100*	*80*	*73*	*69*
Gennemsnitlig enhedsimportpris til Unionen fra de pågældende lande	1 047	779	728	695
Indeks	*100*	*74*	*70*	*66*
Gennemsnitlig enhedsimportpris til Unionen fra alle tredjelande, undtagen de pågældende lande	1 071	841	776	735
Indeks	*100*	*79*	*72*	*69*
Gennemsnitlig enhedsimportpris til Taiwan fra Kina	851	630	570	520
Indeks	*100*	*74*	*67*	*61*

Kilde: Afsnit 4.1, 4.4 og 5.2 og Taiwans tolddata, som fremgår af tabel 12, omregnet efter den TWD/EUR-valutakurs, der blev anvendt i undersøgelsen

(415) På grundlag af alle ovenstående elementer konkluderede Kommissionen, at den særlige markedssituation påvirkede hjemmemarkedspriserne i Taiwan anderledes end eksportpriserne til Unionen. Kommissionen konkluderede derfor, at den særlige markedssituation ikke gav mulighed for en korrekt sammenligning mellem hjemmemarkedspriserne i Taiwan og eksportpriserne til Unionen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3.

([108]) Antidumpingforanstaltningerne vedrørende importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Kina blev senest opretholdt ved gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068.

(416) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede CSC Group, at den omhandlede særlige markedssituation ikke var til hinder for en rimelig sammenligning mellem hjemmemarkeds- og eksportsalg. CSC Group hævdede navnlig, at Kommissionens analyse af den rimelige sammenligning var ufuldstændig og ikke tog hensyn til, at overkapaciteten i stålsektoren var et globalt problem, hvis virkninger også mærkes i Unionen. I denne forbindelse hævdede CSC Group, at Kommissionen i denne forordning konstaterede, at overforsyningen af kinesisk stål på internationale markeder havde en indvirkning på stålproducenter globalt, herunder både Taiwan og Unionen ([109]). CSC Group henviste også til forordning (EU) 2026/1384. Tilsvarende henviste myndighederne i Taiwan også til forordning (EU) 2026/1384 og til de forberedende dokumenter hertil. Myndighederne i Taiwan hævdede også, at OECD-GFSEC-rapporten viste, at push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet havde samme indvirkning på tredjelandes eksportresultater som på EU-erhvervsgrenen.

(417) Kommissionen bemærkede, at den omhandlede særlige markedssituation var push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet på markedet i Taiwan og ikke global overkapacitet. CSC Group støttede sig på en del af denne forordning ([110]), der omhandler global overkapacitet som en mulig anden faktor, der forvolder EU-erhvervsgrenen skade, i betragtning 961-963, og ikke på den særlige markedssituation og analysen heraf. Kommissionen bemærkede endvidere, at det fænomen, der er tale om i forordning (EU) 2026/1384, var global overkapacitet snarere end push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet. I netop det uddrag, som CSC Group citerede, henvises der dog til »*import fra lande med overskydende kapacitet eller […] push-out-effekten*« af importen fra disse lande. I denne undersøgelse blev push-out-effekten af kinesisk import, der var påvirket af overkapacitet, specifikt analyseret, og det blev konstateret, at den udgjorde en særlig markedssituation i Taiwan. I de øvrige berørte lande konstaterede Kommissionen derimod ikke, at den udgjorde en særlig markedssituation. Som det fremgår af betragtning 413 og 414, havde denne særlige markedssituation en anden virkning på Taiwans hjemmemarked end på EU-markedet. Den var derfor til hinder for en rimelig sammenligning. Dette er en anden øvelse end sammenligningen af virkningerne for den taiwanske erhvervsgrens eksportresultater og for EU-erhvervsgrenen. Under alle omstændigheder påviste Kommissionen i betragtning 413, at forholdene på EU-markedet og Taiwans hjemmemarked var forskellige. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(418) CSC Group hævdede også, at Kommissionen i sin analyse ikke tog hensyn til de indirekte virkninger af overkapacitet på EU-markedet, såsom hvorvidt de berørte lande mistede markedsandele i tredjelande og omdirigerede deres eksport til Unionen, eller stigningen i markedsandelen for andre tredjelande (navnlig Korea og Ukraine) i Unionen, som blev opnået ved at omdirigere hjemmemarkedssalg eller eksport bestemt til andre tredjelande til Unionen.

(419) Kommissionen bemærkede, at CSC Group ikke fremlagde dokumentation for, hvorvidt en sådan import til Unionen var et resultat af overkapacitet. Desuden ville årsagen til en sådan import ikke ændre Kommissionens analyse og konklusioner i betragtning 410-415, som var baseret på situationen på EU-markedet som fastslået ved hjælp af de efterprøvede oplysninger, der blev indsamlet i undersøgelsen, og som tog hensyn til al import til Unionen.

(420) Under alle omstændigheder sammenlignede CSC Group den gennemsnitlige importpris pr. enhed til Unionen fra ikkeberørte lande med den gennemsnitlige importpris pr. enhed til Taiwan fra Kina. CSC Group hævdede, at de to faldt på tilsvarende vis, hvilket viste, at importpriserne til Unionen var påvirket af den globale overkapacitet.

(421) Kommissionen bemærkede, at CSC Group sammenlignede importpriser til Unionen med importpriser til Taiwan, dvs. til forskellige destinationer. Desuden omfatter importpriser fra ikkeberørte lande til Unionen kinesisk import til Unionen, som er påvirket af overkapacitet. Endvidere sammenlignede CSC Group det procentvise prisfald snarere end prisernes faktiske niveau. Endelig analyserede Kommissionen kun push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet i de berørte lande, og der blev ikke fremsat påstande vedrørende andre tredjelande. Derfor blev denne påstand afvist.

([109]) Betragtning 961-963.
([110]) Betragtning 961-963.

(422) Derudover sammenlignede CSC Group den gennemsnitlige importpris pr. enhed til Unionen fra ikkeberørte lande med hjemmemarkedspriserne i Taiwan og hævdede, at importprisen til Unionen fra ikkeberørte lande faldt kraftigere end hjemmemarkedsprisen i Taiwan. Ifølge CSC Group ville dette vise, at overkapacitet ville have en negativ indvirkning på både hjemmemarkeds- og eksportpriserne, således at Kommissionen også burde justere rentabiliteten på både hjemmemarkeds- og eksportsiden.

(423) Kommissionen bemærkede, at CSC Group sammenlignede importpriser til Unionen fra andre lande med hjemmemarkedspriser i Taiwan, dvs. priser, der både hidrørte fra forskellige kilder og var rettet mod forskellige destinationer. Endvidere sammenlignede CSC Group det procentvise prisfald snarere end prisernes faktiske niveau. Desuden antog CSC Group, at importen til Unionen fra andre lande kun var påvirket af overkapacitet, fordi den faldt kraftigere end hjemmemarkedspriserne i Taiwan. Import fra ikkeberørte lande til Unionen omfatter imidlertid kinesisk import, og som det fremgår af tabel 11 og betragtning 412 og 413, havde kinesisk import og import fra ikkeberørte lande meget forskellig betydning og markedsandel i Unionen og på markedet i Taiwan. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(424) Myndighederne i Taiwan hævdede, at Kommissionen for at fastslå, at en rimelig sammenligning var forhindret, burde have vurderet den relative virkning af den særlige markedssituation på Taiwans hjemmemarkeds- og eksportpriser, jf. *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* ([111]). Myndighederne i Taiwan var af den opfattelse, at en særlig markedssituation bestående i push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet i sagens natur påvirkede eksportpriserne på en måde, der var sammenlignelig med hjemmemarkedspriserne, og nødvendigvis havde samme virkninger på begge. Til støtte herfor anførte myndighederne i Taiwan, at Kommissionens konklusioner viste et betydeligt fald i både Taiwans hjemmemarkedspris og eksportpris. I denne forbindelse hævdede CSC Group, at rentabiliteten af eksportsalg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder ligesom rentabiliteten af hjemmemarkedssalg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder var faldet på tilsvarende vis siden 2022. Ifølge CSC Group ville dette vise, at overkapacitet ville have en negativ indvirkning på både hjemmemarkeds- og eksportpriserne, således at Kommissionen også burde justere rentabiliteten på både hjemmemarkeds- og eksportsiden.

(425) Kommissionen bemærkede, at faldet i hjemmemarkeds- og eksportpriserne skyldtes forskellige årsager. Som det fremgår af tabel 12, fulgte hjemmemarkedspriserne i Taiwan (uden at kunne matche dem) det kraftigere fald i de lavere kinesiske importpriser til Taiwan. Den lavere pris og det kraftigere fald gjorde det muligt for kinesisk import hurtigt at øge sin markedsandel i Taiwan fra 2022 til undersøgelsesperioden, som det fremgår af tabel 11, til skade for den taiwanske erhvervsgrens hjemmemarkedssalg. Hvis Taiwans indenlandske erhvervsgren ikke havde fulgt de kinesiske importprisers nedadgående tendens, ville den indenlandske erhvervsgren sandsynligvis have mistet yderligere markedsandele. Taiwans indenlandske erhvervsgren var således tvunget til at sænke sine priser som følge af konkurrencepresset (dvs. push-out-effekten) fra kinesisk import, der var påvirket af overkapacitet. Dette udgør den særlige markedssituation, der påvirker Taiwans hjemmemarked og gør hjemmemarkedsfortjenesten upålidelig. Derimod var Taiwans eksportører ved eksport af de fortrængte mængder til Unionen ikke underlagt de samme konkurrencemæssige begrænsninger som på deres eget hjemmemarked, da konkurrencevilkårene var anderledes på EU-markedet, som det fremgår af betragtning 410-414, hvor kinesisk import ikke havde nogen indvirkning. Kommissionen afviste derfor påstanden om, at push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet påvirkede Taiwans eksportpriser på en sammenlignelig eller tilsvarende måde som Taiwans hjemmemarkedspriser, og justerede derfor ikke rentabiliteten på eksportsiden.

(426) Desuden hævdede myndighederne i Taiwan, at det var klart, at den særlige markedssituation også påvirkede konkurrencevilkårene i Unionen, idet Unionen på trods af den lave markedsandel for kinesisk import til Unionen søgte at opveje virkningerne af overkapaciteten i stålsektoren med en retsakt inden for den overordnede politik såsom forordning (EU) 2026/1384. Ifølge myndighederne i Taiwan bør den særlige markedssituation således ikke udelukkende vurderes på grundlag af den markedsandel, som kinesisk import til Unionen tegner sig for.

([111]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punkt 7.73 og 7.75.

(427) Kommissionen bemærkede, at forordning (EU) 2026/1384 havde til formål at tackle global overkapacitet, mens denne undersøgelse var baseret på påstanden om en særlig markedssituation bestående i fortrængningen som følge af kinesisk overkapacitet i bl.a. Taiwan. I forbindelse med analysen af den rimelige sammenligning skulle Kommissionen således ikke analysere virkningerne af global overkapacitet på EU-markedet, men højst virkningerne af den særlige markedssituation på EU-markedet. Desuden ændrer forordning (EU) 2026/1384 ikke ved følgende forhold: i) som bemærket i betragtning 388 og 409 forelå der en særlig markedssituation i Taiwan i undersøgelsesperioden, og ii) som bemærket i betragtning 415 påvirkede denne særlige markedssituation den rimelige sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen. Dette måtte der tages hånd om. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(428) Myndighederne i Taiwan hævdede, at en række offentlige udtalelser fra klageren ([112]) beskrev virkningerne af global overkapacitet i stålsektoren på eksportpriserne.

(429) Kommissionen bemærkede, at undersøgelsen kun analyserede push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet og ikke global overkapacitet. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(430) CSC Group hævdede, at selv hvis Kommissionen konkluderede, at global overkapacitet i stålsektoren havde større indvirkning på Taiwans hjemmemarked end på Unionens eksportmarked, kunne den ikke fastslå, at der ikke var nogen indvirkning på EU-markedet. Tværtimod burde den have vurderet den relative indvirkning på hjemmemarkedssalg i forhold til eksportsalg og også have justeret fortjenesten ved eksportsalg med 4,8 %.

(431) Kommissionen bemærkede, at den særlige markedssituation, der blev konstateret på Taiwans hjemmemarked, ikke var global overkapacitet i stålsektoren, men push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet. Som forklaret i betragtning 410-414 er konkurrencevilkårene på EU-markedet forskellige. Som følge heraf var der ikke grundlag for en justering af eksportprisen på grund af den særlige markedssituation. Kommissionen afviste derfor denne påstand og bekræftede sine konklusioner vedrørende rimelig sammenligning i betragtning 415.

(432) Endelig hævdede myndighederne i Taiwan, at Kommissionen i sin analyse af rimelig sammenligning undlod at tage hensyn til forskellene i kvaliteter mellem kinesisk import til Taiwan og den gennemsnitlige enhedspris for forskellige produktmiks blandt andre faktorer, der kunne påvirke forskellen i konkurrencevilkårene mellem Unionen og Taiwan.

(433) Kommissionen bemærkede, at den allerede i betragtning 405 havde behandlet myndighederne i Taiwans betænkeligheder med hensyn til de påståede forskelle i kvaliteter mellem kinesisk import til Taiwan. Med hensyn til den gennemsnitlige enhedspris for forskellige produktmiks mindede Kommissionen om, at sammenligningen af hjemmemarkeds- og eksportsalg i forbindelse med beregningerne af dumping, prisunderbud og målprisunderbud samt sammenligningen af importen fra de berørte lande til Unionen med EU-erhvervsgrenens hjemmemarkedssalg fandt sted pr. varekontrolnummer og viste tilstrækkeligt match. I forbindelse med analysen af den rimelige sammenligning behøvede Kommissionen derfor ikke yderligere at analysere priserne i Unionen eller priserne på importen til Unionen på produkttypeniveau eller at tage hensyn til den præcise produkttype, som priserne svarede til. Med hensyn til den kinesiske importpris til Taiwan behøvede Kommissionen ikke at analysere priserne pr. produkttype eller at tage hensyn til de importerede produkttyper, for så vidt som den undersøgte vare, der blev importeret til Taiwan fra Kina, konkurrerede med Taiwans indenlandske produktion, som anført i betragtning 405. Derfor blev denne påstand afvist.

(434) CSC gentog de påstande, der er fremsat i betragtning 416, 420, 422, 424 og 430, og som er behandlet i betragtning 417, 421, 423, 425 og 431, i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om disse forhold ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet anmodet om kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(435) Afslutningsvis bekræftede Kommissionen sin konklusion i betragtning 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience and 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. *Normal værdi*

(436) Som anført i betragtning 388 og 415 fastslog Kommissionen, at der forelå en særlig markedssituation på hjemmemarkedet i Taiwan, som ikke gav mulighed for en korrekt sammenligning. Alt CSC Groups salg på hjemmemarkedet var påvirket, fordi importen fra Kina som følge af overkapaciteten i stålsektoren i Kina kunstigt sænkede prisen på alt hjemmemarkedssalg af koldvalsede flade produkter af stål. Derfor kunne sådanne salg ikke anses for at være foretaget på normale betingelser, og den opnåede fortjeneste kunne ikke udgøre en normal fortjeneste.

(437) Som følge heraf konstruerede Kommissionen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3, den normale værdi på grundlag af produktionsomkostningerne i oprindelseslandet plus et rimeligt beløb til SA&G-omkostninger og fortjeneste.

(438) Som forklaret i betragtning 384-387 medførte virkningen af den særlige markedssituation i Taiwan kunstigt lav rentabilitet, men påvirkede ikke produktionsomkostningerne og SA&G-omkostningerne i Taiwan. Kommissionen baserede sig derfor ved beregningen af den normale værdi på de faktiske produktionsomkostninger og de faktiske SA&G-omkostninger, som CSC og CHS havde bogført.

(439) Med hensyn til fortjeneste fandt Kommissionen, at den fortjeneste, som den eksporterende producent opnåede ved salg af samme vare på hjemmemarkedet, ikke var egnet til anvendelse på grund af indvirkningen af den særlige markedssituation på den faktiske fortjenstmargen, jf. betragtning 388.

(440) Kommissionen fastslog indvirkningen af den særlige markedssituation på den faktiske fortjenstmargen på grundlag af en rapport udarbejdet af OECD og offentliggjort af GFSE ([113]) (»OECD-GFSEC-rapporten«). Ifølge denne rapport var gennemsnittet af forskellen mellem den fortjeneste, som stålvirksomheder i hele verden, undtagen i Kina, faktisk opnåede, og den fortjeneste, som de samme virksomheder kunne have opnået, hvis Kinas overkapacitet ikke var steget, som den gjorde, på 4,8 %.

Tabel 15

Faktisk kontra skønnet rentabilitet (%)

	2015	2017	2020
Faktisk fortjeneste	9	17,75	16,5
Skønnet fortjeneste	14	22,7	21
Gennemsnit af forskellen		4,8	

Kilde: OECD-GFSEC-rapporten, s. 18-19, boks 3 og figur 3.

(441) Kommissionen fandt, at enhver meningsfuld justering af fortjenesten pr. varetype burde tage hensyn til de specifikke variationer i produktionsomkostninger, salgspriser på hjemmemarkedet og deraf følgende fortjenstniveauer på tværs af disse varetyper, eftersom disse oplysninger er tilgængelige for Kommissionen.

(442) For at fastsætte et rimeligt beløb til fortjeneste som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 3, og i overensstemmelse med samme forordnings artikel 2, stk. 6, litra c), identificerede Kommissionen derfor som udgangspunkt og i overensstemmelse med sin standardmetode til dumpingberegning først alle salgstransaktioner på hjemmemarkedet, der var foretaget som led i normal handel for hver varetype. Da rentabiliteten af disse transaktioner var negativt påvirket af den konstaterede særlige markedssituation, ville en anvendelse af deres faktiske rentabilitet ikke resultere i et rimeligt beløb til fortjeneste som omhandlet i artikel 2, stk. 3. For at afhjælpe dette justerede Kommissionen rentabiliteten af de transaktioner, der var foretaget som led i normal handel, med det gennemsnitlige tab af fortjeneste, der kunne tilskrives særlig markedssituation.

([113]) OECD Facilitator De Carvalho, A., Pazos, R., og Thorbecke, W, *Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC): Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, marts 2024, s. 18-19, boks 3 og figur 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede myndighederne i Taiwan, at beregningen af den normale værdi, der var tilladt i henhold til artikel 2.2.2 i WTO's antidumpingaftale og artikel 2, stk. 3, og artikel 2, stk. 6, i grundforordningen, allerede var tilstrækkelig til at sikre, at der blev taget hensyn til push-out-effekten. Ifølge dem var der ikke noget retsgrundlag for at fravige den faktiske fortjeneste baseret på hjemmemarkedssalg i normal handel til fordel for et benchmark på tværs af lande. Dette var navnlig tilfældet, fordi rentable hjemmemarkeds-transaktioner efter deres opfattelse overvejende var transaktioner med udglødede koldvalsede flade produkter af stål i ruller af høj kvalitet, som ikke konkurrerede med og ikke var påvirket af de ikkeudglødede koldvalsede flade produkter af stål i ruller, der udgjorde langt størstedelen af importen af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina til Taiwan.

(444) Kommissionen forklarede i betragtning 384-387, hvilken indvirkning den særlige markedssituation havde på rentabiliteten på hjemmemarkedet i Taiwan. På grund af den særlige markedssituation kunne fortjenesten ikke anses for rimelig. Af denne grund baserede Kommissionen sig på et alternativt benchmark, stadig i henhold til artikel 2, stk. 3, og artikel 2, stk. 6, i grundforordningen. Under alle omstændigheder var Kommissionen uenig i det synspunkt fra myndighederne i Taiwan om den faktiske fortjeneste, som Taiwans eksporterende producenter havde opnået. Selv om udglødede koldvalsede flade produkter af stå af høj kvalitet kan være mere rentable end ikkeudglødede koldvalsede flade produkter af stål, skyldtes fortjenesten på hjemmemarkedet ikke kun udglødede koldvalsede flade produkter af stål af høj kvalitet. Kommissionen bemærkede nemlig, at hjemmemarkedssalget af ikkeudglødede produkttyper fra den største producent i den stikprøveudtagne koncern, CSC, i undersøgelses-perioden var rentabelt for 11 ud af 12 ikkeudglødede produkttyper og i vidt omfang rentabelt for den resterende produkttype. Alle disse rentable salg på hjemmemarkedet blev anset for at være foretaget i normal handel og blev derfor medtaget i dumpingberegningen. Kommissionen anvendte derfor også fortjenesten for ikkeudglødede produkttyper, som myndighederne i Taiwan hævder er de produkttyper, der er mest udsat for konkurrence fra importen fra Kina. På grund af fortrængningen af importen fra Kina var niveauet for en sådan fortjeneste stadig lavere, end det ville have været uden den særlige markedssituation. Af denne grund var Kommissionen nødt til at foretage en justering for at opveje virkningerne af den særlige markedssituation og nå frem til en rimelig fortjeneste. Under alle omstændigheder, og hvad specifikt angår udglødet og ikkeudglødede koldvalsede flade produkter af stål, var udglødet og ikkeudglødede koldvalsede flade produkter af stål som forklaret i betragtning 405 substituerbare som råvarer, der anvendes til at fremstille produkter i efterfølgende produktionsled, og de konkurrerede derfor med hinanden. ikkeudglødede koldvalsede flade produkter af stål var blot billigere end udglødede koldvalsede flade produkter af stål og blev derfor foretrukket af brugerne i efterfølgende produktionsled. Endelig omfattede importen fra Kina i undersøgelsesperioden også udglødede koldvalsede flade produkter af stål. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(445) Myndighederne i Taiwan hævdede, at fortjenestejusteringen var uforenelig med artikel 2.2.2 i WTO's antidumpingaftale. De gjorde nemlig gældende, at når det faktiske beløb for fortjeneste ikke kan baseres på faktiske data vedrørende den pågældende eksporterende producents produktion og salg i normal handel, bør Kommissionen ved enhver anden rimelig metode basere sig på beløb, der ikke overstiger den fortjeneste, som eksportører eller producenter normalt opnår på hjemmemarkedet i det pågældende land. Ifølge myndighederne i Taiwan var den OECD-GFSEC-rapport, som Kommissionen baserede sig på, uegnet af flere grunde. For det første angav rapporten ikke specifikt en rimelig fortjeneste, der fandt anvendelse på markedet for koldvalsede flade produkter af stål i Taiwan i undersøgelsesperioden. For det andet var der metodologiske bemærkninger, der opfordrede til en forsigtig fortolkning, undersøgelsen var ikke fagfællebedømt, den var også finansieret gennem et bidrag fra Unionen, og den syntes ikke at basere sig på årsregnskaber og årsrapporter med henblik på rentabilitets-analysen. For det tredje var den fortjenstmargen, der blev taget i betragtning, stålproducenternes samlede fortjenstmargen og ikke en specifik fortjenstmargen som den faktiske fortjenstmargen for producenten i Taiwan. Endelig hævdede myndighederne i Taiwan, at de allerede havde gjort indsigelse mod denne metode, som var foreslået af klageren, i deres bemærkninger til indledningen, der er sammenfattet i betragtning 21. Med hensyn til Kommissionens tilbagevisning i betragtning 22 hævdede myndighederne i Taiwan, at Kommissionen ikke henviste til sine forpligtelser i henhold til artikel 2.2.2 i WTO's antidumpingaftale og ikke godtgjorde, at rapporten omfattede faktiske data om fortjenesten hos Taiwans producenter.

(446) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at den, som nævnt i betragtning 442, fastsatte fortjenesten efter »enhver anden rimelig metode« som omhandlet i artikel 2, stk. 6, litra c), i grundforordningen, svarende til artikel 2.2.2, nr. iii), i WTO's antidumpingaftale. Kommissionen kunne nemlig ikke basere sig på litra a) eller nr. i), da Kommissionen ikke havde faktiske fortjenestebeløb fra andre eksportører eller producenter i Taiwan til rådighed, og ingen eksportør eller producent i Taiwan ud over den stikprøveudtagne CSC Group indgav en spørgeskemabesvarelse. Kommissionen kunne heller ikke basere sig på litra b) eller nr. ii), da den ikke havde oplysninger om CSC Groups rentabilitet, der var specifikke for samme generelle varekategori som koldvalsede flade produkter af stål, og da disse oplysninger under alle omstændigheder også ville have været påvirket af den særlige markedssituation. Kommissionen baserede sig således på litra c) eller nr. iii). Ved at gøre dette havde Kommissionen ikke en fortjeneste til rådighed, som andre eksportører eller producenter normalt opnår ved salg af varer i samme generelle kategori på Taiwans hjemmemarked. Rentabiliteten for alle producenter af koldvalsede flade produkter af stål i Taiwan var nemlig påvirket af den særlige markedssituation. Desuden ville rentabiliteten for producenter af varer i efterfølgende produktionsled også være påvirket af, at der fandtes en særlig

markedssituation for koldvalsede flade produkter af stål som råvare, mens industrier som bygge- og anlægssektoren eller bilindustrien i betragtning af anvendelsen af koldvalsede flade produkter af stål ikke ville være passende, da sådanne varer ikke længere ville være i samme generelle kategori. Samtidig ville producenter af varer i tidligere produktionsled, såsom varmvalsede flade produkter af stål, også være producenter af koldvalsede flade produkter af stål, og varer længere oppe i produktionskæden, såsom jernmalm, kan ikke anses for at være i samme generelle kategori som koldvalsede flade produkter af stål. Artikel 2, stk. 6, litra c), i grundforordningen krævede imidlertid, at Kommissionen identificerede en fortjeneste, der normalt opnås i Taiwan.

(447) Kommissionen anvendte således den fortjeneste, som CSC Group selv normalt opnåede. Desuden anlagde Kommissionen den snævrest mulige fortolkning af samme generelle varekategori, begrænset til nøjagtig den samme vare, dvs. koldvalsede flade produkter af stål. Kommissionen tog således hensyn til den fortjeneste, som CSC Group normalt opnåede ved salg af koldvalsede flade produkter af stål på Taiwans hjemmemarked. CSC Group havde imidlertid underskud på sit hjemmemarkedssalg af koldvalsede flade produkter af stål til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder. Da CSC Group gav underskud, kunne Kommissionen ikke identificere en fortjeneste, der normalt opnås, på grundlag af CSC Groups faktiske fortjeneste, eftersom der ikke var nogen. Desuden viste dokumentationen i sagen, at virksomhedens samlede rentabilitet var væsentligt påvirket af transaktioner, som grundforordningen ikke anser for at være foretaget i normal handel. Sådanne transaktioner er nemlig udelukket fra fortjenesteanalysen i henhold til artikel 2, stk. 6, i nævnte forordning. For at finde en fortjeneste, der normalt opnås, tog Kommissionen derfor kun hensyn til CSC Groups fortjeneste i normal handel. CSC Groups fortjeneste i normal handel var langt mere præcis og detaljeret end enhver faktisk fortjeneste, som andre producenter havde opnået ved salg af varer i samme generelle kategori som koldvalsede flade produkter af stål i Taiwan. Under hensyn til konstateringen af, at en sådan fortjeneste var trykket som følge af den særlige markedssituation, justerede Kommissionen den til det niveau, der kunne forventes uden virkningerne af den konstaterede særlige markedssituation. Med henblik herpå fandt Kommissionen, at den fortjeneste, som CSC Group normalt opnåede ved salg af koldvalsede flade produkter af stål på Taiwans hjemmemarked, justeret med gennemsnittet af forskellen mellem faktisk og hypotetisk rentabilitet for ikkekinesiske stålvirksomheder, der var identificeret i OECD-GFSEC-rapporten og angivet i tabel 15, udgjorde en fortjeneste, der normalt opnås eller, eftersom den særlige markedssituation påvirkede selve fortjenesten, også kunne opnås af andre eksportører eller producenter ved salg af varer i samme generelle kategori på oprindelseslandets hjemmemarked. Da undersøgelsen omfattede stålvirksomheder, vedrørte den varer i samme generelle kategori som koldvalsede flade produkter af stål og omfattede dem endda. Den var således tilstrækkeligt homogen til at blive anvendt til at justere CSC Groups fortjeneste, der normalt opnås ved hjemmemarkedssalg af koldvalsede flade produkter af stål.

(448) Til yderligere støtte herfor bemærkede Kommissionen, at OECD-GFSEC-rapporten simulerede forskellen mellem en faktisk fortjeneste og den hypotetiske fortjeneste uden overkapacitet. Sat ind i sagens sammenhæng svarede dette til en fortjeneste uden push-out-effekten som følge af kinesisk overkapacitet, som i det hypotetiske scenarie ikke var steget kraftigt og således ikke havde fortrængt Taiwans hjemmemarkedssalg. OECD-GFSEC-rapporten simulerede en sådan hypotetisk fortjeneste som et gennemsnit for ikkekinesiske stålvirksomheder i hele verden. Den database, der blev anvendt i OECD-GFSEC-rapporten, omfattede virksomheder i Taiwan ([114]). Selv om OECD-GFSEC-rapporten ikke når frem til en forskel mellem faktisk og hypotetisk fortjeneste specifikt for Taiwan, når den frem til en gennemsnitlig forskel for alle ikkekinesiske virksomheder, som således også finder anvendelse på Taiwans virksomheder, nærmere bestemt på den stikprøveudtagne eksporterende producent CSC Group. Det skal bemærkes, at der med henblik på OECD-GFSEC-rapporten blev taget hensyn til faktiske fortjenestedata for virksomhederne for at udvikle en hypotetisk fortjeneste uden virkningerne af overkapacitet. Forskellen mellem faktisk og hypotetisk fortjeneste udgjorde et passende benchmark til at rense CSC Groups fortjeneste i normal handel for virkningerne af den særlige markedssituation og identificere en rimelig fortjeneste. Uden den særlige markedssituation ville CSC Groups rentable salg af koldvalsede flade produkter af stål nemlig have været mere rentable.

(449) For så vidt angår de resterende påstande fra myndighederne i Taiwan, fandt Kommissionen for det første, at for så vidt OECD-GFSEC-rapporten vedrørte den ikkekinesiske stålsektor og dermed samme generelle varekategori som koldvalsede flade produkter af stål, var den deraf følgende hypotetiske fortjeneste anvendelig på denne sektor i Taiwan. For det andet var de metodologiske bemærkninger standardformuleringer i politiske og akademiske arbejder, hvori der foreslås nye økonomiske eller økonometriske analyser. Kommissionen anså ikke det forhold, at

([114]) Se OECD, *About the OECD MAGIC database*, juli 2026, tilgængelig på: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

arbejdet ikke var fagfællebedømt, for relevant, eftersom det var udarbejdet for GFSEC, der udgør den mest anerkendte reference vedrørende overkapacitet i stålsektoren. Kommissionen kunne ikke se, på hvilket grundlag myndighederne i Taiwan gjorde gældende, at Kommissionen havde bidraget til finansieringen af undersøgelsen. Selv hvis det antages, at myndighederne i Taiwan henviste til Unionens bidrag til OECD og/eller GFSEC, anså Kommissionen imidlertid ikke dette for relevant. Studiet blev ikke offentliggjort med henblik på denne undersøgelse, og myndighederne i Taiwan fremlagde ikke noget alternativ. Analysen i figur 3 i tekstboks 3 i OECD-GFSEC-rapporten baserede sig desuden faktisk på årsrapporter og regnskaber, hvilket svarede til forholdet mellem EBITDA og indtægter. For det tredje fandt Kommissionen, at den omstændighed, at fortjenstmargenen vedrørte stålsektoren, var tilstrækkelig til at opfylde den retlige standard for »varer i samme generelle kategori« som koldvalsede flade produkter af stål. Endelig fandt Kommissionen, at den indsigelse, som myndighederne i Taiwan fremsatte i deres bemærkninger til indledningen, og som er sammenfattet i betragtning 21, ikke vedrørte metodens indhold, men snarere kravene i de retlige standarder. Da Kommissionen havde behandlet bemærkningen i betragtning 22, var den fuldt berettiget til at basere sig på metoden i den OECD-GFSEC-rapport, som klageren havde foreslået, og som ingen interesseret part havde bestridt med hensyn til indholdet. Kommissionen gav de nødvendige præciseringer vedrørende sine forpligtelser i henhold til artikel 2.2.2 i WTO's antidumpingaftale og de tilsvarende bestemmelser i grundforordningen i betragtning 442 og 446. Kommissionen fandt, at de udgjorde en tilstrækkelig begrundelse for den foreslåede metode. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(450) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gjorde CSC Group gældende, at der var en skrivefejl i beregningen af de gennemsnitlige produktionsenhedsomkostninger pr. varekontrolnummer for en af dens virksomheder.

(451) Kommissionen fandt denne påstand berettiget. Beregningen af den normale værdi for denne virksomhed blev derfor revideret, og dumpingmargenen for CSC Group og for samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgik i stikprøven, blev justeret i overensstemmelse hermed. Den fornyede beregning påvirkede ikke restdumping-margenen.

3.4.4. *Eksportpris*

(452) De stikprøveudtagne eksporterende producenter eksporterede direkte til uafhængige kunder i Unionen.

(453) Eksportprisen var derfor den pris, der faktisk blev betalt eller skulle betales for den pågældende vare, når den blev solgt med henblik på eksport til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

3.4.5. *Sammenligning*

(454) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, skal Kommissionen foretage en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen i samme handelsled og tage hensyn til forskelle i faktorer, der påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. I den foreliggende sag valgte Kommissionen at sammenligne den normale værdi og eksportprisen for de stikprøveudtagne eksporterende producenter i handelsleddet ab fabrik. Som nærmere forklaret nedenfor blev den normale værdi og eksportprisen, hvor det var relevant, justeret for at: i) tilbageregne dem til ab fabrik-niveauet og ii) foretage justeringer for forskelle i faktorer, der blev påstået og påvist at påvirke priserne og prissammenligneligheden.

(455) I den følsomme udgave af deres spørgeskemabesvarelser anmodede både CSC og CHS om at tilføje ét ciffer i slutningen af varekontrolnumrene for at tage hensyn til påståede markedssegmenter efter slutanvendelse. Ifølge de stikprøveudtagne eksporterende producenter i Taiwan medførte disse markedssegmenter prisforskelle, som den varekontrolnummerstruktur, Kommissionen havde foreslået, ikke tog hensyn til. Desuden sammenlignede en sådan varekontrolnummerstruktur hjemmemarkedssalg i et segment med høj værdi med eksportsalg til Unionen, der var koncentreret i et prisfølsomt segment.

(456) Kommissionen bemærkede, at det ciffer, som de stikprøveudtagne eksporterende producenter i Taiwan havde tilføjet, ikke svarede til en teknisk eller fysisk egenskab, der kunne gøre det muligt entydigt at skelne mellem og identificere de påståede markedssegmenter. Beskrivelserne af markedssegmenterne viste, at der ikke var en enkelt variabel eller et sæt variabler, der kunne gøre det muligt at skelne mellem de forskellige segmenter, men at hvert af dem var defineret på grundlag af forskellige faktorer. Eksempelvis var ét segment defineret på grundlag af kvalitetskrav og manglende priselasticitet, et andet på grundlag af indholdet af et bestemt element og et tredje på grundlag af indholdet af andre elementer. Som følge heraf var den eneste reelle kendetegnende faktor slutanvendelsen ifølge de stikprøveudtagne eksporterende producenters egen klassificering. Ved at spore egenskaberne ved de produkter, der blev solgt til de forskellige slutanvendelser, identificerede de stikprøveudtagne eksporterende producenter kunstigt flere markedssegmenter. Den varekontrolnummerstruktur, som Kommissionen foreslog, omfatter imidlertid allerede en række faktorer, som gør det muligt at klassificere de samme produkter og sammenligne dem som samme vare. Denne varekontrolnummerstruktur var fuldt ud tilstrækkelig. Dette var navnlig tilfældet, fordi Kommissionen kort efter indledningen af sagen, den 1. oktober 2025, ændrede varekontrolnummerstrukturen en smule for at sikre, at kvaliteter til bilindustrien baseret på proprietære bilindustristandarder svarende til standard 10130 2006 i den europæiske nomenklatur (»EN«) og stål hærdet ved fast opløsning (EN-standard 10268) blev klassificeret korrekt i varekontrolnummerstrukturen ([115]). Kommissionen afviste derfor denne påstand.

3.4.5.1. Justeringer af den normale værdi

(457) Som forklaret i betragtning 436-442 blev den normale værdi fastsat i handelsleddet ab fabrik ved at anvende produktionsomkostningerne sammen med beløb til SA&G-omkostninger og fortjeneste, som blev anset for at være rimelige for dette handelsled. Det var derfor ikke nødvendigt at foretage justeringer for at tilbageregne den normale værdi til niveauet ab fabrik.

(458) I den følsomme udgave af sin spørgeskemabesvarelse gjorde CSC Group gældende, at gruppen, hvis Kommissionen afviste dens forslag om at ændre varekontrolnummerstrukturen som forklaret i betragtning 455, ville have anmodet om justeringer af den normale værdi eller eksportprisen for i) forskelle i fysiske egenskaber, ii) forskelle i handelsled og iii) andre faktorer. Under kontrolbesøget anmodede CSC Group om en sådan justering på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), vedrørende andre faktorer og fremlagde en beregning af justeringen. CSC Group forklarede, at begrundelsen for justeringen var, at i) kunder betalte forskellige priser på hjemmemarkedet på grund af forskellen i disse andre faktorer, og at ii) denne forskel skyldtes en kombination af forskelle i fysiske egenskaber som følge af specifikke stålkvaliteter og i handelsled som følge af kundetypen. Med hensyn til kundetypen gjorde CSC Group gældende, at der var forskelle i funktioner og salgsvilkår. Konkret var CSC's certificering som kvalificeret leverandør til kunden en forudsætning for forretningsforbindelser, og priserne afspejlede en sådan yderligere betingelse. Justeringen skulle således tage højde for prisforskellen som følge af slutanvendelsen. På hjemmemarkedet accepterede kunder i det påståede segment A en højere pris, mens salget på Unionens eksportmarked hovedsagelig var koncentreret om det påståede segment B, selv om der også var salg i det påståede segment A. Under kontrolbesøget præciserede CSC, at segment A på grundlag af kundetypen kunne opdeles yderligere i segment A1 på hjemmemarkedet, hvor der kunne opnås højere priser, og segment A2 på Unionens eksportmarked, hvor der kunne opnås lavere priser, som dog stadig var højere end i segment B.

(459) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at CSC Group ikke underbyggede sin påstand om prisforskelle mellem salgssektorer med nogen dokumentation for omkostninger.

(460) Hvad angår den påståede forskel i fysiske egenskaber, anmodede Kommissionen CSC Group om at fremlægge dokumentation for eventuelle fysiske eller kemiske egenskaber, som klart kunne adskille de påståede segmenter, som allerede nævnt i betragtning 456. CSC Group fremlagde ikke dokumentation for, at nogle kunder betalte mere end andre for lignende produkter på grund af en forskel i fysiske eller kemiske egenskaber. Med hensyn til andre faktorer anmodede Kommissionen CSC Group om at fremlægge underbyggende dokumentation såsom yderligere salgsomkostninger eller yderligere omkostninger. CSC Group forklarede, at der ikke var nogen specifikke yderligere emballeringsomkostninger, og at omkostningerne ved certificeringsprocessen ikke blev afskrevet, men bogført som en generalomkostning. Kommissionen fandt derfor, at CSC Group ikke havde fremlagt sådan dokumentation.

([115]) Notat til sag nr. t25.009414 og tilhørende bilag.

(461) Hvad angår de påståede forskelle mellem kundetyperne, bemærkede Kommissionen, at CSC Group ikke påviste nogen sammenhæng mellem de høje priser og omkostningerne ved certificeringsprocessen eller andre faktorer.

(462) Desuden bemærkede Kommissionen oprindeligt, at de høje priser kunne forklares ved, at CSC Group var den eneste producent på hjemmemarkedet, der var aktiv i det påståede segment A. Efter en mere detaljeret analyse af segmentet og graden af konkurrence i dette konkluderede Kommissionen imidlertid i betragtning 481, at et sådant scenario kun ville være muligt, hvis CSC Group begrænsede konkurrencen i dette segment. I mangel af dokumentation for eller påstande herom forfulgte Kommissionen ikke dette ræsonnement. I stedet fokuserede Kommissionens tilbagevisning på den fuldstændige mangel på påvist årsagssammenhæng mellem de påståede faktorer og det påståede pristillæg. Konklusionerne i betragtning 481 blev fremlagt for CSC Group ved den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger og blev ikke bestridt af CSC Group.

(463) Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(464) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog CSC Group sin anmodning om en rimelig sammenligning mellem hjemmemarkedspriser og eksportpriser ved at tage hensyn til den forskellige slutanvendelse for koldvalsede flade produkter af stål i bilsektoren og andre sektorer end bilsektoren i betragtning af den betydelige prisforskel afhængigt af slutkunden. CSC Group gentog, at de ønskede justeringer var nødvendige for at korrigere en sammenligning mellem en normal værdi baseret på salg til bilindustrien til højere priser og eksportpriser baseret på salg uden for bilindustrien til lavere priser. CSC Group gentog, at bilsegmentet var grundlæggende forskelligt fra segmentet uden for bilindustrien og var underlagt vedvarende prisforskelle, som også blev undersøgt under Kommissionens kontrol. For det første var salg til originaludstyrsfabrikanter i bilindustrien (»OEM'er«) og deres forsyningskæder underlagt strenge tekniske krav og kvalitetskrav, langfristede kontrakter og krævende certificeringsprocesser. Kontrollen bekræftede disse krav, herunder bilindustrispecifikke kvalitetscertificeringer og fabrikantgodkendelser, idet CSC Group var den eneste kvalificerede leverandør i Taiwan af visse produkter. For det andet var pålidelighed og risikobegrænsning centrale overvejelser for kunderne i bilindustrien snarere end den laveste pris. For det tredje var priserne i bilsegmentet mindre elastiske, fordi det er særlig omkostnings- og tidskrævende at skifte leverandør. Som følge heraf står kvalificerede leverandører såsom CSC over for mindre konkurrence, når de sælger til kunder i bilindustrien, end når de sælger til kunder uden for bilindustrien. Endelig mindede CSC Group om, at beskyttelsesforanstaltningerne vedrørende stål udskilte stål til anvendelse i bilindustrien ([116]).

(465) Med hensyn til retsgrundlaget præciserede CSC Group i sine bemærkninger til fremlæggelsen af oplysninger, at justeringen var berettiget i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), for forskelle i andre faktorer, fordi i) kunder betalte forskellige priser på hjemmemarkedet på grund af forskellen i disse faktorer, og ii) en sådan forskel skyldtes en kombination af faktorer, der er opregnet i grundforordningens artikel 2, stk. 10, nemlig grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), vedrørende forskelle i fysiske egenskaber som følge af specifikke stålkvaliteter og grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), vedrørende forskelle i handelsniveau på grund af kundetypen.

(466) På denne baggrund hævdede CSC Group, at Kommissionen i betragtning 459 til 461 ikke havde behandlet dens bemærkninger korrekt. Navnlig gjorde CSC Group gældende, at Kommissionen i det væsentlige kun behandlede de påståede forskelle i fysiske egenskaber, men ikke reelt behandlede forskellene i handelsniveau og i andre faktorer. CSC Group præciserede, at sondringen mellem produkter til bilindustrien og produkter uden for bilindustrien ikke alene var baseret på forskelle i de fysiske egenskaber, men på en kombination af faktorer, således som det fremgik af de forskellige retsgrundlag. Ifølge CSC Group tog Kommissionen ved kun at afvise påstanden på grundlag af fysiske egenskaber ikke stilling til spørgsmålet om, hvorvidt priserne på koldvalsede flade produkter af stål til bilindustrien og koldvalsede flade produkter af stål uden for bilindustrien er sammenlignelige uden en justering, under hensyntagen til de faktorer, der påvirker disse priser, herunder forskelle i fysiske egenskaber. I denne henseende henviste CSC Group til en tidligere undersøgelse af acrylonitril-butadien-styren-harpikser ([117]) (»ABS«). Endelig hævdede CSC Group, at den havde fremlagt dokumentation for, at visse kunder betalte mere end andre for lignende produkter på grund af forskelle i fysiske eller kemiske egenskaber, i form af krav om specifikke tekniske specifikationer og certificeringer knyttet til disse specifikationer, herunder specifikke tekniske standarder og materialestandarder. Desuden var CSC i stand til at opkræve højere priser ved salg på hjemmemarkedet til bilindustrien.

([116]) Gennemførelsesforordning (EU) 2019/159, betragtning 156-157.
([117]) Gennemførelsesforordning (EU) 2026/316, betragtning 92, 101 og 120.

(467) Kommissionen var ikke enig med CSC Group i, at den ikke havde behandlet koncernens påstand korrekt. I betragtning 459 til 461 behandlede Kommissionen de særskilte faktorer og retsgrundlag, som CSC Group havde fremført.

(468) I betragtning 460 behandlede Kommissionen de påståede forskelle i fysiske egenskaber. Kommissionens hensigt var ikke at behandle hele påstanden alene med denne betragtning, men den analyserede i den forbindelse en af de påståede faktorer, der påvirkede priserne. Kommissionen gentog, som allerede anført i betragtning 460, at CSC Group ikke havde fremlagt målbare fysiske og tekniske egenskaber ved den undersøgte vare, som kunne understøtte dens påstand. De certificeringer, specifikationer og standarder, som CSC fremførte som argumenter, adskiller ikke fysisk eller kemisk koldvalsede flade produkter af stål til bilindustrien fra koldvalsede flade produkter af stål til andre industrier. CSC Group godtgjorde derfor ikke, at fysiske egenskaber var en faktor, der kunne berettige en justering.

(469) Endvidere anfægtede CSC Group relevansen af omkostningsforskelle i forbindelse med en justering for fysiske egenskaber. CSC Group hævdede, at justeringer for fysiske egenskaber i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), udelukkende skal kvantificeres på grundlag af et »rimeligt skøn over forskellens markedsværdi« og bemærkede, at Kommissionen behandlede sådanne justeringer som prisfradrag i sine interne beregningsark.

(470) Kommissionen bemærkede, at CSC Group så bort fra den udtrykkelige forudgående betingelse, der er fastsat i indledningen til artikel 2, stk. 10, hvorefter der kun indrømmes en justering, »*hvis det påvises, at [faktorerne] påvirker prissammenligneligheden*«. Udtrykket »*rimeligt skøn over markedsværdien*«, som CSC Group påberåbte sig, bestemmer først metoden til kvantificering af en justering, efter at tærskelkravet om prispåvirkning er blevet godtgjort af den part, der fremsætter påstanden. I den foreliggende sag godtgjorde CSC Group ikke, at bilsektorens specialiserede fysiske krav systematisk førte til særskilt prisfastsættelse på hjemmemarkedet for identiske varetyper, der ikke allerede er fuldt ud og tilstrækkeligt afspejlet i matchningsmatricen for varekontrolnumre. Kommissionen understregede, at dens interne modelleringsvalg om at anvende justeringer på priserne ikke fritog den eksporterende producent for dennes primære retlige forpligtelse til at fremlægge verificerbar dokumentation for, at de fysiske forskelle fordrejer en rimelig sammenligning. Under alle omstændigheder undersøgte Kommissionen produktionsomkostningerne for at analysere, om de påståede højere krav vedrørende tekniske specifikationer og kvalitet var afspejlet heri, som det ville være logisk, og den kunne ikke konkludere, at de påvirkede produktionsomkostningerne, jf. betragtning 460. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(471) Desuden hævdede CSC Group, at Kommissionen med urette afviste CSC Groups justeringspåstande vedrørende handelsniveau og andre faktorer på grundlag af fraværet af omkostningsvariationer mellem lignende produkter, der blev solgt til bilsektoren og sektoren uden for bilsektoren. Ifølge CSC Group anvendte Kommissionen ved at henvise til omkostninger en forkert retlig standard. CSC Group hævdede, at grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), og litra k), ikke krævede dokumentation for forskelle i produktionsomkostninger for at berettige en justering. Ifølge CSC Group er de relevante forhold forskellen i markedsværdi og i de priser, som kunderne betaler.

(472) Indledningsvis afviste Kommissionen CSC Groups fortolkning af grundforordningen. Kommissionen fandt ikke, at en omkostningsanalyse er den primære eller eneste standard for vurderingen af en påstand i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), og litra k). Kommissionen bemærkede imidlertid, at den fuldt ud er berettiget til at anmode om og vurdere omkostningsstrukturer som et objektivt bevismiddel til at kontrollere, om en påstået hjemmemarkedsprisforskel er strukturel, konsistent og reelt påvirker prissammenligneligheden. Kommissionen minder om, at det primære formål med undersøgelsen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, er at sikre en rimelig sammenligning mellem eksportprisen og den normale værdi. Når en interesseret part anmoder om en justering i henhold til artikel 2, stk. 10, påhviler det parten at godtgøre, at dens påstand opfylder både de materielle og bevismæssige betingelser, der er fastsat i denne bestemmelse. I den foreliggende sag fandt Kommissionen, at forskellen i markedsværdi og i de priser, som kunderne betaler, skal godtgøres under henvisning til henholdsvis en forskel i handelsniveau og en forskel i andre faktorer.

(473) Med hensyn til handelsniveau fandt Kommissionen endvidere, at en justering for handelsniveau kræver bevis for konsekvente og tydelige forskelle i sælgerens funktioner og priser for de forskellige handelsniveauer (f.eks. engros i forhold til detailhandel) på hjemmemarkedet, og at denne dokumentation ikke blev fremlagt. Som det fremgår af den sondring mellem salgskanaler, der blev foretaget i transaktionsoversigten over salg på hjemmemarkedet og salg i Unionen, solgte CSC både til forhandlere og slutbrugere på både hjemmemarkedet og EU-markedet. Med hensyn til den påståede bilsektor solgte CSC til både bilproducenter og forhandlere på hjemmemarkedet, mens virksomheden kun solgte til forhandlere på EU-markedet. Forhandlere af produkter til bilindustrien på hjemmemarkedet og EU-markedet opererede i samme handelsled. Desuden blev enhver påstået forskel i handelsniveau mellem hjemmemarkedet (forhandlere af produkter til bilindustrien og bilproducenter) og eksportmarkedet (kun forhandlere af produkter til bilindustrien) ikke påvist ved forskelle i CSC Groups funktioner og priser for de forskellige handelsniveauer (dvs. forhandlere eller bilproducenter) på hjemmemarkedet. Uanset om der var tale om indenlandske slutbrugere (i bilsektoren eller ej) eller indenlandske forhandlere (i bilsektoren eller ej), købte alle CSC Groups købere på hjemmemarkedet direkte fra CSC Group uden forskelle i funktioner og priser. Bilproducenter og købere uden for bilindustrien opererede på samme funktionelle niveau: de er industrielle slutbrugere, der køber direkte fra CSC Group, uanset om det er inden for bygge- og anlægsindustrien, værktøjsindustrien eller bilindustrien. De forhold i bilindustrien, som CSC baserede sin påstand på, udgjorde almindelig handelspraksis mellem virksomheder snarere end et særskilt led i distributionskanalen. Da CSC Group ikke påviste en anden prisstruktur baseret på særskilte distributionskanaler, var kriterierne i grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), ikke opfyldt. Kommissionen afviste derfor påstanden om en justering for handelsniveau.

(474) Kommissionen analyserede derefter, om en eventuel justering ville være berettiget i henhold til artikel 2, stk. 10, litra k).

(475) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at CSC hævdede, at de andre faktorer, der skulle tages i betragtning i henhold til artikel 2, stk. 10, litra k), var »*en kombination af følgende faktorer, der er opregnet i grundforordningens artikel 2, stk. 10, nemlig artikel 2, stk. 10, litra a), vedrørende forskelle i fysiske egenskaber og artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), vedrørende forskelle i handelsniveau*«.

(476) Artikel 2, stk. 10, litra k), vedrører udelukkende justeringer for faktorer, der ikke er omhandlet i litra a)-j). CSC identificerede derfor ikke nogen faktor, der kunne behandles efter denne bestemmelse. Kommissionen mindede om, at grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), ikke kan fortolkes som en mekanisme til at omgå de strenge bevismæssige referencepunkter, der er fastsat i de foregående litraer i grundforordningens artikel 2, stk. 10.

(477) Under alle omstændigheder kræver artikel 2, stk. 10, litra k), også en årsagssammenhæng mellem den påberåbte faktor og den påståede priseffekt, og Kommissionen analyserede derfor al dokumentation i sagen og den argumentation, som CSC havde fremført.

(478) I det væsentlige hviler CSC's påstand på, at kunderne konsekvent betalte forskellige priser på hjemmemarkedet. Imidlertid identificerede intet i deres argumentation klart nogen faktor (bortset fra dem, der er omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a)-j)), som kunne forklare de højere priser. På grundlag af dokumentationen i sagen fandt Kommissionen, at de nævnte strenge tekniske krav og kvalitetskrav, langfristede kontrakter og krævende certificeringsprocesser ikke i sig selv begrundede priserne. De opkrævede priser skyldtes også de pågældende kunders bevidste valg, således som CSC selv forklarede (se betragtning 464). Dette udgjorde almindelige kommercielle vilkår og ikke en faktor, der påvirkede prissammenligneligheden.

(479) Henvisningen til beskyttelsesforanstaltningerne var uden virkning, da Kommissionen i denne sammenhæng bemærkede, at korrosionsbestandigt stål til bilindustrien ikke var omfattet af industriens anmodning om antidumpingforanstaltninger, mens det i denne undersøgelse vedrørende koldvalsede flade produkter af stål klart er en del af varedækningen. I undersøgelsen vedrørende ABS var kategorien massebalanceret ABS derimod ikke omfattet af varekontrolnummeret, mens anvendelsen i bilindustrien i den foreliggende undersøgelse udgør en slutanvendelse og ikke er relevant for varekontrolnummerklassificeringen, som forklaret af Kommissionen i betragtning 456. Selv om en forskel, der ikke er omfattet af varekontrolnummeret, kan være relevant for en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), udgør undersøgelsen vedrørende ABS derfor ikke et nyttigt eksempel på en mulig justering i den foreliggende sag.

(480) Endelig gjorde CSC Group, som alternativ til justeringerne for forskelle i fysiske egenskaber, handelsniveau og andre faktorer, gældende, at hvis Kommissionen fandt, at CSC's højere priser på hjemmemarkedet ved salg til bilindustrien skyldtes, at CSC er den eneste producent på hjemmemarkedet, der er aktiv i segmentet, dannes disse priser under konkurrencevilkår, som ikke findes på EU-markedet. CSC havde nemlig ikke en sammenlignelig position på EU-markedet. Kommissionen burde derfor udelukke salg på hjemmemarkedet til bilindustrien fra sammenligningen, fordi eksportpriserne til EU ikke indeholdt et pristillæg svarende til det taiwanske bilmarked.

(481) Kommissionen bemærkede, at hvert segment på hvert geografisk marked er underlagt sine egne specifikke konkurrencevilkår. Disse vilkår formes bl.a. af antallet af leverandører og kunder, der er aktive på markedet, og af deres respektive markedspositioner. Alene den omstændighed, at én kunde under disse vilkår er villig til at betale mere og en anden mindre for den samme varetype, berettiger ikke en nedjustering for sidstnævnte og en opjustering for førstnævnte eller udelukkelser fra den normale værdi. Sådanne prisforskelle kan blot afspejle normale markedskræfter og bør derfor bidrage til fastsættelsen af den normale værdi i en markedsøkonomi underlagt normale konkurrencevilkår. Det forhold, at CSC tilfældigvis er den eneste producent på hjemmemarkedet, der er aktiv i det relevante segment, betyder ikke i sig selv, at virksomheden af den grund er i stand til at opkræve et pristillæg. CSC er fortsat underlagt konkurrencepres, da segmentet er åbent for import og for adgang for andre producenter på hjemmemarkedet. Situationen kunne være anderledes, hvis CSC var i stand til at begrænse konkurrencen, enten gennem ensidig adfærd eller gennem aftaler med andre markedsdeltagere. CSC har imidlertid ikke hævdet, at dette er tilfældet.

(482) Af alle ovennævnte grunde afviste Kommissionen denne påstand.

(483) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede CSC Group med hensyn til fysiske forskelle og Kommissionens tilbagevisning i betragtning 468, at tekniske specifikationer og standarder, der gælder for produkter til bilindustrien, ikke var kommercielle mærkninger på ellers identiske produkter. Derimod fremstillede CSC Group de pågældende koldvalsede flade produkter af stål i overensstemmelse med de tekniske specifikationer, som den enkelte bilproducent krævede. Formålet med de tekniske standarder er at fastlægge de egenskaber, som stålet skal have for at opfylde fabrikantens krav.

(484) Kommissionen bemærkede, at CSC Group beskrev den blotte proces med kundetilpasning af produkter efter anmodning fra en kunde. En sådan kundetilpasning definerer, netop fordi den er individualiseret, ikke en specifik fysisk egenskab eller et homogent sæt fysiske egenskaber, der gør det muligt at skelne koldvalsede flade produkter af stål bestemt til bilsektoren fra andre koldvalsede flade produkter af stål. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(485) Desuden hævdede CSC Group, at Kommissionen, for så vidt som den i betragtning 470 fandt, at CSC Group ikke havde godtgjort, at bilsektorens fysiske krav førte til særskilt prisfastsættelse, anerkendte, at der fandtes en forskel i fysiske egenskaber.

(486) Kommissionen bemærkede, at betragtning 470 blot gengav den påstand, som CSC Group ikke havde underbygget. Den afviste derfor denne påstand.

(487) For det andet hævdede CSC Group med hensyn til fysiske forskelle, at Kommissionen begik en fejl ved at finde, at bilsektorens fysiske krav ikke førte til særskilt prisfastsættelse. CSC Group gjorde gældende, at den havde fremlagt tilstrækkelig dokumentation for en indvirkning på priserne og prissammenligneligheden. Denne dokumentation omfattede: i) strenge tekniske specifikationer og standarder, ii) den krævende kvalificeringsproces, som bilproducenter kræver for at opnå status som kvalificeret leverandør, og iii) opretholdelsen af den bilindustrispecifikke ISO/TS16949-certificering af kvalitetsstyringssystemet. Sådanne kvalifikationer og certificeringer gjorde det mere byrdefuldt og tidskrævende for kunder i bilindustrien at skifte leverandør, hvorved konkurrencen og priselasticiteten blev reduceret. Dette forklarede, at CSC Group var den eneste kvalificerede leverandør af visse koldvalsede flade produkter af stål solgt til slutbrugere i bilindustrien i Taiwan. Endelig optegnede Kommissionen i CSC's kontrolbesøgsrapport, at bilsegmentet var mere rentabelt end andre segmenter med produkter i ruller, og at eksistensen af et pristillæg for produkter til bilindustrien fuldt ud blev bekræftet af CSC Groups interne salgsopfølgning og officielle hjemmemarkedspriskatalog.

(488) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at CSC Group udtrykkeligt havde opført disse elementer som relevante i forbindelse med sin påstand om forskelle i fysiske egenskaber. Kommissionen vurderede dem derfor ud fra denne synsvinkel, selv om de forekom uegnede til denne påstand. Kommissionen bemærkede endvidere, at CSC Group ikke underbyggede sin påstand vedrørende forskelle i fysiske egenskaber, da den ikke fremlagde nye elementer til støtte for sit udsagn. Desuden fandt Kommissionen, at denne type salg på hjemmemarkedet ikke var den eneste, der var underlagt særlige standarder. Eksempelvis var salget til Unionen til brugere i bilindustrien også underlagt EN-standarder. Endvidere definerede en status som kvalificeret leverandør og de etablerede kommercielle forbindelser ikke fysiske egenskaber, men var almindelige kommercielle vilkår, der fulgte af et bevidst valg truffet af CSC Groups kunder. Kommissionen gentog derfor, at den dokumentation, som CSC Group henviste til, ikke påviste eksistensen af en eller flere specifikke fysiske egenskaber, der kunne adskille koldvalsede flade produkter af stål bestemt til bilsektoren fra andre typer koldvalsede flade produkter af stål. CSC identificerede salg til bilindustrien i sit interne system, ligesom virksomheden også identificerede andre ståltyper såsom værktøjsstål eller tromlestål, alene på grundlag af slutanvendelsen og kunden. Dette bekræftes af, at CSC's system ikke sondrede mellem koldvalsede flade produkter af stål solgt til en bilproducent, for hvilken CSC var kvalificeret leverandør, og koldvalsede flade produkter af stål solgt til en forhandler af bildele, for hvilken CSC ikke var kvalificeret leverandør. Som følge heraf afviste Kommissionen CSC Groups påstand, da der ikke forelå underbygget dokumentation, der isolerede virkningen af fysiske egenskaber fra andre normale kommercielle faktorer.

(489) CSC Group hævdede, at Kommissionen krævede en umulig bevisbyrde, der var højere end den standard, som Domstolen anvendte i Sinopec ([118]). CSC Group hævdede, at den havde påvist, at de relevante forskelle forelå, og at de faldt sammen med et væsentligt og konsistent pristillæg.

(490) Kommissionen fandt, at CSC Group ikke havde godtgjort, at de faktiske omstændigheder var relevante for prissammenligneligheden, og at de nødvendigvis påvirkede den. I denne henseende fremsatte CSC Group en sammensat påstand i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), baseret på en kombination af faktorer, der henhørte under grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), og artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i). I sin seneste påstand, jf. betragtning 487, præciserede CSC Group imidlertid ikke, hvilke enkelte elementer der begrundede hvilken specifik justering. Med andre ord identificerede CSC Group en prisforskel på hjemmemarkedet afhængigt af kunden, som, jf. betragtning 481, er en normal foreteelse på et frit marked, som bør afspejles i, snarere end fjernes fra, den normale værdi. CSC Group forklarede dernæst ikke denne prisforskel i form af konkrete prispåvirkende faktorer som krævet i grundforordningens artikel 2, stk. 10. Uden en sådan forbindelse er der ingen grund til justeringen. En prisforskel alene viser ikke nødvendigvis et pristillæg. Uden nogen påviselig forbindelse til en konkret faktor er den en almindelig markedsforeteelse, der former den normale værdi for en bestemt varetype. Som følge heraf afviste Kommissionen påstanden, da der ikke forelå en klar sondring og en behørig underbygning af de påberåbte retlige grunde.

(491) CSC Group gentog også sin påstand om produktionsomkostningernes relevans, som allerede var behandlet i betragtning 470.

(492) For det tredje hævdede CSC Group med hensyn til den påståede forskel i handelsniveau, at dens salg til bilsektoren var kendetegnet ved status som kvalificeret leverandør, krævende produktcertificeringsprocedurer, producent-specifikke produktions- og kvalitetskrav samt en kvalitetsstyringscertificering, der er specifik for bilindustrien. CSC Group gjorde gældende, at disse krav ikke fandtes på samme måde i dens salg til andre industrikunder. CSC Group hævdede endvidere, at eftersom grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), udtrykkeligt anerkendte, at forskelle i handelsniveau kan omfatte *»eventuelle forskelle, der kan opstå ved OEM-salg (salg til originaludstyrsfabrikanter)«*, omfattede begrebet handelsniveau mere end blot kundens placering i distributionskæden.

([118]) C-319/24 P, Kommissionen mod Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd m.fl., cit., præmis 120.

(493) Kommissionen fandt, at status som kvalificeret leverandør, krævende produktcertificeringsprocedurer, producentspecifik produktion, kvalitetskrav og bilindustrispecifik kvalitetsstyringscertificering ikke udgjorde forskelle i handelsniveau. Som eksempel ændrede det ikke leverandørens funktioner som sælgende producent, om leverandøren var kvalificeret eller ej. Henvisningen til *»forskelle, der kan opstå ved OEM-salg […]«* i grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), vedrører justeringer, hvor der er en prisforskel mellem produkter under eget mærke (salg som producent under eget mærke eller OBM-salg) og OEM-salg, hvor sidstnævnte er salg til købere, som normalt ville videresælge produktet under deres eget mærke og varetage funktionerne samt bære de tilsvarende omkostninger, navnlig eftersalgs- og reklameomkostninger. For CSC's vedkommende forelå der ingen sådanne forskelle i salget, da alt virksomhedens salg var under eget mærke. Kommissionen fandt derfor, at CSC Group ikke påviste, at OEM-salg i dette tilfælde udgjorde et andet handelsniveau. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(494) For det fjerde hævdede CSC Group med hensyn til forskelle i andre faktorer, at den havde identificeret flere faktorer, som var specifikke for salg til bilindustrien, og som ikke, eller i det mindste ikke nødvendigvis, var omfattet af de øvrige afsnit i grundforordningens artikel 2, stk. 10. Disse faktorer omfattede: i) krævende certificeringsprocedurer, der finder anvendelse på leverandører til bilindustrien, ii) langfristede kontrakter og tekniske aftaler, der kræver nøje overholdelse af bilproducenternes kvalitetsstyringssystemer og processtandarder. Selv om CSC Group anerkendte, at visse krav, såsom producentspecifikke tekniske specifikationer, kunne afspejles i produktets fysiske egenskaber og dermed være omfattet af artikel 2, stk. 10, litra a), gjorde den gældende, at andre faktorer, såsom selve kvalificerings- og certificeringsprocessen, ikke nødvendigvis udgjorde en fysisk forskel. For at tage hensyn til den kombinerede virkning af disse faktorer, som ikke alle henhørte under de specifikke kategorier, der er opregnet i de foregående afsnit i artikel 2, stk. 10, baserede den sig derfor subsidiært på artikel 2, stk. 10, litra k). Ifølge CSC Group hvilede påstanden i henhold til artikel 2, stk. 10, litra k), ikke blot på eksistensen af forskellige hjemmemarkedspriser, men på specifik underliggende dokumentation, der viste, at kunder i bilindustrien konsekvent betalte væsentligt højere priser, når disse faktorer var til stede.

(495) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at CSC Group, som anført i betragtning 487, også havde opført kvalificerings- og certificeringsprocessen samt overholdelsen af bilproducenternes krav blandt de faktorer, der understøttede en påstand om en justering for forskelle i fysiske egenskaber i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a). I sin efterfølgende argumentation anerkendte CSC Group imidlertid, at kvalificerings- og certificeringsprocessen ikke nødvendigvis udgjorde en fysisk forskel. Med hensyn til de resterende faktorer gentog Kommissionen sin opfattelse af, at krævende certificeringsprocedurer, langfristede kontrakter og tekniske aftaler, der kræver nøje overholdelse af bilproducenternes krav, ikke i sig selv bestemte priserne. Prisniveauerne skyldtes også de pågældende kunders kommercielle valg. Som forklaret i betragtning 490 viser en prisforskel desuden ikke i sig selv et pristillæg. Den kunne lige så godt påvise et prisfradrag for salg uden for bilindustrien og er således, uden nogen konkret forbindelse til en bestemt faktor, en normal markedsforeteelse, der bør afspejles i den normale værdi for en bestemt varetype ved sammenligningen med eksportprisen snarere end neutraliseres. Da disse elementer udgjorde almindelige kommercielle vilkår og uden nogen konkret forbindelse til et pristillæg ikke kan kvalificeres som en faktor, der påvirker prissammenligneligheden som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 10, afviste Kommissionen derfor denne påstand. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

(496) For det femte gentog CSC Group relevansen af beskyttelsesforanstaltningerne vedrørende stål nævnt i betragtning 464 og af undersøgelsen vedrørende ABS nævnt i betragtning 466, med hensyn til hvilke Kommissionen fastholdt den opfattelse, der er udtrykt i betragtning 479.

(497) Endelig hævdede CSC Group, at der var en modstrid mellem Kommissionens udsagn i punkt 356 i dokumentet med den generelle fremlæggelse af oplysninger (afspejlet i betragtning 462), hvorefter *»de høje priser kunne forklares ved, at CSC Group var den eneste producent på hjemmemarkedet, der var aktiv i det påståede segment A«*, og udsagnet i betragtning 481, hvorefter det forhold, at CSC tilfældigvis var den eneste producent på hjemmemarkedet, der var aktiv i det relevante segment, ikke i sig selv betød, at virksomheden af den grund var i stand til at opkræve et pristillæg. CSC Group gjorde gældende, at spørgsmålet fortsat var, om en sammenligning af hjemmemarkedspriserne for bilindustrien, der var dannet under CSC Groups særlige konkurrencemæssige position, med CSC Groups eksportpriser, der var dannet under forskellige konkurrencevilkår, resulterede i en rimelig sammenligning.

(498) Kommissionen bemærkede, at den tilsyneladende modstrid mellem punkt 356 i dokumentet med den generelle fremlæggelse af oplysninger (afspejlet i betragtning 462) og betragtning 481 afspejlede udviklingen i dens vurdering af de relevante markedsvilkår og CSC Groups position i det pågældende segment gennem hele undersøgelsen. Punkt 356 var baseret på den oprindelige hypotese om, at CSC Group kunne udnytte sin markedsposition til at opkræve højere priser. En mere detaljeret analyse fastslog imidlertid, at segmentet var åbent for konkurrence fra både indenlandske leverandører og eksportører. Under disse omstændigheder konkluderede Kommissionen, at CSC Group kun kunne opretholde det påståede pristillæg, hvis konkurrencen i dette segment var begrænset, enten gennem ensidig adfærd eller i samordning med andre markedsdeltagere. Da der ikke forelå dokumentation for eller endog en påstand om sådanne begrænsninger, kunne den oprindelige hypotese, der lå til grund for punkt 356, ikke opretholdes, jf. betragtning 462. I sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede CSC Group nemlig ikke Kommissionens konklusion i betragtning 481, men pegede i stedet på den påståede modstrid. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

3.4.5.2. Justeringer af eksportprisen

(499) For at justere eksportprisen tilbage til handelsleddet ab fabrik blev der foretaget justeringer for: told, andre importafgifter, fragt, forsikring, håndterings- og lasteomkostninger og dermed forbundne omkostninger.

(500) Der blev foretaget justeringer for følgende faktorer, der påvirkede priserne og prissammenligneligheden: bankgebyrer, provisioner og, kun for CSC, kreditomkostninger.

3.4.6. *Dumpingmargener*

(501) For de stikprøveudtagne eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(502) Under kontrolbesøget fremlagde CSC Group en forenklet udgave af resultatopgørelsen for en af gruppens ikke forretningsmæssigt forbundne forhandlere i tredjelande, der var involveret i eksportsalg til Unionen, således at sådanne udgifter kunne anvendes til at fastsætte cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, der blev anvendt som nævner til at udtrykke dumpingmargenen som told.

(503) De omkostninger og den fortjeneste, der var angivet i sådanne resultatopgørelser, omfattede imidlertid ikke alle forhandlere, mens de omfattede den pågældende forhandlers aktiviteter vedrørende anden virksomhed og andre produkter end den pågældende vare. Desuden var de typer omkostninger, der var medtaget i SA&G-omkostningerne for den ikke forretningsmæssigt forbundne forhandler, ikke tilstrækkeligt specifikke til at undgå dobbelttælling af f.eks. transportomkostninger eller andre omkostninger. Endelig kastede ingen af disse dokumenter lys over, om varernes endelige værdi ved Unionens grænse på cif-basis omfattede både de afholdte omkostninger og de påståede fortjenester, som disse mellemled havde opnået.

(504) Kommissionen afviste derfor påstanden.

(505) På dette grundlag fastsættes de endelige vejede gennemsnitlige dumpingmargener i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) For den samarbejdsvillige eksporterende producent, der ikke indgik i stikprøven, beregner Kommissionen normalt den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i overensstemmelse med grundforordningens artikel 9, stk. 6. I dette tilfælde udtog Kommissionen imidlertid kun én gruppe af eksporterende producenter i Taiwan til stikprøven. Denne margen svarede derfor til margenen for den stikprøveudtagne gruppe af eksporterende producenter.

(507) På dette grundlag udgør den endelige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, 33,3 %.

(508) For alle andre eksporterende producenter i Taiwan beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. Med henblik herpå fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejdsvilje. Graden af samarbejdsvilje er de samarbejdsvillige eksporterende producenters eksportmængde til Unionen udtrykt som en andel af den samlede import fra Taiwan til Unionen i undersøgelsesperioden, som blev fastsat på grundlag af Eurostat.

(509) I dette tilfælde er graden af samarbejdsvilje lav, da importen fra de samarbejdsvillige eksporterende producenters udgjorde ca. [60-70 %] af den samlede eksport til Unionen i undersøgelsesperioden. På dette grundlag besluttede Kommissionen at fastsætte restdumpingmargenen på niveauet for de højeste margener, der var fastsat for de varetyper, som tegnede sig for mere end 5 % af CSC Groups eksport til Unionen.

(510) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, er som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Andre samarbejdsvillige virksomheder	33,3
Al anden import med oprindelse i Taiwan	59,6

3.5. **Tyrkiet**

3.5.1. *Særlig markedssituation: push-out-effekt*

3.5.1.1. Analyse

(511) For at fastslå, om der forelå en særlig markedssituation på markedet i Tyrkiet som følge af push-out-effekten fra importen fra Kina af koldvalsede flade produkter af stål, foretog Kommissionen følgende analyse: For det første analyserede Kommissionen graden af indtrængning af importen fra Kina på Tyrkiets hjemmemarked målt i mængde, og for det andet undersøgte Kommissionen denne imports indvirkning på priserne på Tyrkiets hjemmemarked.

(512) Kommissionen undersøgte landsdækkende indikatorer og indikatorer på virksomhedsniveau baseret på data fra henholdsvis Tyrkiets regering og de eksporterende producenter i stikprøven. Begge datasæt blev efterprøvet på stedet som anført i betragtning 104.

3.5.1.2. Forbrug

(513) Kommissionen fastsatte forbruget på det bundne marked på grundlag af det forbrug på det bundne marked, som Tyrkiets regering havde indberettet for hver tyrkisk producent af koldvalsede flade produkter af stål. Der blev ikke indberettet bundne salg. Forbruget på det frie marked blev fastsat som summen af hjemmemarkedssalg på det frie marked og import. Summen af forbrug på det bundne marked og forbrug på det frie marked udgør det samlede forbrug af koldvalsede flade produkter af stål i Tyrkiet.

(514) Forbruget af koldvalsede flade produkter af stål i Tyrkiet udviklede sig som følger:

Tabel 16

Forbrug (i ton) ([119])

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Det bundne forbrug	[2 795 000-3 453 000]	[2 414 000-2 982 000]	[2 799 000-3 458 000]	[3 020 000-3 730 000]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Forbrug på det frie marked	[2 467 000-3 048 000]	[2 601 000-3 213 000]	[2 332 000-2 881 000]	[2 365 000-2 921 000]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Forbrug i alt	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Indeks (2022 = 100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Kilde: Beregnet på grundlag af spørgeskema- og mangelbesvarelser fra Tyrkiets regering

(515) Koldvalsede flade produkter af stål kan videreforarbejdes til galvaniseret stål eller organisk belagt (formalede) stål. I den betragtede periode faldt forbruget af koldvalsede flade produkter af stål til fremstilling af produkter i efterfølgende produktionsled mellem 2022 og 2023. I 2024 vendte det tilbage til 2022-niveauet og fortsatte med at vokse i undersøgelsesperioden. I undersøgelsesperioden var forbruget på det bundne marked af koldvalsede flade produkter af stål i Tyrkiet 8 % højere end i 2022.

(516) Forbruget på det frie marked steg med 5 % i 2023. Derefter faldt det imidlertid i 2024 og forblev på et tilsvarende niveau i undersøgelsesperioden. Samlet set faldt forbruget på det frie marked med 4 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden.

(517) Det samlede forbrug faldt midlertidigt i 2023 (–5 %) og svingede derefter omkring 2022-niveauet i 2024 og i undersøgelsesperioden.

3.5.1.3. Udviklingen i importmængder og priser fra Kina og andre tredjelande

(518) Kommissionen fastsatte importmængden på grundlag af de handelsstatistikker, som Tyrkiets regering havde fremlagt. Markedsandelene blev fastsat ved at sammenholde importmængderne med forbruget på det frie marked i Tyrkiet.

(519) Importen af koldvalsede flade produkter af stål til Tyrkiet udviklede sig som følger:

Tabel 17

Importmængder og markedsandele) ([120])

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Korea				
Importmængde (ton)	161 306	375 954	271 828	329 904
Indeks (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Af fortrolighedshensyn angives dataene i intervaller.
([120]) Af fortrolighedshensyn angives markedsandelen i intervaller.

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Markedsandel (%)	[5,3-6,5]	[11,7-14,5]	[9,4-11,7]	[11,3-13,9]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Den Europæiske Union				
Importmængde (ton)	148 683	274 473	282 910	250 710
Indeks (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Markedsandel (%)	[4,9-6,0]	[8,5-10,6]	[9,8-12,1]	[8,6-10,6]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Rusland				
Importmængde (ton)	323 019	205 107	153 141	230 198
Indeks (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Markedsandel (%)	[10,6-13,1]	[6,4-7,9]	[5,3-6,6]	[7,9-9,7]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
Kina				
Importmængde (ton)	247 884	272 577	166 683	210 997
Indeks (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Markedsandel (%)	[8,1-10]	[8,5-10,5]	[5,8-7,1]	[7,2-8,9]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Det Forenede Kongerige				
Importmængde (ton)	14 667	29 200	16 515	9 581
Indeks (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Markedsandel (%)	[0,5-0,6]	[0,9-1,1]	[0,6-0,7]	[0,3-0,4]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Resten af verden				
Importmængde (ton)	82 978	81 601	27 834	22 370
Indeks (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Markedsandel (%)	[2,7-3,4]	[2,5-3,1]	[1-1,2]	[0,8-0,9]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Import i alt				
Importmængde (ton)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Indeks (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Markedsandel (%)	[32,1-39,7]	[38,6-47,6]	[31,9-39,4]	[36,1-44,6]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Kilde: spørgeskema- og mangelbesvarelser fra Tyrkiets regering.

(520) Den samlede import steg i den betragtede periode (+ 8 %), herunder en betydelig stigning i 2023 (+ 27 %). Dens markedsandel steg med 12 % eller [4-4,9] procentpoint. Importerede koldvalsede flade produkter af stål havde hovedsagelig oprindelse i Korea, Unionen, Rusland og Kina.

(521) Importen fra Kina svingede i den betragtede periode. I 2023 steg den med 10 % i forhold til 2022. I 2024 faldt den til under 70 % af 2022-mængden. I undersøgelsesperioden rettede den sig delvist og nåede op på 85 % af 2022-mængden. Markedsandelen for kinesiske koldvalsede flade produkter af stål i Tyrkiet svingede tilsvarende. Den steg en smule med 4 % eller [0,4-0,5] procentpoint i de første to år af den betragtede periode og faldt derefter med [2,7-3,2] procentpoint i 2024. I undersøgelsesperioden nåede den op på [7,2-8,9] %.

(522) Importen fra Korea blev fordoblet i den betragtede periode. Stigningen var særlig udtalt mellem 2022 og 2023, hvor importmængderne steg med 133 %. I 2024 forblev importen et godt stykke over 2022-niveauet (+ 69 %) og steg yderligere i undersøgelsesperioden til 205 % af 2022-niveauet.

(523) I betragtning af det skrumpende hjemmemarked voksede markedsandelen for importen fra Korea endnu mere end dens mængde. I den betragtede periode steg den fra [5,3-6,5] % i 2022 til [11,3-13,9] % i undersøgelsesperioden, hvilket svarer til en vækst på 113 %.

(524) Importen fra Unionen steg med 90 % mellem 2022 og 2024. I undersøgelsesperioden faldt den, men forblev 69 % højere end i 2022. Markedsandelen for importen fra Unionen steg med 76 % fra [4,9-6,0] % i 2022 til [8,6-10,6] % i undersøgelsesperioden.

(525) Importen fra Rusland faldt med næsten 30 % i den betragtede periode. Dens markedsandel faldt fra [10,6-13,1] % i 2022 til [7,9-9,7] % i undersøgelsesperioden.

(526) Selv om Det Forenede Kongerige var den femtevigtigste kilde til importerede koldvalsede flade produkter af stål i Tyrkiet, haltede det langt efter de fire største oprindelseslande med faldende importmængder (–35 %) og ubetydelige markedsandele (mellem 0,3 % og 1,1 % i den betragtede periode, idet den laveste markedsandel blev konstateret i undersøgelsesperioden).

3.5.1.4. Hjemmemarkedssalgsmængder, markedsandel, hjemmemarkedspriser og importpriser

(527) Kommissionen fastsatte hjemmemarkedssalgsmængderne på grundlag af de data, som Tyrkiets regering havde indsamlet fra de tyrkiske producenter af koldvalsede flade produkter af stål. Markedsandelen for hjemmemarkedssalget blev fastsat ved at sammenholde hjemmemarkedssalgsmængderne med forbruget på det frie marked i Tyrkiet.

(528) Hjemmemarkedssalgsmængden, markedsandelen og hjemmemarkedssalgspriserne udviklede sig som følger:

Tabel 18

Hjemmemarkedssalgsmængde og markedsandel

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Hjemmemarkedssalgsmængde (ton)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Indeks (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Markedsandel (%)	66,3	59,5	66,5	62,1
Indeks (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Hjemmemarkedssalgspris (TRY/ton)	16 708	20 199	25 968	26 718
Indeks (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Hjemmemarkedssalgspris i historiske 2022-priser (TRY/ton)	16 708	15 674	15 119	14 502
Indeks (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Kilde: Tyrkiets regerings spørgeskema- og mangelbesvarelse.

(529) Hjemmemarkedssalget faldt støt i den betragtede periode. I undersøgelsesperioden blev hjemmemarkedssalgsmængderne for de tyrkiske producenter af koldvalsede flade produkter af stål reduceret med 10 % i forhold til 2022.

(530) Markedsandelen for hjemmemarkedssalget faldt tilsvarende. Mellem 2022 og undersøgelsesperioden mistede de tyrkiske producenter af koldvalsede flade produkter af stål 6 % af deres hjemmemarked. I 2023 steg importmængderne betydeligt, hvilket resulterede i et betydeligt fald i hjemmemarkedssalgets andel af det tyrkiske marked for koldvalsede flade produkter af stål (–10 %).

(531) Den nominelle hjemmemarkedssalgspris steg betydeligt (+60 %). Korrigeret for inflationens virkning faldt den kontinuerligt i hele den betragtede periode. I undersøgelsesperioden var den 13 % lavere end i 2022.

(532) Kommissionen sammenlignede også hjemmemarkedspriserne med importpriserne i den betragtede periode. Med henblik på denne sammenligning anvendte Kommissionen de nominelle priser i TRY pr. ton koldvalsede flade produkter af stål.

Tabel 19

Hjemmemarkedssalgspris og importpriser (TRY/ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Hjemmemarkedssalgspris	16 708	20 199	25 968	26 718
Importpriser	17 428	19 752	27 373	26 978
Import-/hjemmemarkedsprisforhold	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Korea	17 188	18 085	25 063	25 559
Import-/hjemmemarkedsprisforhold	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Den Europæiske Union	19 407	26 286	32 957	34 121
Import-/hjemmemarkedsprisforhold	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Rusland	16 215	17 789	22 994	22 450
Import-/hjemmemarkedsprisforhold	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
Kina	18 927	18 053	26 127	25 646
Import-/hjemmemarkedsprisforhold	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Det Forenede Kongerige	13 282	16 300	20 766	21 606
Import-/hjemmemarkedsprisforhold	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Kilde: Tyrkiets regerings spørgeskema- og mangelbesvarelse.

(533) De gennemsnitlige importpriser forblev over hjemmemarkedsprisniveauet i hele den betragtede periode med undtagelse af 2023. Gennemsnittet var imidlertid stærkt påvirket af importen fra Unionen, som var op til 30 % højere end hjemmemarkedspriserne (i 2023). I undersøgelsesperioden oversteg priserne på koldvalsede flade produkter af stål importeret fra Unionen hjemmemarkedspriserne med 28 %.

(534) Gennemsnitsprisen på importen fra Kina var 13 % højere end hjemmemarkedspriserne i 2022 og faldt derefter til 89 % af hjemmemarkedsprisniveauet i 2023. I den følgende periode (2024, undersøgelsesperioden) forblev de omtrent på samme niveau som hjemmemarkedspriserne.

3.5.1.5. Konklusion

(535) Selv om hjemmemarkedssalget for de tyrkiske producenter af koldvalsede flade produkter af stål faldt hurtigere end forbruget på det frie marked, bevarede de en dominerende markedsandel på det tyrkiske marked for koldvalsede flade produkter af stål. Den samlede stigning i importen var hovedsagelig drevet af importen fra Korea og Unionen. Importen fra Kina faldt og mistede markedsandele i den betragtede periode. Desuden lå Kina kun på fjerdepladsen med hensyn til oprindelse for importerede koldvalsede flade produkter af stål efter Korea, Unionen og Rusland.

(536) Prismæssigt lå priserne på importen fra Kina på samme niveau som hjemmemarkedspriserne, mens importpriserne fra andre leverandørlande, herunder Unionen, var betydeligt højere.

(537) I betragtning af mængderne, priserne og markedsandelene for hjemmemarkedssalget for de tyrkiske producenter af koldvalsede flade produkter af stål og importmængderne og priserne fra Kina, Korea og Unionen fandt Kommissionen, at markedsindtrængningen for koldvalsede flade produkter af stål af kinesisk oprindelse var ret beskeden og ikke kunne have påvirket priserne på det tyrkiske marked for koldvalsede flade produkter af stål væsentligt. Kommissionen konkluderede derfor, at importen fra Kina ikke skabte en særlig markedssituation på det tyrkiske marked.

3.5.2. *Anvendelse af bestemmelserne i grundforordningens artikel 18, stk. 1*

3.5.2.1. Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. (»Tatmetal«)

(538) I indledningsmeddelelsen og i brevet, der ledsagede spørgeskemaet sendt til Tatmetal den 18. september 2025, meddelte Kommissionen, at der kunne ses bort fra oplysningerne, hvis det blev konstateret, at en interesseret part havde fremlagt urigtige eller vildledende oplysninger, og at de foreliggende faktiske oplysninger kunne anvendes.

(539) Den 16. april 2026 meddelte Kommissionen Tatmetal, at den havde til hensigt at anvende grundforordningens artikel 18 på grund af en række forhold, der kom frem under kontrolbesøget.

(540) For det første havde Tatmetal for så vidt angår hårdtvalset stål truffet et bevidst valg om at ændre opbygningen af varekontrolnummeret og underrettede først Kommissionen herom under kontrolbesøget på stedet. Denne uregelmæssighed berørte både hjemmemarkeds- og eksportsalgstransaktioner.

(541) For det andet identificerede Kommissionen i undersøgelsesperioden salg af den undersøgte vare til frizonerne i Tyrkiet til kunder, som forarbejdede koldvalsede flade stålprodukter til varer i efterfølgende produktionsled med andre egenskaber og anvendelser, f.eks. køkkenudstyr. Dette salg blev klassificeret som andet salg og blev hverken indberettet som hjemmemarkedssalg eller EU-salg.

(542) For det tredje indberettede Tatmetal to separate sæt valutakurser: Valutakurserne for hjemmemarkedssalg blev udtrukket fra virksomhedens regnskabssystem, mens de valutakurser, der fandt anvendelse på EU-salget, blev indberettet fra toldfakturaen. Kommissionen identificerede flere tilfælde af uoverensstemmende valutakurser på samme dato, som var indberettet fra virksomhedens regnskabssystem. Kommissionen bemærkede endvidere, at de toldmæssige valutakurser, der blev anvendt ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen på de samme datoer, var lavere end de valutakurser, der var indberettet fra virksomhedens regnskabssystem.

(543) For det fjerde identificerede Kommissionen for så vidt angår det EU-salg, som Tatmetal havde indberettet, en række transaktioner, som faktisk blev eksporteret til Nordmakedonien og ikke til Unionen. Disse transaktioner blev registreret i havnen i Thessaloniki, men det endelige bestemmelsessted var i Nordmakedonien, hvilket blev underbygget af virksomhedens kildedata og de indsamlede stikprøvetransaktioner.

(544) For det femte var de transportomkostninger, der var indberettet i tabellen over EU-salg, ikke fuldstændige. For flere cif- og CFR-transaktioner var der ikke indberettet tilsvarende fakturaer for søfragt eller ekspeditionsomkostninger.

(545) I sine bemærkninger til det første punkt om opbygningen af varekontrolnumre gjorde Tatmetal gældende, at hårdtvalsede produkter ikke havde en overfladekvalitet og ikke var beskrevet i den relevante europæiske standard (EN 10130) på samme måde som udglødede koldvalsede produkter, og at tildeling af en overfladekvalitet som defineret i varekontrolnummeret ville have ført til fremlæggelse af vildledende oplysninger.

(546) Kommissionen anså den ikkeeksponerede overflade for den bedst egnede til hårdtvalsede produkter, eftersom hårdtvalsede produkter ikke er bestemt til at blive eksponeret og ikke er færdigbehandlede i EN 10130's forstand. Kommissionen omklassificerede det berørte varekontrolnummer på listen over hjemmemarkedssalg og listen over EU-salg.

(547) Med hensyn til det andet punkt om salg til frizonerne i Tyrkiet gjorde Tatmetal gældende, at salg til frizoner ikke var hjemmemarkedssalg efter Tatmetals regnskabsregler, og at det ikke kunne identificeres som EU-specifikt eksportsalg efter tyrkisk ret. Tatmetal hævdede, at salg til frizoner i tyrkisk ret var defineret som eksportsalg og ikke som hjemmemarkedssalg, eftersom forsendelser fra Tyrkiet til en frizone i henhold til den tyrkiske eksport- og momslovgivning ([121]) er omfattet af eksportordningen. Tatmetal citerede endvidere lov nr. 3218 om frizoner, vedtaget den 6. juni 1985 ([122]), hvorefter frizoner, selv om de udgør en del af det tyrkiske toldområde, behandles som værende uden for dette område med henblik på importafgifter og handelspolitiske foranstaltninger, og varer, der henføres til en frizone, normalt er omfattet af de faciliteter, der er knyttet til eksport. Tatmetal fremlagde desuden dokumentation vedrørende fragtomkostningerne for de transaktioner, der blev solgt til frizonerne, i tilfælde af at Kommissionen besluttede at behandle salget som enten hjemmemarkeds- eller EU-salg.

(548) Kommissionen noterede sig Tatmetals forklaring om, at frizonerne, selv om de udgør en del af det tyrkiske toldområde, behandles som værende uden for dette område med henblik på importafgifter og handelspolitiske foranstaltninger. I den foreliggende sag bemærkede Kommissionen, at den undersøgte vare blev solgt til kunder i frizonerne, som er en del af det tyrkiske toldområde. Tatmetal hævdede, at virksomheden ikke havde oplysninger om, hvad der skete med varerne, efter at salget var afsluttet. Kommissionen bemærkede ud fra de respektive kunders websteder, at deres erhvervsaktiviteter var i industrier i de efterfølgende produktionsled såsom køkkenudstyr og stålreolsystemer. Det var derfor nødvendigt at foretage en væsentlig forarbejdning af den undersøgte vare i frizonerne, under det tyrkiske toldområde, inden den efterfølgende eksport. Kommissionen behandlede derfor dette salg som salg til hjemmemarkedet.

(549) Kommissionen bemærkede endvidere, at den supplerende dokumentation vedrørende transportomkostningerne for de transaktioner, der blev solgt til frizonerne i Tyrkiet, bestod af et regneark for indenlandske fragtomkostninger med en enhedsfragtomkostning pr. zone i Tyrkiet. Kommissionen bemærkede, at Tatmetal ikke fremlagde faktiske regnskabsdata, der understøttede fordelingen af fragtomkostninger på salget til frizonerne. Argumentet blev afvist.

(550) Med hensyn til det tredje punkt om valutakurser gjorde Tatmetal gældende, at virksomheden for eksportsalg indberettede valutakursen (»FX«) på grundlag af toldafslutningsdatoen (»intac«), mens Tatmetal for hjemmemarkedssalg anvendte den tyrkiske centralbanks (»TCB«) daglige valutakurs. Tatmetal forklarede, at TCB's købskurs blev anvendt på listen over EU-salg, og at TCB's sælgerkurs blev anvendt på listen over hjemmemarkedssalg.

(551) Kommissionen bemærkede, at Tatmetal havde truffet et bevidst valg om at omregne nettofakturaværdien i TRY ved hjælp af en valutakurs baseret på toldafslutningsdatoen (intac). Det forblev uklart, hvorfor valutakursen på intac-datoen var mere hensigtsmæssig at anvende end valutakursen på fakturadatoen, bortset fra virksomhedens erklæring om, at denne tilgang var i overensstemmelse med regnskabsoptegnelserne. Kommissionen bemærkede, at den intac-valutakurs, der var indberettet på listen over EU-salg, i de fleste tilfælde var højere end den købs- eller salgskurs, der var gældende på den samme fakturadato, som var indberettet på listen over EU-salg. Dette resulterede i en højere værdi af fakturaen i regnskabsvalutaen sammenlignet med den tyrkiske centralbanks valutakurs, der blev anvendt på salget i fremmed valuta på hjemmemarkedet. Virksomheden forklarede først under kontrolbesøget på stedet over for Kommissionen, at den ikke anvendte valutakursen på fakturadatoen ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen. Denne sene fremlæggelse af oplysninger forhindrede Kommissionen i at analysere de fremlagte data korrekt og hindrede dermed undersøgelsen væsentligt.

([121]) Eksportforordningen (İhracat Yönetmeliği), lovtidende nr. 26190 af 6. juni 2006.
([122]) Lovtidende nr. 18785 af 15. juni 1985.

(552) Kommissionen bemærkede endvidere, at de valutakurser, der var indberettet på listen over EU-salg som gældende på købsordredatoen, i visse tilfælde var forskellige fra de valutakurser, der var indberettet på listen over hjemmemarkedssalg som gældende på købsordredatoen. I denne situation anså Kommissionen det for hensigtsmæssigt konsekvent at anvende de månedlige gennemsnitlige valutakurser for at korrigere uoverensstemmelserne og de forkert indberettede valutakurser. Kommissionen anvendte derfor de foreliggende faktiske oplysninger med hensyn til de indberettede valutakurser. Tatmetals argumenter blev afvist af disse grunde.

(553) Med hensyn til det fjerde punkt om salg til Nordmakedonien forklarede Tatmetal, at salgslisten kunne have været unøjagtig eller vildledende med henblik på fordeling efter bestemmelsessted, fordi den kunne have afspejlet oplysninger om kundeadresser, fakturarelaterede data, automatisk tildelte ERP-adresser eller ukorrekte foreløbige forsendelsesoplysninger. Af denne grund indberettede Tatmetal landeoplysningerne på grundlag af den officielle toldliste. Tatmetal fremlagde dokumenter for at påvise, at det endelige bestemmelsessted for den undersøgte vare i de transaktioner, som Kommissionen havde kortlagt, var Grækenland og ikke Nordmakedonien.

(554) Kommissionen bemærkede, at Tatmetal havde besluttet at basere sig på oplysningerne fra eksporttoldangivelsen. I de fremlagte supplerende dokumenter henviste Tatmetal til leveringsbetingelsen (cif/CFR Thessaloniki) og lossehavnen fra eksporttoldangivelsen (Thessaloniki, Grækenland). For de transaktioner, som Kommissionen udtog til stikprøve, var det endelige bestemmelsessted i salgsordrebekræftelsen i alle fire tilfælde Nordmakedonien, og/eller køberens adresse var beliggende i Nordmakedonien, og/eller køberens adresse på fakturaen var beliggende i Nordmakedonien, og det endelige bestemmelsessted i ERP-salgsordreposterne var i alle fire tilfælde beliggende i Nordmakedonien. Derudover underbyggede Tatmetal ikke sin påstand ved f.eks. at fremlægge toldangivelsen ved indførsel, følgesedler eller et fuldstændigt konnossement/en fuldstændig pakkeliste med det endelige bestemmelsessted. Da Kommissionen ikke kunne bekræfte, om disse transaktioner endte i Unionen, udelukkede den dem fra listen over EU-salg. Argumentet blev afvist. Ved yderligere kontrol identificerede Kommissionen en yderligere transaktion, som blev solgt til Schweiz. Denne transaktion blev fjernet fra listen over EU-salg.

(555) Med hensyn til det femte punkt om transportomkostninger på listen over EU-salg gjorde Tatmetal gældende, at visse omkostninger i forbindelse med eksport ikke kunne identificeres direkte i toldangivelsesformularerne. Disse omkostninger blev i stedet indberettet under salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger ved eksportsalg, i kategorien »andet« eller under »hovedkontorgebyrer«. Som svar på brevet om artikel 18 foretog Tatmetal en manuel gennemgang af det berørte salg for at indberette manglende søfragt og indberettede den yderligere søfragt og ekspeditionsomkostning.

(556) Kommissionen gennemgik de fremlagte beregninger og arbejdsfiler vedrørende de manglende eksportrelaterede ekspeditionsomkostninger og søfragt og godtog beregningen.

(557) Den 15. juli 2026 meddelte Kommissionen Tatmetal, at den havde identificeret yderligere forhold, på grundlag af hvilke den havde til hensigt at anvende bestemmelserne i grundforordningens artikel 18 (»det andet brev om artikel 18«).

(558) Kommissionen påpegede, at virksomheden ikke fremlagde dokumentation til støtte for fordelingen af fragtomkostningerne på hjemmemarkedssalgstransaktioner. Under kontrolbesøget på stedet hævdede virksomheden, at der ikke var nogen forbindelse mellem de fragtomkostninger, der var afholdt på hjemmemarkedet, og de enkelte transaktioner. Virksomheden forklarede, hvordan den anvendte interne data til at indberette fragtomkostningerne for hjemmemarkedssalgstransaktioner. I denne henseende undlod virksomheden at give adgang til de data, der blev anvendt til at fastsætte værdierne af de fragtomkostninger, der blev indberettet pr. transaktion, og fremlagde først på den allersidste dag af kontrolbesøget på stedet det forberedende regneark for hjemmemarkedssalgstransaktioner, som indeholdt de indberettede fradrag, herunder fragtomkostninger. Desuden var de relevante medarbejdere ikke til rådighed for yderligere præciseringer under kontrolbesøget på stedet. Endelig blev der ikke fremlagt dokumentation, f.eks. fakturaer modtaget fra transportvirksomheder, selv om der udtrykkeligt var anmodet herom.

(559) I sine bemærkninger gjorde Tatmetal for det første gældende, at der ikke var nogen angivelse i kontrolrapporten af, at Tatmetal havde undladt at fremlægge de nødvendige oplysninger, eller at de fremlagte oplysninger ikke kunne verificeres.

(560) For det andet fastholdt virksomheden, at logistikmedarbejderne, i modsætning til Kommissionens påstand, var tilgængelige telefonisk og ville have stillet sig til rådighed personligt, hvis Kommissionen havde anmodet herom.

(561) For det tredje hævdede virksomheden, at der ikke fandtes en højere grad af specifik dokumentation end de interne data, der fremgik af det forberedende regneark for de indberettede hjemmemarkedssalgstransaktioner, som kunne underbygge de indberettede fragtomkostninger for hjemmemarkedssalgstransaktioner.

(562) For det fjerde gjorde Tatmetal gældende, at Kommissionens forventning om, at virksomheden på eget initiativ og uden opfordring skulle have fremlagt yderligere underbyggende dokumentation, er urimelig og i strid med Kommissionens forpligtelser i henhold til artikel 6.1 i WTO-aftalen om anvendelse af artikel VI i den almindelige overenskomst om told og udenrigshandel 1994 (»WTO's antidumpingaftale«).

(563) For det femte hævdede virksomheden, at Kommissionen fik fremlagt masterfilen for hjemmemarkedssalgstransaktioner på den første dag af kontrolbesøget på stedet og ikke på den sidste dag, således som Kommissionen hævdede. Der blev fremlagt et andet forberedende regneark på den sidste dag af kontrolbesøget på stedet, da det var på dette tidspunkt, Kommissionen anmodede om det.

(564) Endelig gjorde virksomheden gældende, at dataene om enhedsfragtomkostninger i det forberedende regneark, der blev fremlagt på den sidste dag af kontrolbesøget, sammen med forsendelsesdokumenterne burde anses for en rimelig metode til at fremlægge tilstrækkelige beviser til støtte for de indberettede fradrag for indenlandsk fragt.

(565) Uanset ovenstående fremlagde Tatmetal i sine bemærkninger til brevet om artikel 18 det interne register over fragtomkostninger og fakturaer udstedt for udførte transporttjenester.

(566) Kommissionen mindede om, at kontrolrapporten indeholder en redegørelse for kontrolprocessen. Den indeholder ingen vurdering af den kontrollerede virksomheds samarbejdsgrad. Kontrolrapporten gengav korrekt virksomhedens forklaringer vedrørende fragtomkostningerne i forbindelse med hjemmemarkedssalgstransaktioner uden at drage konklusioner om, hvorvidt den fremlagte dokumentation var tilstrækkelig. Den omstændighed, at kontrolrapporten ikke identificerede manglerne i den fremlagte dokumentation, kan derfor ikke forstås som Kommissionens accept af dataene. Kommissionen afviste derfor påstanden beskrevet i betragtning 559.

(567) Med hensyn til rettidigheden af fremlæggelsen af de data, der blev anvendt til udarbejdelsen af spørgeskemabesvarelsen vedrørende hjemmemarkedssalgstransaktioner og tilhørende omkostninger, samt tilgængeligheden af det relevante personale skal det bemærkes, at virksomhedens generelle manglende evne til at give forklaringer og underbygge de oplysninger, der blev fremlagt i andre dele af spørgeskemabesvarelsen, forårsagede forsinkelser i kontrolprocessen. Kommissionen fik derfor først mulighed for at undersøge hjemmemarkeds- og eksportsalgstransaktionerne på den allersidste dag af kontrolbesøget på stedet. Kommissionen var derfor tvunget til at prioritere og kunne ikke gennemgå de fremlagte oplysninger med det detaljeringsniveau, der normalt ville være nødvendigt. Den eventuelle mulighed for, at logistikpersonalet kunne deltage personligt i kontrollen, var derfor uden betydning, eftersom Kommissionen først blev underrettet om den metode, der blev anvendt til at indberette indenlandsk fragt, på den allersidste dag af kontrolbesøget på stedet. Virksomhedens påstand om, at der blev fremlagt en masterfil for hjemmemarkedssalg på den første dag af kontrolbesøget, er ukorrekt. Virksomheden fremlagde ganske vist flere såkaldte masterfiler. Med hensyn til salg fremlagde den en salgsrapport, som ikke indeholdt oplysninger om fragtomkostninger, dvs. at den ikke var relevant for det foreliggende spørgsmål. De argumenter, der er fremsat i betragtning 560 og 563, blev derfor afvist.

(568) Med hensyn til virksomhedens påstand om, at forsendelsesdokumenter (dokumenter, der beviser, at varerne blev overdraget til transportøren med henblik på transport) og ikkeunderbyggede enhedsfragtomkostninger er en hensigtsmæssig metode til at underbygge de indberettede fragtomkostninger for hjemmemarkedstransaktioner, navnlig eftersom der angiveligt ikke fandtes mere specifik dokumentation i virksomheden, bemærkede Kommissionen, at virksomheden selv fremlagde transportfakturaer som svar på det andet brev om artikel 18. Dette viser klart, at virksomheden var i besiddelse af dokumentation, der kunne underbygge omkostningerne til indenlandsk fragt. Virksomhedens påstande, der er beskrevet nærmere i betragtning 561 og 564, blev derfor afvist.

(569) Med hensyn til den dokumentation, der blev fremlagt som svar på det andet brev om artikel 18, afviste Kommissionen den, da dens rigtighed ikke kunne verificeres på dette trin i proceduren.

(570) Endelig var Kommissionen ikke enig i, at den tilsidesatte artikel 6.1 i WTO's antidumpingaftale, da den forventede, at virksomheden på eget initiativ fremlagde dokumentation til underbygning af de indberettede fragtomkostninger. Kommissionen anmodede om dokumenter for en stikprøve af hjemmemarkedssalgstransaktioner, der kunne understøtte de indberettede data såsom varetype, kunde, bestemmelsessted, forretningsmæssigt forhold til kunden, salgsmængde og -pris samt omkostninger afholdt i forbindelse med salgstransaktionen. Kommissionen anmodede specifikt om dokumenter til støtte for de indberettede fragtomkostninger. Virksomheden undlod imidlertid at fremlægge sådanne dokumenter, selv om den tydeligvis var i besiddelse af transportfakturaer, som forklaret i betragtning 565 og 568. Kommissionen afviste derfor påstanden beskrevet i betragtning 562.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa (»Borcelik«)

(571) I henhold til punkt 10 i indledningsmeddelelsen mindede Kommissionen de interesserede parter om, at konklusionerne, hvis de nægtede adgang til eller ikke fremlagde de nødvendige oplysninger inden for fristerne eller i væsentlig grad hindrede undersøgelsen, kunne baseres på de foreliggende faktiske oplysninger i overensstemmelse med grundforordningens artikel 18. Kommissionen gentog endvidere konsekvenserne af manglende samarbejde i brevet af 18. september 2025 til de eksporterende producenter, der indgik i stikprøven, om deres medtagelse i stikprøven.

(572) Den 17. juni 2026 meddelte Kommissionen Borcelik, at der var opstået en række forhold i løbet af undersøgelsen, som kunne føre til anvendelse af grundforordningens artikel 18.

(573) For det første anmodede Kommissionen virksomheden om at fremlægge en råbalance fire gange, nemlig i spørgeskemaet, i den første og den anden mangelskrivelse og ved begyndelsen af kontrolbesøget på stedet, da det viste sig, at den version, som virksomheden havde udarbejdet, manglede visse data. Den råbalance, som virksomheden fremlagde efter den fjerde anmodning, var i et format, der krævede yderligere behandling. Virksomhedens undladelse af at fremlægge den anmodede råbalance i et korrekt format forsinkede undersøgelsen.

(574) For det andet fremlagde virksomheden ikke alle de oplysninger, der blev anmodet om i tabel G – Resultatopgørelse. Navnlig besluttede virksomheden først under kontrolbesøget på stedet at fremlægge en opdeling af gevinster og tab på fremmed valuta i realiserede gevinster og tab og omregningsgevinster og -tab. I betragtning af det store antal konti, hvorpå gevinster og tab på fremmed valuta blev registreret, kunne Kommissionen ikke på tilfredsstillende vis verificere de fremlagte oplysninger.

(575) For det tredje fremlagde virksomheden, selv om den udtrykkeligt var blevet anmodet om i god tid inden kontrolbesøget på stedet at fremlægge eventuelle rettelser af mindre fejl, som virksomheden havde opdaget under forberedelsen af kontrollen, først sådanne rettelser på den første dag af kontrollen. Desuden kunne nogle af de rettelser, der blev foretaget i dataene om hjemmemarkedssalg, ikke betragtes som mindre. Som følge af disse rettelser steg fragtomkostningerne i forbindelse med individuelle hjemmemarkedssalgstransaktioner med 250 %.

(576) For det fjerde var fragtomkostningerne i forbindelse med hjemmemarkedssalgstransaktionerne understøttet af dokumentation fremlagt af virksomheden (rapporter om forsendelser og forsendelsesomkostninger udtrukket fra virksomhedens optegnelser) for kun en ubetydelig andel af hjemmemarkedssalget, som udgjorde mindre end 3 % af de relevante transaktioner.

(577) For det femte underrettede virksomheden først under kontrolbesøget på stedet Kommissionen om, at den ikke havde indberettet fragtomkostninger afholdt til transport af den undersøgte vare mellem fabrikken og et eksternt lager. Den dokumentation, der er nævnt i betragtning 576, indeholdt heller ikke de nødvendige oplysninger.

(578) Virksomheden anmodede om en høring med Kommissionens tjenestegrene og fremsatte bemærkninger til Kommissionens hensigt om at anvende grundforordningens artikel 18 på de forhold, der er beskrevet i betragtning 573-577.

(579) Under høringen og i sine bemærkninger anfægtede Borcelik Kommissionens hensigt om at anvende de foreliggende faktiske oplysninger i henhold til grundforordningens artikel 18 og gjorde gældende, at Borcelik ikke hindrede undersøgelsens forløb.

(580) Med hensyn til det første punkt om råbalancen hævdede Borcelik, at råbalancen for omkostnings- og indtægtskontiene for hele undersøgelsesperioden allerede var fremlagt i den oprindelige spørgeskemabesvarelse, og at Kommissionen således allerede havde de oplysninger i sagsakterne, som var relevante for fastsættelsen af SA&G-omkostninger. Borcelik tilføjede, at råbalancen for aktiv- og passivkontiene blev fremlagt som svar på den første mangelskrivelse. Efter den anden mangelskrivelse blev der fremlagt en fuldstændig råbalance omfattende aktiver, passiver, omkostninger og indtægter, og den fuldstændige råbalance blev også fremlagt under kontrolbesøgene på stedet.

(581) Kommissionen bemærkede, at Borcelik i sine bemærkninger til brevet om artikel 18 blot redegjorde for, hvordan råbalancen blev fremlagt. Virksomhedens redegørelse bekræftede, at råbalancen blev fremlagt i dele, og at Kommissionen først modtog en fuldstændig version under kontrolbesøget på stedet. I denne forbindelse skal det bemærkes, at svaret på den anden mangelskrivelse skulle foreligge og blev fremlagt ved begyndelsen af kontrolbesøget. Kommissionen fandt derfor, at den faktiske redegørelse, som virksomheden fremlagde i sine bemærkninger til brevet om artikel 18, bekræftede Kommissionens bemærkninger. Desuden er der intet i virksomhedens bemærkninger, der modsiger Kommissionens konklusioner om, at den fuldstændige råbalance først blev modtaget meget sent i proceduren, hvilket underminerede analysen af de data, som virksomheden havde fremlagt. Kommissionen bekræftede derfor sine konklusioner om, at den sene indsendelse af den fuldstændige råbalance hindrede undersøgelsen.

(582) Med hensyn til det andet punkt om opdelingen af gevinster og tab på fremmed valuta hævdede Borcelik, at spørgeskemaet i sig selv ikke udtrykkeligt krævede en opdeling af disse udgifter, bortset fra den relevante tabel, der indeholdt to særskilte linjer for realiserede gevinster og tab og omregningsgevinster og -tab. Desuden fastholdt virksomheden, at hverken grundforordningens artikel 2, stk. 6, artikel 2.2.2 i WTO's antidumpingaftale eller Unionens retspraksis sondrer mellem realiserede gevinster og tab på fremmed valuta og omregningsgevinster og -tab på fremmed valuta. Efter Borceliks opfattelse udgjorde en opdeling af gevinster og tab på fremmed valuta i realiserede gevinster og tab og omregningsgevinster og -tab derfor ikke nødvendige oplysninger. Borcelik gjorde endvidere gældende, at Kommissionen, hvis den anså opdelingen for nødvendige oplysninger, burde have anmodet herom i mangelskrivelsen. Endelig anfægtede virksomheden Kommissionens konklusioner om, at den sene fremlæggelse af opdelingen og den underliggende dokumentation (kontobøger) hindrede undersøgelsen, eftersom Kommissionen burde have været bekendt med det store antal konti, hvorpå gevinster og tab på fremmed valuta blev bogført, ud fra den oprindelige spørgeskemabesvarelse. Borcelik fastholdt, at det ikke var berettiget at anvende foreliggende faktiske oplysninger i forbindelse med dette spørgsmål, eftersom regnskaberne for gevinster og tab på fremmed valuta kunne verificeres under kontrolbesøget og blev indsamlet som kontroldokumentation.

(583) Kommissionen bemærkede, at Borcelik ikke anfægtede, at de oplysninger, der var anmodet om i den relevante tabel i spørgeskemaet, som er en integreret del af spørgeskemaet, ikke var blevet fremlagt. Den omstændighed, at Kommissionen ikke fokuserer på en specifik mangel i den mangelskrivelse, der blev sendt til virksomheden, gør ikke den oprindelige anmodning om at fremlægge de respektive oplysninger, der følger af indholdet af antidumpingspørgeskemaet, ugyldig. Endvidere bekræftede den omstændighed, at virksomheden på eget initiativ fremlagde en revision, hvori den adskilte de to kategorier af gevinster og tab på fremmed valuta umiddelbart før kontrollen af de relevante dele af spørgeskemabesvarelsen, at den var klar over, at opdelingen udgjorde nødvendige oplysninger. Kommissionen fandt endvidere, at den havde skønsbeføjelse til at verificere realiserede gevinster og tab på fremmed valuta og omregningsgevinster og -tab på fremmed valuta for at sikre, at disse beløb blev korrekt henført til SA&G-omkostninger på grundlag af faktiske data vedrørende produktion og salg af den undersøgte vare. Endelig var Kommissionen faktisk bekendt med antallet af konti, hvorpå gevinster og tab på fremmed valuta blev bogført. Den opdeling, som virksomheden fremlagde under kontrolbesøget på stedet, var imidlertid ikke knyttet til betegnelserne på de relevante konti. Dette betyder, at enhver antagelse, der blev udledt af de oplysninger, der var fremlagt i spørgeskemabesvarelsen, ville have været uden mening, hvis Kommissionen baserede sig på kontobetegnelserne i sin analyse. Kommissionen bekræftede derfor sin konklusion om, at den omstændighed, at Borcelik først under kontrolbesøget på stedet opdelte gevinster og tab på fremmed valuta i realiserede gevinster og tab og omregningsgevinster og -tab, medførte forsinkelser i kontrolplanen.

(584) Med hensyn til det tredje og det fjerde punkt om transportrelaterede omkostninger hævdede Borcelik, at Kommissionens instrukser om frister var modstridende, eftersom brevet forud for kontrollen antydede, at ændringer, der blev fremlagt ved kontrolbesøgets begyndelse, ikke automatisk ville udløse anvendelsen af grundforordningens artikel 18. Borcelik hævdede endvidere, at virkningen af disse rettelser ikke var så væsentlig, og at Kommissionen havde misforstået oplysningerne i de data, der blev indsamlet under kontrolbesøget på stedet, som ifølge virksomheden kun indeholdt eksempler på beregningen af fragtomkostninger for hjemmemarkedssalg. Endelig gjorde virksomheden gældende, at andre fejlrettelser, der blev indberettet samtidig, blev godtaget af Kommissionen.

(585) Kommissionen bemærkede, at Borcelik ikke anfægtede, at en revideret version af omkostningerne til indenlandsk fragt først blev fremlagt ved kontrolbesøgets begyndelse. De frister, der blev meddelt virksomheden, var klare. For det første fastsatte Kommissionen en frist for rettelser af mindre fejl, der blev opdaget under forberedelsen til kontrolbesøget på stedet. Fristen for disse rettelser blev fastsat til en dato forud for kontrolbesøgets begyndelse. Kommissionen anførte også, at eventuelle rettelser fremlagt efter kontrolbesøgets begyndelse kan give anledning til anvendelse af grundforordningens artikel 18. For det andet anmodede Kommissionen ganske rigtigt om yderligere oplysninger om hjemmemarkedssalg, som skulle foreligge ved kontrolbesøgets begyndelse. Kommissionen fandt imidlertid, at denne yderligere anmodning ikke udgjorde en ny mulighed for at fremlægge yderligere rettelser. Kommissionen fastholdt sin holdning vedrørende alvoren af de fremlagte rettelser. De vedrørte ca. 60 % af hjemmemarkedssalget, og de indberettede hjemmemarkedssalgsomkostninger steg med 250 %. Andre rettelser blev ganske vist godtaget, da de var mindre og ikke ændrede billedet af de fremlagte oplysninger væsentligt. Endelig fandt Kommissionen, at der ikke fandtes dokumentation i sagsakterne til støtte for påstanden om, at de fremlagte data om omkostninger til indenlandsk fragt blot var et eksempel. For det første fremlagde virksomheden dem ikke som et eksempel under kontrolbesøget på stedet. For det andet indeholdt det indsamlede uddrag af virksomhedens optegnelser oplysninger for alle måneder i undersøgelsesperioden og omfattede flere transportvirksomheder. Det er derfor ikke klart, hvordan et sådant datasæt kan udgøre en ren stikprøve af de fuldstændige oplysninger om omkostninger til indenlandsk fragt. Virksomhedens påstand om, at det foreliggende spørgsmål ikke berettigede anvendelsen af foreliggende faktiske oplysninger, blev derfor afvist.

(586) Virksomheden anfægtede ikke Kommissionens konklusioner vedrørende det femte punkt om indberetning af transportomkostninger for salgskanaler, hvor eksterne lagre var involveret.

3.5.3. *Normal værdi*

(587) Kommissionen undersøgte først, om det samlede hjemmemarkedssalg for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget anses for at være repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder for hver af de eksporterende producenter udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter af samme vare på hjemmemarkedet repræsentativt.

(588) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen for de eksporterende producenter med repræsentativt hjemmemarkedssalg.

(589) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget – for hver stikprøveudvalgt eksporterende producent på hjemmemarkedet – for hver varetype, der var identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen. Kommissionen fastslog, at der for et lille antal varetyper, der blev eksporteret til Unionen i undersøgelsesperioden, enten slet ikke var noget hjemmemarkedssalg, eller at hjemmemarkedssalget af den pågældende varetype var på under 5 % i mængde og derfor ikke repræsentativt.

(590) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af rentable salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske hjemmemarkedssalg skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.

(591) Den normale værdi baseres på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om dette salg er rentabelt eller ej, hvis:

a) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og

b) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype var lig med eller højere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(592) I så fald er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på det samlede salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.

(593) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet for hver varetype for kun det rentable salg på hjemmemarkedet af varetyperne i undersøgelsesperioden, hvis:

a) mængden af rentabelt salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller

b) den vejede gennemsnitlige pris for denne varetype er lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(594) Analysen af hjemmemarkedssalget viste, at mindre end 30 % af Tatmetals samlede hjemmemarkedssalg og mindre end 50 % af Borceliks samlede hjemmemarkedssalg var rentabelt, og at den vejede gennemsnitlige salgspris var højere end produktionsomkostningerne. Den normale værdi blev derfor beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden eller som et vejet gennemsnit udelukkende af det rentable salg.

(595) For de varetyper, for hvilke salget samlet set var rentabelt, blev den normale værdi beregnet enten som et vejet gennemsnit af priserne på alt salg på hjemmemarkedet i undersøgelsesperioden eller som et vejet gennemsnit udelukkende af det rentable salg afhængigt af mængden af rentabelt salg.

(596) Hvis der var utilstrækkeligt salg af en varetype af samme vare i normal handel, eller hvis en varetype ikke blev solgt i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, beregnede Kommissionen den normale værdi i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6. For de varetyper, for hvilke der ikke var salg på hjemmemarkedet, og hvor der ikke forelå specifikke oplysninger om markedspriser for de varetyper, som de stikprøveudtagne eksporterende producenter ikke solgte på hjemmemarkedet, beregnede Kommissionen den normale værdi i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.

(597) Den normale værdi blev beregnet ved at tilføje følgende til de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenters gennemsnitlige produktionsomkostninger ved samme vare i undersøgelsesperioden:

a) de samarbejdsvillige stikprøveudtagne eksporterende producenters vejede gennemsnitlige SA&G-omkostninger ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i undersøgelsesperioden og

b) det vejede gennemsnit af de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenters fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i undersøgelsesperioden.

(598) For så vidt angår de varetyper, der ikke blev solgt i repræsentative mængder på hjemmemarkedet, blev de gennemsnitlige SA&G-omkostninger samt fortjenesten ved transaktioner i normal handel på hjemmemarkedet for disse typer tilføjet. Da der ikke fandtes en anden kilde til salgspriser på hjemmemarkedet for de varetyper, der slet ikke blev solgt på hjemmemarkedet, blev den normale værdi beregnet ved at lægge de vejede gennemsnitlige SA&G-omkostninger og den vejede gennemsnitlige fortjeneste ved alle transaktioner i normal handel på hjemmemarkedet til produktionsomkostningerne for disse varetyper.

(599) På baggrund af Kommissionens konklusioner om Borceliks delvise manglende samarbejde anvendte Kommissionen de foreliggende faktiske oplysninger til at anslå følgende elementer af SA&G-omkostningerne:

— fragtomkostninger, som virksomheden havde afholdt til transport af den undersøgte vare mellem fabrikken og et eksternt lager

— samlet værdi af de fragtomkostninger, der ikke kunne fordeles på individuelle hjemmemarkedssalgstransaktioner på grund af manglende dokumentation.

(600) Med hensyn til fragtomkostningerne afviste Kommissionen fordelingen af fragtomkostninger pr. transaktion. I stedet medtog Kommissionen den samlede indberettede værdi i de SA&G-omkostninger, der blev anvendt til at fastslå hjemmemarkedssalgets rentabilitet.

(601) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger kommenterede Borcelik Kommissionens behandling af fragtomkostninger. Da disse bemærkninger også vedrører sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen, blev de behandlet i afsnit 3.5.5.

(602) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Borcelik, at Kommissionen burde revidere sin fordeling af renteudgifter for eksportorienterede lån på både hjemmemarkeds- og eksportsalg. Ifølge Borcelik burde Kommissionens afvisning af virksomhedens sondring mellem eksportorienterede lån og andre lån, baseret på anvendelsen af lånene og manglen på en mekanisme til at knytte dem til eksport, omgøres. Borcelik anførte, at eftersom selve eksistensen af en eksportforpligtelse var tilstrækkelig til, at Kommissionen i antisubsidieundersøgelser ([123]) kunne betragte eksportorienterede lån som eksportsubsidier, burde Kommissionen anvende det samme princip i denne sag for at afgøre, om renteudgifterne i forbindelse med sådanne lån udelukkende burde fordeles på eksportsalg eller på alt salg. Virksomheden gentog sin påstand i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om spørgsmålet ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(603) Kommissionen undersøgte denne påstand. Kommissionen understregede, at dens beslutning om at fordele renteudgifter i forbindelse med eksportorienterede lån var baseret på sagens faktiske omstændigheder. I denne undersøgelse vurderede Kommissionen, om udgifterne i forbindelse med de eksportorienterede lån udelukkende skulle fordeles på eksportsalg. Kontrolbesøget viste, at virksomheden for at få bevilget et eksportorienteret lån måtte påtage sig en eksportforpligtelse, og at der fandtes en ordning, hvorved banken fulgte op på opfyldelsen af forpligtelsen. Der var imidlertid ingen dokumentation i sagen for, at de midler, der var erhvervet via et eksportorienteret lån, skulle anvendes eller blev anvendt udelukkende til at dække de omkostninger, der var forbundet med eksportsalg, f.eks. ved direkte at knytte anvendelsen af lånet til indkøb af råmaterialer, der kun skulle anvendes til produktion af færdigvarer til eksport. Virksomheden fremlagde heller ikke sådan dokumentation i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger. Denne påstand blev derfor afvist.

(604) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Borcelik, at Kommissionen medregnede FoU-udgifter to gange. I den forbindelse gentog virksomheden den regnskabsmæssige behandling af FoU-udgifterne. Den hævdede også, at indtægterne fra subsidier i forbindelse med disse FoU-udgifter burde tages i betragtning.

(605) Kommissionen undersøgte påstanden og kontrollerede navnlig, om forklaringerne vedrørende den regnskabsmæssige behandling af FoU-udgifterne var i overensstemmelse med virksomhedens råbalance. Kommissionen konstaterede, at afskrivningen på FoU-udgifterne rent faktisk var medtaget i salgsomkostningerne og i SA&G-omkostningerne. Hvis de FoU-udgifter, der var afholdt under undersøgelsen, blev medtaget ved fastsættelsen af SA&G-procenten, ville det derfor betyde, at FoU-udgifterne blev medregnet to gange. Kommissionen korrigerede sin beregning og anvendte den reviderede SA&G-procent i beregningen af dumpingmargenen.

([123]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2021/823 af 20. maj 2021 om indførelse af en endelig udligningstold på importen af visse former for regnbueørred med oprindelse i Tyrkiet efter en udløbsundersøgelse i henhold til artikel 18 i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2016/1037 (EUT L 183, 25.5.2021, p. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), betragtning 79 og 85.

(606) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger påpegede Borcelik, at Kommissionen fjernede indtægter fra salg af skrot og indtægter fra forsinkede betalinger fra SA&G-omkostningerne og medtog begge poster under det samlede salg. Ved beregningen af SA&G-procenten anvendte Kommissionen imidlertid kun den omsætning, der hidrørte fra salg af den undersøgte vare, og undlod at medtage den omsætning, der hidrørte fra de to ovennævnte indtægtsposter. Borcelik anmodede Kommissionen om at rette denne beregningsfejl. Virksomheden gentog sin påstand i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger og igen til den anden supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om spørgsmålet ikke var omfattet af nogen af de supplerende endelige fremlæggelser af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af de pågældende supplerende endelige fremlæggelser af oplysninger.

(607) Kommissionens metode var tilsigtet og ikke resultatet af en fejl. Kommissionen anmodede direkte de eksporterende producenter om i spørgeskemaet at indberette forskellige typer indtægter under kategorien omsætning i stedet for under underkategorierne af SA&G-omkostninger. Desuden fremgik det af instrukserne, at andre indtægter end indtægter fra salg af den undersøgte vare (eller andre færdigvarer for den sags skyld) ikke burde henføres til det samlede salg for hver varekategori. Indtægter fra salg af skrot og fra forsinkede betalinger skulle derfor ikke anvendes som nævner, når de fastsatte SA&G-omkostninger blev angivet i procent. Virksomheden ignorerede imidlertid ovennævnte instrukser og indberettede de respektive indtægtskategorier under SA&G-omkostninger. Kommissionen fjernede derfor de to indtægtsposter fra SA&G-omkostningerne og tog dem ikke i betragtning ved fastsættelsen af værdien af den omsætning, der blev anvendt til at fastsætte SA&G-procenten. Denne påstand blev derfor afvist.

(608) Med hensyn til fragtomkostningerne mellem fabrikken og lageret anvendte Kommissionen oplysningerne om disse lagres beliggenhed og anslog de gennemsnitlige fragtomkostninger pr. enhed på grundlag af de fragtomkostninger, som virksomheden havde indberettet for hver enkelt transaktion. Disse omkostninger var de bedste tilgængelige oplysninger i sagsakterne til estimering af de manglende fragtomkostninger, selv om Kommissionen havde afvist fordelingen. Selv om de underliggende data var behæftet med fejl og generelt ikke var fuldt ud pålidelige, ville SA&G-omkostningerne have været undervurderet, hvis transportomkostningerne mellem fabrikken og de eksterne lagre ikke var blevet anslået.

(609) Som nærmere beskrevet i betragtning 574 og 581 identificerede Kommissionen problemer med de oplysninger om valutakursgevinster og -tab, som virksomheden havde fremlagt. Selv om dataene blev fremlagt med betydelig forsinkelse, konkluderede Kommissionen, at de var tilstrækkeligt detaljerede til at fastsætte en pålidelig værdi af realiserede valutakursgevinster og -tab, der skulle medtages i SA&G-omkostningerne.

(610) Borcelik indkøbte delvis varmvalsede ruller, som er det vigtigste råmateriale ved fremstilling af koldvalsede flade produkter af stål, fra en forretningsmæssigt forbundet leverandør, AMFCE. Kommissionen undersøgte derfor, om disse indkøb blev foretaget efter armslængdeprincippet. Kommissionen sammenlignede AMFCE's salgspriser til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder for relevante stålkvaliteter med salgspriserne til Borcelik i handelsleddet ab fabrik. Kommissionen konstaterede, at AMFCE solgte varmvalsede ruller af relevante stålkvaliteter til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder til priser, der var højere end de priser, som Borcelik blev opkrævet for sammenlignelige stålkvaliteter. Kommissionen justerede derfor de omkostninger til varmvalsede ruller, som Borcelik havde indberettet, til et armslængdeniveau. Dette medførte en stigning i produktionsomkostningerne på 1,8 %.

(611) De justerede produktionsomkostninger blev anvendt i rentabilitetsanalysen af hjemmemarkedssalget som beskrevet i betragtning 590 samt til beregningen af den normale værdi som beskrevet i betragtning 597 og 598.

(612) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Borcelik, at virksomheden ikke kunne kontrollere beregningens rigtighed, da Kommissionen ikke fremlagde andre oplysninger om, hvordan den nåede frem til dette tal, end selve tallet og en forklaring på, hvorfor AMFCE angiveligt afviste fremlæggelsen af disse oplysninger. Ifølge Borcelik ville dette hindre virksomheden i at udøve sin ret til forsvar og udgøre en tilsidesættelse af grundforordningens artikel 19, stk. 2.

(613) Borcelik hævdede også, at andre oplysninger i sagsakterne om gennemsnitlige købspriser fra Arcelor Mittall-koncernen, selv om virksomheden ikke havde mulighed for at kontrollere dette, syntes at modsige Kommissionens konklusion vedrørende dens armslængdeanalyse.

(614) Endelig hævdede Borcelik, at gennemsnitssammenligninger over en periode på et år (eller længere) muligvis ikke var hensigtsmæssige til at afgøre, om transaktionerne fandt sted på armslængdevilkår, i betragtning af de betydelige udsving på råvaremarkederne, og at den korrekte prissammenligning burde foretages ved at sammenligne priser på det samme marked, dvs. Tyrkiet. I denne henseende anmodede Borcelik Kommissionen om at præcisere, 1) om den prissammenligning, der blev anvendt til armslængdeanalysen, var et gennemsnit for hele undersøgelsesperioden eller ej, 2) AMFCE's kunders beliggenhed, og 3) disse kunders salgsmængde.

(615) Virksomheden gentog de påstande, der er anført i betragtning 612-614, i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om disse spørgsmål ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(616) Kommissionen forklarede i den virksomhedsspecifikke endelige fremlæggelse af oplysninger den metode, der blev anvendt til at vurdere, om Borcelik købte varmvalsede flade ruller af stål fra AMFCE til markedspris. Kommissionen indsamlede den fuldstændige transaktionsliste vedrørende AMFCE's salg af varmvalsede flade ruller af stål til alle sine kunder under krydstjekket uden kontrolbesøg. Kommissionen identificerede derefter stålkvaliteter, der blev solgt til både Borcelik og ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i ikke ubetydelige mængder. Kommissionen sammenlignede den vægtede gennemsnitspris for disse stålkvaliteter ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder og til Borcelik. Kommissionen forelagde således ikke Borcelik de underliggende data og de deraf følgende beregninger. Som allerede forklaret skyldtes dette AMFCE's forbehold med hensyn til fortrolighed. Koncernens begrænsede samarbejde om dette spørgsmål, idet Borcelik var forretningsmæssigt forbundet med AMFCE via en fælles aktionær, begrænsede Kommissionens mulighed for at fremlægge de fuldstændige underliggende data og de deraf følgende beregninger. Koncernen kan ikke på den ene side forhindre en enheds adgang til en anden enheds data og på den anden side bruge sin egen adfærd til at hævde, at Kommissionen hindrede dens ret til forsvar.

(617) Med hensyn til påstanden i betragtning 613 bemærkede Kommissionen, at virksomheden anvendte et fuldstændig irrelevant datasæt til sin analyse. Den klassificerede først de købte varmvalsede flade ruller af stål i tre kategorier. Derefter sammenlignede Borcelik de priser, der var betalt til ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører og til AMFCE. For det første bemærkede Kommissionen, at den klassificering, som virksomheden havde oprettet, ikke gjorde det muligt at nå frem til rimelige konklusioner. Virksomheden havde nemlig grupperet 50 % af kvaliteterne af varmvalsede flade ruller af stål, der var købt fra AMFCE, under kategorien »andre«, hvilket ikke giver mulighed for en detaljeret analyse på grundlag af sammenlignelige varer. For det andet skal leverandørens salgspriser undersøges for at afgøre, om de priser, der er betalt til en forretningsmæssigt forbundet leverandør, er på armslængdevilkår, dvs. en sammenligning af de købspriser, som Borcelik betalte til ikke forretningsmæssigt forbundne leverandører og til AMFCE, var irrelevant til dette formål.

(618) Med hensyn til Borceliks påstande i betragtning 614 bemærkede Kommissionen, at virksomheden ikke fremlagde dokumentation for de påståede udsving i råvarepriserne. Desuden viser data indsamlet fra Borcelik og AMFCE, at de relevante køb/salg ikke var koncentreret i bestemte måneder eller kvartaler, men var jævnt fordelt over hele undersøgelsesperioden. Kommissionen foretog således analysen på grundlag af vægtede gennemsnit for hele undersøgelsesperioden, idet den tog AMFCE's ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i betragtning uanset deres beliggenhed. Gruppen af ikke forretningsmæssigt forbundne kunder omfattede kunder, som AMFCE solgte mindre mængder til end til Borcelik, og også kunder, som virksomheden solgte sammenlignelige eller større mængder til. Kommissionen fandt derfor, at analysen ikke var behæftet som følge af de mængder, som AMFCE solgte til individuelle kunder.

(619) På grundlag af betragtningerne i betragtning 616-618 blev Borceliks påstande, der er beskrevet nærmere i betragtning 612-614, derfor afvist.

(620) På baggrund af Kommissionens konklusioner om Tatmetals delvise manglende samarbejde anvendte Kommissionen de foreliggende faktiske oplysninger til at anslå den samlede værdi af de fragtomkostninger i SA&G-omkostningerne, der ikke kunne fordeles på individuelle hjemmemarkedssalgstransaktioner på grund af manglende dokumentation.

(621) På baggrund af de faktiske omstændigheder, der er beskrevet i betragtning 558, afviste Kommissionen fordelingen af fragtomkostninger pr. transaktion på listen over hjemmemarkedssalg. I stedet medtog Kommissionen den samlede indberettede værdi i de SA&G-omkostninger, der blev anvendt til at fastslå hjemmemarkedssalgets rentabilitet.

(622) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger anmodede Tatmetal Kommissionen om at føje salget bestemt til frizonerne i Tyrkiet til beløbet for det samlede salg af den undersøgte vare på hjemmemarkedet til uafhængige kunder med henblik på at fastsætte rentabiliteten af hjemmemarkedssalget inklusive salget til frizoner.

(623) Kommissionen analyserede påstanden og indvilligede i at medtage det pågældende salgsbeløb til frizoner med henblik på at fastlægge rentabiliteten på hjemmemarkedet. Kravet blev imødekommet.

(624) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger fremsatte Tatmetal desuden flere bemærkninger om fastsættelsen af rentabiliteten af hjemmemarkedssalget. På grund af bemærkningernes følsomme karakter, idet de anfægtede justeringerne på de enkelte konti, besvarede Kommissionen bemærkningerne i en individuel fremlæggelse af oplysninger over for virksomheden. Bemærkningerne vedrørende kursgevinster og kurstab blev delvist accepteret. Bemærkningerne vedrørende ekstraordinære indtægter og tab og den reviderede modregningsjustering for skrot blev afvist. Bemærkningen vedrørende inflationsjusteringen blev afvist, og den underliggende værdi blev revideret af Kommissionen.

(625) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger gjorde Tatmetal indsigelse mod Kommissionens anvendelse af dataene for første halvår 2024 vedrørende inflationsjusteringen fra råbalancen som proxy for første halvår 2025. Tatmetal anførte, at Tyrkiets generelle cirkulære om skatteprocedureloven, meddelelse nr. 582 ([124]), foreskrev, at der ikke skulle foretages inflationsjusteringer i den første, anden og tredje foreløbige skatteperiode i regnskabsperioden 2025. Tatmetal fremlagde endvidere lov nr. 7571 ([125]), som bekræftede bestemmelserne i ovennævnte cirkulære. Tatmetal anmodede Kommissionen om at udelukke inflationsjusteringen for første halvår 2024.

(626) Kommissionen fandt påstanden berettiget og reviderede Tatmetals dumpingmargen i overensstemmelse hermed.

(627) Tatmetal gentog desuden sin påstand om de øvrige indtægter og værdiansættelserne efter valutakurser ved månedens udgang, selv om indholdet ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, men kun beregningsformlerne. Virksomheden fremsatte også en ny bemærkning om de finansielle indtægter i tabel G-PL, selv om virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

3.5.4. *Eksportpris*

(628) De stikprøveudtagne eksporterende producenter eksporterede til Unionen enten direkte til uafhængige kunder eller gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerede som en importør.

(629) For de eksporterende producenter, som eksporterede den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen, blev eksportprisen fastsat på grundlag af den pris, der faktisk blev betalt eller skulle betales for den pågældende vare ved eksportsalg til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

(630) For de eksporterende producenter, som eksporterede den pågældende vare til Unionen gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerede som importører, blev eksportprisen fastsat på grundlag af den importerede vares pris ved første videresalg til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. I dette tilfælde blev prisen justeret for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger og fortjeneste. Kommissionen baserede sig på de faktiske SA&G-omkostninger, som de forretningsmæssigt forbundne importører havde indberettet. Med hensyn til fortjenesten baserede Kommissionen sig, eftersom ingen ikke forretningsmæssigt forbundne importører samarbejdede i denne undersøgelse, på den fortjeneste, der blev fastsat for en ikke forretningsmæssigt forbundet importør i en antidumpingundersøgelse vedrørende importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation, nemlig 2 % ([126]), som også blev anvendt i den nylige undersøgelse vedrørende varmvalsede flade produkter af stål ([127]).

([124]) Statstidende af 15. februar 2025, nr. 32814.

([125]) Statstidende af 25. december 2025, nr. 33118.

([126]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2016/1328 af 29. juli 2016 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation (EUT L 210 af 4.8.2016, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Gennemførelsesforordning (EU) 2025/1919, betragtning 114.

(631) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger anførte Tatmetal, at kreditnotaerne på EU-salgslisten allerede var blevet omregnet til TRY, inden Kommissionen foretog en omregning, og at kreditnotaernes værdier derfor var blevet dobbeltomregnet.

(632) Kommissionen analyserede den dokumentation, som Tatmetal havde indgivet, og bemærkede, at Tatmetal i modsætning til ovennævnte påstand kun havde omregnet én kreditnota til TRY på EU-salgslisten. Valutaen for de resterende kreditnotaer var faktisk EUR, og Kommissionen anvendte omregningsformlen til at beregne nettofakturaværdierne. Kommissionen bemærkede desuden uoverensstemmelser i værdierne af kreditnotaerne, der var angivet i EUR i den yderligere dokumentation, som var blevet indgivet, og korrigerede derfor værdien af kreditnotaerne på EU-salgslisten. Argumentet blev delvist accepteret.

(633) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger var Tatmetal uenig i Kommissionens behandling af kreditnotaerne på EU-salgslisten og henviste til et dokument vedrørende faktureringsjustering, der var indgivet som led i spørgeskemabesvarelsen. Tatmetal anmodede om, at alle indberettede kreditnotaer blev behandlet i TRY.

(634) Kommissionen sammenlignede kreditnotanumrene fra faktureringsjusteringen. Kommissionen sammenholdt de tilknyttede salgsfakturaer fra det nævnte dokument med hele salgslisten, som var blevet indsamlet under kontrolbesøget, og konkluderede, at kreditnotaværdierne var angivet i EUR og ikke i TRY. Argumentet blev afvist.

(635) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger anførte Tatmetal, at Kommissionen havde begået en fejl ved beregningen af cif-værdien for transaktionerne baseret på FCA-, FOB- og CFR-Incoterms. Tatmetal anmodede Kommissionen om at ajourføre beregningsformlen.

(636) Kommissionen analyserede påstanden og tilføjede de relevante beløb for at fastsætte cif-værdien på EU-salgslisten. Enhedsbeløbene for søfragt og håndterings- og lasteomkostninger blev fastsat efter besvarelsen af skrivelsen i henhold til artikel 18. Kravet blev imødekommet.

(637) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger påpegede Tatmetal en skrivefejl i cif-værdierne for et begrænset antal FCA-transaktioner.

(638) Kommissionen korrigerede cif-værdierne og værdierne af justeringerne for de berørte transaktioner. Ændringen var ubetydelig. Dette argument blev accepteret.

3.5.5. *Sammenligning*

(639) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, skal Kommissionen foretage en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen i samme handelsled og tage hensyn til forskelle i faktorer, der påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. I den foreliggende sag valgte Kommissionen at sammenligne den normale værdi og eksportprisen for de stikprøveudtagne eksporterende producenter i handelsleddet ab fabrik. Som nærmere forklaret nedenfor blev den normale værdi og eksportprisen, hvor det var relevant, justeret for at: i) tilbageregne dem til ab fabrik-niveauet og ii) foretage justeringer for forskelle i faktorer, der blev påstået og påvist at påvirke priserne og prissammenligneligheden.

3.5.5.1. Justeringer af den normale værdi

(640) Som forklaret i betragtning 639 blev den normale værdi fastsat i handelsleddet ab fabrik ved at anvende produktionsomkostningerne sammen med beløbene for SA&G-omkostninger og fortjeneste, som blev anset for at være rimelige for dette handelsled. Der blev i henhold til artikel 2, stk. 10, foretaget justeringer for valutakurser, transport, forsikring, håndtering, lastning og dermed forbundne omkostninger, emballeringsomkostninger, prisnedslag og rabatter, kreditomkostninger samt garantier og garantiforpligtelser ydet til uafhængige hjemmemarkedskunder.

(641) Begge tyrkiske eksporterende producenter krævede en justering for toldgodtgørelse i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra b), for importtolden på varmvalsede flade ruller af stål. Borcelik og Tatmetal hævdede, at importtolden skal betales for importerede materialer, og at produktionsomkostningerne ved hjemmemarkedssalg er højere end ved eksportsalg, som ikke pådrager sig denne yderligere omkostning i form af importtold.

(642) I Tyrkiet gælder der importtold på varmvalsede flade ruller af stål, som er inputmaterialer ved fremstillingen af koldvalsede flade produkter af stål. Under ordningen for aktiv forædling er indenlandske producenter imidlertid fritaget for betaling af en sådan told, hvis de importerede varmvalsede flade ruller af stål anvendes til at fremstille færdige produkter, som derefter eksporteres. De to stikprøveudtagne eksportører fremlagde ikke dokumentation for betaling af importtolden i undersøgelsesperioden, som kunne begrunde en justering med henblik på en rimelig sammenligning. Tværtimod viste de fremlagte oplysninger, at de havde opfyldt den eksportforpligtelse, der var knyttet til hver enkelt tilladelse under ordningen for aktiv forædling. Påstanden blev således betragtet som ubegrundet og derfor afvist.

(643) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger påpegede Borcelik, at Kommissionen havde fjernet den provision, der var betalt til en forretningsmæssigt forbunden forhandler på hjemmemarkedet, fra de justeringer, der var indberettet for hjemmemarkedssalg til forretningsmæssigt forbundne og ikke forretningsmæssigt forbundne kunder. Kommissionen undlod imidlertid at fjerne den samme provision, der var indberettet som indtægt fra den forretningsmæssigt forbundne forhandlers videresalg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på hjemmemarkedet.

(644) Kommissionen undersøgte påstanden og konstaterede, at den provision, som den forretningsmæssigt forbundne forhandler havde modtaget, faktisk ikke var blevet fjernet fra de justeringer, der var indberettet for den indenlandske forhandlers videresalg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på hjemmemarkedet, som følge af en skrivefejl. Kommissionen korrigerede fejlen.

(645) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Borcelik, at Kommissionen havde anvendt en inkonsekvent tilgang, idet den fjernede de indberettede kreditomkostninger fra hjemmemarkedssalget, mens den for salg til Unionen så bort fra de indberettede kreditomkostninger, men alligevel medtog et genberegnet beløb baseret på de indberettede betalingsbetingelser. Ifølge Borcelik bør den samme fremgangsmåde anvendes for alle salg, eftersom betalingsmåderne var de samme på begge markeder.

(646) Kommissionen var uenig. Virksomheden hævdede, at den anvendte de samme betalingsmåder for salg på hjemmemarkedet og EU-markedet. Undersøgelsen viste imidlertid, at de betalingsmetoder, der blev anvendt for salg til Unionen, i vid udstrækning ikke gjorde det muligt at inddrive betalinger på samme måde som på hjemmemarkedet. Kommissionen fandt imidlertid, at betalingsmetoderne for eksportsalg via en bestemt indenlandsk forhandler svarede til dem, der blev anvendt på hjemmemarkedet. For de tilsvarende transaktioner fjernede Kommissionen derfor også justeringen for kreditomkostninger fra salget til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen. De fortrolige oplysninger om ovenstående analyse blev fremlagt for virksomheden i den virksomhedsspecifikke fremlæggelse af oplysninger.

(647) I sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger gentog Borcelik, at Kommissionen anvendte en inkonsekvent tilgang, da den afviste kreditomkostningerne for hjemmemarkedssalg og accepterede dem for salg til Unionen, med undtagelse af salg via en ikke forretningsmæssigt forbunden indenlandsk forhandler. Selv om virksomheden var enig i, at de aftalte betalingsbetingelser påvirker prisfastsættelsen, anfægtede den Kommissionens behandling af de indberettede kreditomkostninger på grundlag af betalingsmåderne, dvs. den måde, hvorpå fakturaerne i sidste ende betales.

(648) Kommissionen præciserede, at visse betalingsmåder, navnlig hvis de anvendes konsekvent og er kendt, når betalingsbetingelsen aftales kontraktligt, faktisk kan udelukke, at den ydede handelskredit har indvirkning på salgsprisens niveau. Kommissionen fandt f.eks., at når tilbagevendende kunder har en løbende konto hos en leverandør og afregner deres udestående gæld gennem lejlighedsvise engangsbetalinger i stedet for at betale hver faktura fuldt ud på dens individuelle forfaldsdato, indgår den kontraktligt aftalte betalingsbetingelse ikke i leverandørens prisfastsættelse. Denne påstand blev derfor afvist.

(649) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger anfægtede Borcelik Kommissionens behandling af transportrelaterede udgifter, der omfattede direkte transportudgifter og transportudgifter mellem Borçeliks fabrik og ikke forretningsmæssigt forbundne lagre. Borcelik hævdede konkret, at direkte transportudgifter burde fratrækkes som en justering i hjemmemarkedssalgsprisen og fjernes fra de SA&G-omkostninger, der blev anvendt i testen vedrørende normal handel.

(650) Borcelik hævdede også, at Kommissionens medtagelse i hjemmemarkedssalget af fragtomkostningerne fra anlægget til eksterne lagre var i strid med Kommissionens tidligere praksis, hvorefter transportomkostninger til et lager, i det mindste for hjemmemarkedssalg, ikke kunne fratrækkes som en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra e), uanset om lageret ejes af en forretningsmæssigt forbunden eller en ikke forretningsmæssigt forbunden part ([128]). Ifølge Borcelik ville dette også betyde, at Kommissionen ikke kunne have anvendt de foreliggende faktiske oplysninger vedrørende disse udgifter, eftersom de slet ikke skulle indberettes.

(651) Borcelik hævdede også, at fragten til lejede lagre ikke burde føjes til SA&G-omkostningerne som en transportrelateret udgift.

(652) Virksomheden gentog de påstande, der er anført i betragtning 649-651, i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om disse spørgsmål ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(653) Med hensyn til den regnskabsmæssige behandling af de udgifter, der var afholdt til fragt mellem fabrikken og lejede lagre, bemærkede Kommissionen for det første, at den kontokode, hvorunder udgifterne angiveligt var bogført, hverken var indberettet af virksomheden i den indgivne kontoplan eller i råbalancen. Som omtalt i betragtning 573, 580 og 581 undlod virksomheden at fremlægge en fuldstændig råbalance, selv efter flere anmodninger. Efter virksomhedens bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger ser det ud til, at den version, der endelig blev modtaget under kontrolbesøget, stadig manglede visse konti. Desuden undersøgte Kommissionen rapporten fra virksomhedens omkostningsregnskab og konstaterede, at selv om fragtudgifterne ikke blev behandlet som SA&G-omkostninger af virksomheden, var de heller ikke bogført under produktionsomkostningerne. Kommissionen bekræftede derfor, at medtagelsen af fragtomkostningerne under SA&G-omkostningerne var en hensigtsmæssig tilgang til at afspejle omkostningerne i forbindelse med testen vedrørende normal handel med henblik på at opfange alle omkostninger, der bidrog til de fulde omkostninger i forbindelse med produktion og salg af den undersøgte vare. Selv om interne transportomkostninger (mellem producentens forskellige lagre) ikke kan fratrækkes, når enten eksportprisen eller den normale værdi tilbagediskonteres til handelsleddet ab fabrik (eftersom de tilhører dette handelsled), er de, så længe de vedrører hjemmemarkedssalget, stadig omkostninger, der »vedrører produktion og salg i normal handel af den samme vare for den eksportør eller producent, der undersøges«, som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 6. Påstandene i betragtning 649-651 blev derfor afvist.

(654) Endelig hævdede Borcelik og Tatmetal, at Kommissionen tilsidesatte forpligtelsen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, til at foretage en rimelig sammenligning i samme handelsled, fordi tilføjelsen af transportudgifter til SA&G-omkostningerne og dermed til den normale værdi førte til en normal værdi, der ikke var fastsat på niveauet ab fabrik, mens eksportprisen ikke omfattede sådanne udgifter og derfor var fastsat på niveauet ab fabrik. Tatmetal foreslog, at Kommissionen genindførte de indenlandske fragtomkostninger i listen over hjemmemarkedssalg og fastholdt SA&G-omkostningerne på niveauet ab fabrik.

(655) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Tatmetal også, at hvis Kommissionen fastholdt, at de indenlandske fragtværdier beregnet af Tatmetal ikke var egnede til anvendelse, burde den ikke allokere summen af disse værdier til de indenlandske fragtomkostninger i beregningen af SA&G-omkostningerne. Tatmetal anmodede Kommissionen om helt at se bort fra Tatmetals beregninger af indenlandsk fragt og allokere det samlede tal for indenlandsk transport, som var fastsat på grundlag af Tatmetals råbalance, på omsætningsbasis i tabel G-Profit and Loss.

(656) Kommissionen undersøgte Borceliks påstand i betragtning 654. For et lille antal transaktioner var fragtomkostningerne faktisk tilstrækkeligt dokumenteret. De leveringsbetingelser, der fandt anvendelse på de enkelte transaktioner, blev også behørigt kontrolleret. Kommissionen identificerede derfor de laveste faktiske fragtomkostninger pr. enhed på grundlag af de kontrollerede oplysninger og anvendte disse fragtomkostninger på alle transaktioner, hvor varerne blev leveret til kunden. Kommissionen fandt, at eftersom denne justering blev foretaget i henhold til grundforordningens artikel 18, sikrede anvendelsen af de laveste fragtomkostninger pr. enhed, at virksomhedens dumpingadfærd ikke blev undervurderet som følge af dens manglende samarbejde om dette spørgsmål. Oplysningerne om denne revision blev fremlagt for virksomheden i en virksomhedsspecifik fremlæggelse af oplysninger.

([128]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2021/2012 af 17. november 2021 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af koldvalsede flade produkter af rustfrit stål med oprindelse i Indien og Indonesien, betragtning 83. (EUT L 410, 18.11.2021, p. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj). Panelrapport, *European Union – Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia*, WT/DS616/R, punkt 7.584.

(657) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger henviste Borcelik til bestemmelserne i grundforordningens artikel 18, stk. 3, og gjorde gældende, at eftersom Kommissionen allerede havde anvendt de oplysninger, der var indgivet i et bilag til spørgeskemabesvarelsen og i et kontrolbilag, burde den have anvendt dem på en sådan måde, at der blev fastsat mere nøjagtige fragtomkostninger pr. enhed. I den forbindelse anførte Borcelik, at de fragtomkostninger pr. enhed, som Kommissionen havde anvendt, var for lave. Virksomheden påpegede, at de fragtomkostninger pr. enhed baseret på et simpelt gennemsnit, som var tilgængelige i bilaget til spørgeskemabesvarelsen eller i kontrolbilaget, var langt højere. Virksomheden fremhævede endvidere intervallet for de fragtomkostninger pr. enhed, der var indgivet i bilaget til spørgeskemabesvarelsen.

(658) Desuden påpegede virksomheden, at den resulterende normale værdi ikke er fastsat på niveauet ab fabrik, når kun en del af de afholdte transportudgifter allokeres, og restværdien medtages i de SA&G-omkostninger, der anvendes i testen vedrørende normal handel.

(659) Kommissionen bemærkede, at virksomheden ikke forklarede, hvorfor et simpelt gennemsnit fastsat på grundlag af oplysningerne i et kontrolbilag, der allerede var blevet anset for at være behæftet med betydelige mangler, nemlig at det omfattede transportudgifter for en ubetydelig andel af alle transaktioner vedrørende hjemmemarkedssalg, skulle være mere hensigtsmæssigt end den metode, Kommissionen anvendte. For det første valgte Kommissionen, som forklaret i betragtning 656, de laveste fragtomkostninger pr. enhed for at sikre, at virksomhedens dumpingadfærd ikke blev undervurderet i en situation, hvor virksomheden ikke samarbejdede om dette spørgsmål. For det andet kunne en simpel gennemsnitlig enhedsomkostning, i betragtning af hvor ufuldstændig forsendelsesrapporten i kontrolbilaget var (den omfattede kun under 3 % af de relevante transaktioner vedrørende hjemmemarkedssalg, se også betragtning 576), ikke anses for at være mere hensigtsmæssig eller repræsentativ for de faktiske fragtomkostninger end den metode, Kommissionen anvendte. Bilaget til spørgeskemabesvarelsen indeholdt en prisliste for transportydelser og blev faktisk anvendt til at anslå fragtomkostningerne mellem fabrikken og et lager (se nærmere herom i betragtning 577, 599, 608 og 649-653) som den bedste tilgængelige indikator. Dette bilag blev imidlertid ikke kontrolleret direkte, eftersom virksomheden under kontrolbesøget forklarede, at den anvendte den forsendelsesrapport, der var indsamlet som ovennævnte kontrolbilag. De enhedsfragtpriser, der var angivet i prislisten, begyndte ved en pris, der var højere end de laveste fragtomkostninger pr. enhed, som Kommissionen havde identificeret i forsendelsesrapporten. Dette tyder på, at selve bilaget kan have været ufuldstændigt eller ikke afspejlede de faktisk betalte priser for transportydelser. Kommissionen afviste denne påstand.

(660) Med hensyn til påstanden om, at den normale værdi ikke var fastsat på niveauet ab fabrik, fandt Kommissionen den berettiget og reviderede dumpingmargenen i overensstemmelse hermed.

(661) Med hensyn til Tatmetal gentog Kommissionen, at der ikke var fremlagt dokumentation for at bekræfte de indenlandske fragtudgifter for hver enkelt transaktion. Kommissionen bemærkede endvidere, at leverings-adressen/afhentningen ikke var registreret i regnskabssystemet med henblik på at spore bestemmelsesstedet for det hjemmemarkedssalg, der var indberettet som leveret til kunden. Kommissionen fandt ikke desto mindre, at eftersom denne justering blev foretaget i henhold til grundforordningens artikel 18, var anvendelsen af de laveste rimelige fragtomkostninger pr. enhed, i dette tilfælde Kocaeli-området, en passende indikator for fragtudgifterne med henblik på at fastsætte den normale værdi i handelsleddet ab fabrik. Argumentet blev delvist accepteret.

(662) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger anførte Tatmetal, at den resulterende normale værdi ikke er fastsat på niveauet ab fabrik, når kun en del af de afholdte transportudgifter allokeres, og restværdien medtages i de SA&G-omkostninger, der anvendes i testen vedrørende normal handel.

(663) Kommissionen fandt påstanden berettiget og reviderede dumpingmargenen i overensstemmelse hermed.

(664) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger anførte Tatmetal, at der var opstået en fejl ved allokeringen af fragtomkostninger vedrørende hjemmemarkedssalg, der blev leveret til kunder. Tatmetal anmodede Kommissionen om at rette fejlen.

(665) Efter at have analyseret Tatmetals påstand reviderede Kommissionen dataene vedrørende hjemmemarkedssalg og ajourførte tabel G-PL i overensstemmelse hermed.

3.5.5.2. Justeringer af eksportprisen

(666) For at justere eksportprisen tilbage til handelsleddet ab fabrik blev der foretaget justeringer for fragt, forsikring, håndtering, lastning og dermed forbundne udgifter.

(667) Der blev foretaget justeringer for følgende faktorer, der påvirkede priserne og prissammenligneligheden: emballeringsomkostninger, kreditomkostninger og bankgebyrer.

(668) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger anførte Borcelik, at Kommissionen fejlagtigt havde revideret den rentesats, der blev anvendt til at fastsætte kreditomkostningerne for Bamesa Otels videresalg af den undersøgte vare til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen.

(669) Kommissionen undersøgte denne påstand. Kommissionen begik faktisk en skrivefejl ved revisionen af rentesatsen som aftalt med virksomheden. Kommissionen korrigerede fejlen og reviderede niveauet for kreditomkostningerne i beregningen af dumpingmargenen.

(670) For så vidt angår Tatmetal anvendte Kommissionen de foreliggende faktiske oplysninger som følge af de betydelige uoverensstemmelser i de valutakurser, der var indberettet på listen over hjemmemarkedssalg og listen over EU-salg, som beskrevet i betragtning 551-553. Kommissionen erstattede de indberettede daglige valutakurser med de månedlige valutakurser, der var angivet i antidumpingspørgeskemaet til eksporterende producenter.

(671) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger anførte Tatmetal, at Kommissionen ved anvendelsen af korrektioner på EU-salgslisten fejlagtigt henførte søfragt til visse FOB- og FCA-transaktioner.

(672) Kommissionen analyserede henføringen af søfragten for hver enkelt transaktion og korrigerede fejlen bestående i at allokere søfragt til visse FOB- og FCA-transaktioner. Dette argument blev accepteret.

3.5.5.3. Valutaomregning

(673) Hjemmemarkedssalg blev gennemført i forskellige valutaer, herunder TRY, EUR og USD. Eksporten til Unionen blev gennemført i EUR eller USD. Derfor var det nødvendigt at foretage en valutaomregning for at sammenligne den normale værdi med eksportprisen. Kommissionen omregnede salgspriserne til TRY, som var de stikprøveudtagne eksporterende producenters regnskabsvaluta.

(674) For at fastslå, hvilken dato der skulle anses for salgsdatoen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), undersøgte Kommissionen, om de væsentlige salgsvilkår blev fastsat på grundlag af fakturaen eller købsordren/salgskontrakten. Kommissionen konstaterede, at langt størstedelen af salget var baseret på individuelle købsordrer snarere end langsigtede salgskontrakter. Købsordren fastsatte de væsentlige salgsvilkår såsom varespecifikationer, mængde, leveringstidspunkt, enhedspris (normalt angivet i udenlandsk valuta, hovedsagelig USD) og betalingsbetingelser. Købsordren gav mulighed for en tolerance i den leverede mængde, hvorimod prisen var endeligt fastsat i købsordren. Den dokumentation, der blev indsamlet fra de stikprøveudtagne eksporterende producenter, bekræftede, at de priser, der blev opkrævet i fakturaen, ikke blev justeret for at afspejle udsving i priserne for koldvalsede flade produkter af stål eller udsving i valutakurserne mellem købsordrens valuta og de stikprøveudtagne eksporterende producenters regnskabsvaluta. Kommissionen konstaterede derfor, at købsordren mere hensigtsmæssigt fastsatte de væsentlige salgsvilkår, og at datoen for købsordren derfor burde anvendes til valutaomregninger i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j).

(675) I deres bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede både Borcelik og Tatmetal, at de væsentlige salgsbetingelser ikke var fastsat på tidspunktet for købsordren. Ifølge dem var elementerne i sådanne ordrer ikke endelige på det tidspunkt, hvor ordrerne blev fastsat, og de blev først endeligt fastlagt på faktureringstidspunktet. Begge virksomheder underbyggede påstanden ved at henvise til de oplysninger i sagsakterne, hvor de salg, som Kommissionen havde kontrolleret, bekræftede, at der var forskelle mellem købsordren og fakturaerne, og at forskellene i visse tilfælde gik ud over de tolerancer, der var aftalt i købsordren.

(676) Kommissionen bemærkede på grundlag af Rettens dom i Özkan Demir ([129]) at det påhviler Kommissionen at fastslå, hvorfor datoen for købsordren på mere hensigtsmæssig vis fastlægger de væsentlige salgsbetingelser. Kommissionen bemærkede, at det fremgår af grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), sammenholdt med indledningen til nævnte artikel 2, stk. 10, der henviser til den rimelige sammenligning i samme handelsled mellem eksportprisen og den normale værdi, at udtrykket »væsentlige« henviser til de handelsmæssige salgsbetingelser i modsætning til juridiske begreber. Sådanne handelsbetingelser er navnlig pris, mængde, betalings- og leveringsmåder eller andre kommercielle karakteristika ved en transaktion, der er specifikke for en bestemt økonomisk aktivitet eller produktionstype.

(677) Kommissionen bemærkede, at den tyrkiske lira samlet set faldt i værdi over for euroen med ca. 33 % i undersøgelsesperioden, og at tidsforskellen mellem datoen for købsordren og fakturadatoen for Borcelik og Tatmetal varierede meget og kunne være betydelig: mellem 0 dage og 130 dage for hjemmemarkedssalg og mellem 0 dage og 182 dage for eksportsalg, mens begge virksomheder angav deres hjemmemarkeds- og eksportsalg i udenlandsk valuta og dermed foregreb kraftige udsving i værdiansættelsen af den tyrkiske lira i forhold til udenlandsk valuta.

(678) Med hensyn til den dokumentation, som Borcelik fremlagde, dvs. dokumentation for yderligere transaktioner med forskellige priser på tidspunktet for købsordren og på tidspunktet for fakturaen, fandt Kommissionen, at den faktisk ikke underbyggede virksomhedens påstande. Kommissionen indsamlede dokumentation for 47 fakturaer vedrørende salg af koldvalsede flade produkter af stål til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på hjemmemarkedet og til både forretningsmæssigt forbundne og ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen. Disse fakturaer omfattede normalt en række individuelle transaktioner (i den foreliggende undersøgelse udgjorde hver rulle normalt en særskilt transaktion). I disse dokumenter fandt virksomheden kun ét tilfælde, hvor den leverede mængde lå uden for den aftalte tolerance. Kommissionen fandt, at dette ikke kan bryde det observerede mønster, hvorefter de væsentlige salgsbetingelser blev fastsat i købsordren, navnlig da der kunne have været andre grunde til ændringen i mængden, såsom delleverancer eller restordre. Virksomheden hævdede også, at prisen for så vidt angår fire fakturaer vedrørende salg til Unionen blev ændret mellem købsordren og fakturaen, og at de væsentlige salgsbetingelser derfor også blev ændret. Kommissionen bemærkede, at varerne i alle fire tilfælde blev solgt til Unionen via en ikke forretningsmæssigt forbunden indenlandsk forhandler. Virksomheden fremlagde pristilbud som dokumentation, men ikke de faktiske købsordrer. Dette blev bekræftet af datoen på pristilbuddene og datoen for de købsordrer, der var registreret i virksomhedens regnskaber. I alle fire tilfælde var den tilbudte pris på niveauet ab fabrik, men salgstransaktionen blev gennemført på FOB-leveringsbetingelser. Det er derfor sandsynligt, at prisforskellen, som altid var den samme for alle fire fakturaer, svarede til de yderligere fragt-, håndterings- og lasteomkostninger, som Borcelik havde afholdt.

(679) På grundlag af de betragtninger, der er anført nærmere i betragtning 676-678, blev Borceliks påstand i betragtning 675 derfor afvist.

(680) Med hensyn til den dokumentation, som Tatmetal fremlagde, bestod den af to transaktioner, som Kommissionen havde udtaget som stikprøve under kontrollen, og som efter virksomhedens opfattelse ville afkræfte Kommissionens ræsonnement. Dette skyldtes, at der var konstateret en ændring i mængder, salgspriser og, i ét tilfælde, en ændring af betalingsbetingelserne mellem købsordren/salgskontrakten og fakturaen.

(681) Under kontrollen udtog Kommissionen ti transaktioner vedrørende hjemmemarkedssalg og 14 transaktioner vedrørende EU-eksportsalg som stikprøve. Kommissionen bemærkede, at den mængdeforskel, som Tatmetal havde anført for de to transaktioner i stikprøven, lå inden for de mængde- og vægttolerancer, der var aftalt i og dermed fastsat ved købsordren. Kommissionen bemærkede endvidere, at prisforskellen i en af de to citerede transaktioner var minimal (under 0,1 %), hvilket ikke kan anses for en tilsidesættelse af de salgsbetingelser, der var fastsat i købsordren. Det blev kun fastslået, at der forelå en afvigelse fra betingelserne i købsordren i én ud af 24 købsordrer, som Kommissionen undersøgte. Kommissionen fandt, at omfanget af afvigelsen fra de salgsbetingelser, der var fastsat i købsordrerne, var minimalt, og at dette ene tilfælde af manglende overholdelse var en undtagelse, som ikke kunne afkræfte Kommissionens argumenter om, at de væsentlige salgsbetingelser var fastsat på tidspunktet for købsordren. Argumentet blev afvist.

([129]) Dom T-175/24 af 2. september 2026, Özkan Demir Çelik Sanayi AŞ mod Europa-Kommissionen, præmis 41-43.

(682) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Tatmetal, at hvis Kommissionen anvendte valutakursen på tidspunktet for købsordren til at omregne fakturaværdien, burde den samme valutakurs have været anvendt til at omregne direkte salgsomkostninger såsom fragt, overliggedage, provision og håndterings- og lasteomkostninger på EU-salgslisten. Tatmetal hævdede, at prisen på direkte salgsomkostninger i andre valutaer var fastsat på forhånd, og at Kommissionen burde anvende den gennemsnitlige forsinkelse mellem tidspunktet for købsordren/salgskontrakten og fakturaen som beregnet af Tatmetal. Tatmetal fremlagde dokumentation til støtte for sin påstand.

(683) Kommissionen præciserede, at den i sine beregninger anvendte den valutakurs, der blev anvendt på fakturadatoen, for disse udgifter. Kommissionen mindede om, at direkte salgsomkostninger, såsom indenlandske eller eksportrelaterede fragtudgifter, blev bogført i virksomhedens regnskab på faktureringstidspunktet og indberettet i tabellen over hjemmemarkedssalg og tabellen over EU-salg på grundlag af fakturaens valutakurs. Kommissionen accepterede derfor de værdier omregnet til TRY, som Tatmetal havde indberettet. Kommissionen bemærkede, at anvendelsen af købsordredatoen vedrørte en justering for valutaomregning, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), mens bestemmelserne vedrørende justeringer for transport-, forsikrings-, håndterings- og lasteomkostninger samt dermed forbundne omkostninger er fastsat i grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra e), i henhold til hvilken de påløbne omkostninger skal anvendes, hvilket Kommissionen gjorde.

(684) Uanset ovenstående analyserede Kommissionen den dokumentation, på grundlag af hvilken Tatmetal fastsatte den gennemsnitlige forsinkelse mellem valutakursen på købsordredatoen og valutakursen på fakturadatoen, og bemærkede, at en af de tre dokumentationsfiler, der var indgivet vedrørende justeringen af valutakursen for justeringerne på EU-salgslisten, var en e-mailudveksling mellem Tatmetal og transportudbyderen, der fandt sted på én bestemt dag. Tatmetal knyttede denne e-mailudveksling til en eksportsalgstransaktion, men det var ikke muligt at krydshenføre de produkter, der blev drøftet i e-mailudvekslingen, til nogen eksportsalgstransaktioner. Desuden indeholder e-mailkorrespondancen pristilbud, men den angiver ikke karakteristikaene ved købsordren eller salgskontraktvilkårene. F.eks. var der ingen klar angivelse af, om varen var koldvalsede flade produkter af stål, ingen salgsbetingelser, ingen forhandlede mængder osv. Den anden dokumentation indeholdt en e-mailudveksling om pristilbud med en anden transportudbyder og en tilknyttet faktura for transportydelsen. Kommissionen bemærkede imidlertid, at fakturaen var udstedt for galvaniserede stålruller og ikke syntes at vedrøre koldvalsede flade produkter af stål. Den tredje dokumentation var en e-mailudveksling vedrørende søfragt, og selv om nogle salgsbetingelser var angivet i e-mailen, var der ingen oplysninger, der kunne knytte e-mailen til transaktionerne på EU-salgslisten. Påstanden blev afvist.

(685) Både Borcelik og Tatmetal hævdede endvidere, at hvis Kommissionen fortsat fandt, at de væsentlige salgsbetingelser var fastsat på tidspunktet for købsordren, burde det samme princip finde anvendelse på deres køb af råmaterialer. Kommissionen burde derfor foretage valutaomregningerne for disse køb på grundlag af datoen for købsordren og ikke fakturadatoen. I den forbindelse påpegede Borcelik, at Retten i Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ m.fl. mod Europa-Kommissionen bekræftede, at forpligtelserne/betingelserne i grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), vedrørende valutaomregninger finder tilsvarende anvendelse på eksportsalg, hjemmemarkedssalg og produktionsomkostninger ([130]).

(686) I denne forbindelse bemærkede Kommissionen, at grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), finder anvendelse i situationer, *[h]vor sammenligningen kræver en omregning af valutaer*. Borceliks og Tatmetals omkostninger blev bogført i deres regnskaber, indberettet til Kommissionen og kontrolleret i TRY. Eftersom dumpingberegningen for de to eksporterende producenter blev foretaget i TRY, krævede sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen ikke en omregning af disse omkostningers valuta, og grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), fandt derfor ikke anvendelse. Påstanden blev derfor afvist.

(687) Borcelik henviste desuden til den dokumentation vedrørende køb af råmaterialer, der blev fremlagt under kontrolbesøget. På grundlag af disse dokumenter beregnede virksomheden en gennemsnitlig gennemløbstid mellem en købsordre og fakturaen og anmodede om, at denne gennemløbstid blev anvendt til at anslå købsordredatoen for de øvrige køb af råmaterialer.

([130]) Rettens dom af 8. maj 2024, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ m.fl. mod Europa-Kommissionen, Sag T-629/21, ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Som forklaret i betragtning 686 krævede sammenligningen i den foreliggende sag ikke valutaomregninger med hensyn til omkostningerne til råmaterialer. Ikke desto mindre analyserede Kommissionen for fuldstændighedens skyld dokumentationen og bemærkede, at de indsamlede dokumenter kun omfattede under 0,1 % af de indkøbte råmaterialer. Desuden svarede de købsordredatoer og fakturadatoer, der blev anvendt i beregningen, ikke til de indgivne dokumenter. Virksomheden anvendte den »dato for sidste ændring«, der var registreret i dens regnskabssystem, som datoen for købsordren, selv om de købsordrer, der blev indgivet sammen med dokumentationen, viste andre datoer. Samtidig anvendte virksomheden ikke handelsfakturaens dato til at fastsætte gennemløbstiden. I stedet anvendte den, hvad der synes at være datoen for toldbehandlingen. Sammenfattende kan det konstateres, at selv om der var behov for valutaomregning med hensyn til produktionsomkostningerne, hvilket ikke er tilfældet, fremlagde virksomheden ikke sammenhængende og pålidelige oplysninger, som ville gøre det muligt at foretage sådanne omregninger. Virksomhedens anmodning om at revidere værdien af råmaterialer ved hjælp af valutakursen på datoen for købsordren på grundlag af de oplysninger, som virksomheden havde fremlagt, blev derfor afvist.

(689) Tilsvarende fremlagde Tatmetal som svar på den endelige fremlæggelse af oplysninger oplysninger, der skulle anvendes til den anmodede omregning af råvarepriser ved hjælp af valutakursen på datoen for købsordren. I den forbindelse fremlagde virksomheden listen over køb af varmvalsede flade ruller af stål med manuelt indsatte datoer for købsordrer.

(690) Som forklaret ovenfor (se betragtning 686) fandt Kommissionen, at sammenligningen ikke krævede valutaomregninger vedrørende omkostningerne til råmaterialer i den foreliggende sag. Under alle omstændigheder fremlagde Tatmetal ingen dokumentation for rigtigheden af købsordredatoerne eller de betingelser, der var fastsat i købsordrerne/salgskontrakterne vedrørende køb af råmaterialer. Kommissionen bemærkede endvidere, at Tatmetal ikke henviste til noget retsgrundlag, på grundlag af hvilket en sådan justering skulle være berettiget. Argumentet blev afvist.

(691) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Borcelik, at Kommissionen ikke havde opfyldt sin bevisbyrde med hensyn til den valutaomregningsjustering, som den foretog i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), fordi den ikke forklarede, hvordan valutaomregningerne påvirkede priserne og prissammenligneligheden.

(692) Kommissionen fandt, at formålet med grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), kombinerer elementer af praktisk nødvendighed af valutaomregninger, når transaktionerne er denomineret i forskellige valutaer, og rimelighed i sammenligningen, f.eks. når den foreskriver, hvilken valutakurs der skal anvendes i tilfælde, hvor der foreligger valutaterminskontrakter, som er direkte knyttet til eksportsalg. Med hensyn til den praktiske nødvendighed af valutaomregninger giver grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra j), vejledning om, hvilken dato der bør anvendes til at fastsætte valutakursen: det skal være salgsdatoen, som normalt er fakturadatoen, medmindre de væsentlige salgsbetingelser er fastsat på en anden dato. I den foreliggende sag fandt Kommissionen, at de væsentlige salgsbetingelser var fastsat i købsordren som forklaret i betragtning 674. Den besluttede derfor, at det var mere hensigtsmæssigt at anvende valutakursen på datoen for købsordren til at omregne fakturaværdien denomineret i en udenlandsk valuta til TRY.

(693) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede Borcelik, at Kommissionen anvendte en diskriminerende tilgang ved kun at anvende valutaomregninger baseret på ordredatoen for Tyrkiet uden at forklare, hvorfor situationen for de tyrkiske eksporterende producenter adskiller sig fra situationen for eksporterende producenter i andre lande. Produktspecifikationer, mængder, leveringsbetingelser, enhedspriser og betalingsbetingelser kan allerede være aftalt i betydeligt omfang i ordren i alle de berørte lande. Virksomheden hævdede endvidere, at dette var Kommissionens egen holdning vedrørende salg i stålindustrien ([131]).

(694) Tyrkiet har oplevet en længere periode med vedvarende høj inflation (i nogle år endog hyperinflation), som medførte en værdiforringelse af den tyrkiske lira som nævnt i betragtning 677. En sådan situation blev ikke konstateret i nogen af de øvrige lande, der er genstand for denne undersøgelse. Kommissionen afviste derfor påstanden om forskelsbehandling mellem Tyrkiet på den ene side og de øvrige berørte lande på den anden side.

([131]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2024/209 af 10. januar 2024 om indførelse af en endelig antidumpingtold og endelig opkrævning af den midlertidige told på importen af vulstfladjern af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Tyrkiet, (EUT L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), betragtning 64.

(695) Borcelik gentog sine påstande vedrørende valutaomregninger i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om spørgsmålet ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

3.5.6. *Dumpingmargener*

(696) For de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenter sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(697) På dette grundlag fastsættes de endelige vejede gennemsnitlige dumpingmargener i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0

(698) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, beregnede Kommissionen den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6. Denne margen blev derfor fastsat på grundlag af margenerne for de stikprøveudtagne eksporterende producenter, idet der ses bort fra margenerne for de eksporterende producenter med ingen og ubetydelige dumpingmargener samt margener, der fastsættes under de omstændigheder, som er omhandlet i grundforordningens artikel 18.

(699) I betragtning af sagens faktiske omstændigheder, navnlig at manglende samarbejde først blev fastslået på et sent tidspunkt i proceduren, og at Kommissionen kun delvist anvendte foreliggende faktiske oplysninger til at fastsætte begge margener, fandt Kommissionen, at artikel 9, stk. 6, fortsat fandt anvendelse, selv om margenerne for begge stikprøveudtagne eksporterende producenter var blevet fastsat under de omstændigheder, der er omhandlet i grundforordningens artikel 18. Kommissionen fandt det derfor hensigtsmæssigt at basere sig på disse margener ved fastsættelsen af dumpingmargenen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven. På dette grundlag udgør den endelige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, 4,9 %.

(700) For alle andre eksporterende producenter i Tyrkiet beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. Med henblik herpå fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejdsvilje. Graden af samarbejdsvilje er de samarbejdsvillige eksporterende producenters eksportmængde til Unionen udtrykt som en andel af den samlede import fra det pågældende land til Unionen i undersøgelsesperioden, som blev fastsat på grundlag af data fra Eurostat.

(701) I dette tilfælde er samarbejdsgraden høj, da eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter tegnede sig for 100 % af den samlede import i undersøgelsesperioden. På dette grundlag besluttede Kommissionen at fastsætte dumpingmargenen for ikkesamarbejdsvillige eksporterende producenter på niveauet for den stikprøveudtagne virksomhed, som havde den højeste dumpingmargin.

(702) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, er som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
Andre samarbejdsvillige virksomheder	4,9
Al anden import med oprindelse i det pågældende land	7,8

3.6. **Vietnam**

3.6.1. *Særlig markedssituation: push-out-effekt*

3.6.1.1. Analyse

(703) For at fastslå, om der forelå en særlig markedssituation på markedet i Vietnam som følge af push-out-effekten af importen fra Kina af koldvalsede flade produkter af stål, foretog Kommissionen følgende analyse: For det første analyserede Kommissionen graden af indtrængning af importen fra Kina på Vietnams hjemmemarked målt i mængde, og for det andet undersøgte Kommissionen denne imports indvirkning på priserne på Vietnams hjemmemarked.

(704) I sin analyse baserede Kommissionen sig på indikatorer på landeniveau fremlagt af de vietnamesiske myndigheder og på indikatorer på selskabsniveau fremlagt af den stikprøveudtagne gruppe af eksporterende producenter, POSVIET. Begge sæt indikatorer blev efterprøvet på stedet, som anført i betragtning 106.

3.6.1.1.1. Hjemmemarkedet: mængdemæssig virkning

(705) Indledningsvis analyserede Kommissionen forbruget af koldvalsede flade produkter af stål i Vietnam som indberettet af de vietnamesiske myndigheder på grundlag af hjemmemarkedssalg og import.

(706) Forbruget i Vietnam udviklede sig som følger:

Tabel 20

Forbrug i Vietnam (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Forbrug i Vietnam	[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]
Indeks	*100*	*94*	*124*	*138*

([1]) Af fortrolighedshensyn angives dataene i intervaller.
Kilde: TRAV.

(707) Mellem 2022 og 2024, det seneste år med tilgængelige data, steg forbruget i Vietnam med 23 procentpoint. Stigningen i forbruget af den undersøgte vare skyldtes flere love, resolutioner og politiske foranstaltninger vedtaget af den vietnamesiske regering med henblik på at fremme offentlige investeringer, navnlig i infrastruktur og byggeri, i perioden 2024-2025 ([132]).

(708) Importen af den undersøgte vare til Vietnam udviklede sig som følger:

Tabel 21

Importmængde til Vietnam (ton)

Land		2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Import i alt Heraf:	Importmængde	266 580	203 390	286 455	314 187
	Indeks	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) F.eks. resolution nr. 103/2023/QH15, resolution nr. 192/2025/QH15, resolution nr. 1321/NQ-UBTVQH15, resolution nr. 162/2024/QH15 eller resolution nr. 189/2025/QH15.

Land		2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Kina	Importmængde	136 484	108 229	156 655	144 106
	Indeks	*100*	*79*	*115*	*106*
Japan	Importmængde	67 681	53 610	86 382	124 213
	Indeks	*100*	*79*	*128*	*184*
Taiwan	Importmængde	28 305	21 043	19 197	17 753
	Indeks	*100*	*74*	*68*	*63*
Korea	Importmængde	18 691	10 758	13 080	15 208
	Indeks	*100*	*58*	*70*	*81*
Australien	Importmængde	3 858	4 387	7 764	9 664
	Indeks	*100*	*114*	*201*	*250*

Kilde: Vietnams toldmyndighed.

(709) Importdataene viser, at importen af den undersøgte vare til Vietnam steg med 54 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Denne stigning i importen afspejlede stigningen i det indenlandske forbrug, som blev stimuleret af den vietnamesiske regerings planer om at øge infrastrukturinvesteringerne i 2024 og 2025.

(710) Af denne import steg importmængderne af koldvalsede flade produkter af stål fra Kina med 6 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden. I de samlede importmængder faldt andelen af importen fra Kina fra 51 % i 2022 til 46 % i undersøgelsesperioden. Kina forblev ikke desto mindre den vigtigste kilde til importen af koldvalsede flade produkter af stål til Vietnam i hele den betragtede periode.

(711) Samtidig udviklede hjemmemarkedssalget af den undersøgte vare i Vietnam sig således:

Tabel 22

Hjemmemarkedssalgsmængde (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Samlet salgsmængde på det vietnamesiske marked, heraf:	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[2 500 000-2 600 000]	[2 700 000-2 800 000]
Indeks	*100*	*97*	*126*	*140*

Kilde: TRAV (2022-2024). For undersøgelsesperioden beregnede Kommissionen dem på grundlag af den efterprøvede spørgeskemabesvarelse fra den stikprøveudtagne eksporterende producent POSVIET, da de vietnamesiske myndigheder ikke fremlagde oplysninger om hjemmemarkedssalg.

(712) Hjemmemarkedssalget omfattede salg på det frie marked og bundne salg. Salgsmængderne steg med 26 % mellem 2022 og 2024 i overensstemmelse med stigningen i det indenlandske forbrug som beskrevet i betragtning 707.

(713) På grundlag af ovenstående data om forbrug, import og hjemmemarkedssalg udviklede markedsandelene i Vietnam sig således:

Tabel 23

Markedsandel (%) ([133])

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Den indenlandske industri	[85 %-90]	[87 %-92]	[86 %-91]	[85 %-90]
Import, heraf:	[10 %-12]	[9 %-11]	[10 %-12]	[10 %-12]
1. Kina	[5 %-7]	[4 %-6]	[4 %-6]	[4 %-6]
2. Japan	[2 %-4]	[2 %-4]	[2 %-4]	[3 %-5]
3. Taiwan	[0 %-2]	[0 %-2]	[0 %-2]	[0 %-2]
4. Korea	[0 %-2]	[0 %-2]	[0 %-2]	[0 %-2]
5. Australien	[0 %-2]	[0 %-2]	[0 %-2]	[0 %-2]

Kilde: Vietnams handelsbeskyttelsesmyndighed (TRAV).

(714) Med hensyn til markedsandel forblev den indenlandske industris markedsandel på over 85 % i alle årene mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Importens markedsandel forblev også stabil på [10 %-12 %] mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Markedsandelen for importen fra Kina faldt en smule fra [5 %-7 %] i 2022 til [4 %-6 %] i 2024.

(715) Både stigningen i de samlede importmængder, der er beskrevet i betragtning 708, og stigningen i hjemmemarkedssalget, der er beskrevet i betragtning 711, afspejledes i stigningen i det indenlandske forbrug, der er beskrevet i betragtning 706, og som følge heraf forblev markedsandelene for begge stort set på samme niveau. I betragtning af mængderne følger det heraf, at det hovedsagelig var den vietnamesiske industri, der drog fordel af det stigende forbrug.

(716) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at den vietnamesiske indenlandske industri havde en dominerende stilling på det vietnamesiske marked fra 2022 til undersøgelsesperioden, idet intet andet land havde en markedsandel på over 6 %.

3.6.1.1.2. Hjemmemarkedet: prisvirkning

(717) Kommissionen analyserede derefter virkningen af importen fra Kina på priserne på Vietnams hjemmemarked. For at gøre dette og i betragtning af, at markedsandelen for andre lande end Kina var lille, analyserede Kommissionen enhedspriserne på importen fra Kina og på hjemmemarkedssalget.

([133]) Af fortrolighedshensyn angives intervaller.

(718) Enhedsprisen for import og hjemmemarkedssalg udviklede sig som følger:

Tabel 24

Salgspriser i Vietnam (EUR ([134])/ton) ([135])

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlig enhedsimportpris til Vietnam (cif) fra Kina	[900-1 000]	[700-800]	[650-750]	[650-750]
Indeks	*100*	*78*	*73*	*72*
Gennemsnitlig enhedssalgspris på hjemmemarkedet i Vietnam	[650-750]	[500-600]	[450-550]	[500 – 600] ([1])
Indeks	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) For undersøgelsesperioden er hjemmemarkedssalgsprisen baseret på POSVIET's data.
Kilde for importpriser: Vietnams toldmyndighed.
Kilde for hjemmemarkedssalgspriser: TRAV.

(719) Prisanalysen viste, at den gennemsnitlige pris på importen fra Kina i hele den betragtede periode konstant var betydeligt højere end den gennemsnitlige vietnamesiske hjemmemarkedspris, idet begge fulgte en lignende nedadgående tendens.

3.6.1.2. Konklusion om push-out-effekten

(720) På grundlag af ovenstående havde den begrænsede indtrængning af importen fra Kina til Vietnam i den undersøgte periode ingen nedadgående virkning på hjemmemarkedspriserne. Den vietnamesiske erhvervsgren havde nemlig størstedelen af den vietnamesiske markedsandel fra 2022 til undersøgelsesperioden, mens markedsandelen for importen fra Kina var ubetydelig til sammenligning. Priserne på importen fra Kina var konsekvent højere end de vietnamesiske hjemmemarkedspriser. Kommissionen konkluderede derfor, at importen fra Kina ikke skabte en særlig markedssituation på det vietnamesiske marked.

3.6.2. *Særlig markedssituation: andre påstande*

(721) Kommissionen undersøgte også, om de foranstaltninger, der var identificeret i klagen, og som angiveligt fordrejede produktionsomkostningerne for koldvalsede flade produkter af stål i Vietnam, førte til en særlig markedssituation som omhandlet i grundforordningens artikel 2, stk. 3. Disse foranstaltninger omfattede

a) eksportrestriktioner for jernmalm, stålskrot og kul

b) tilstedeværelsen af vertikalt integrerede producenter på markedet

c) betydelig produktion af koldvalsede flade produkter af stål fra varmvalsede produkter med oprindelse i Kina

d) andre lovgivningsinitiativer.

(722) Med hensyn til litra a) om eksportrestriktioner for jernmalm, stålskrot og kul, litra b) om vertikal integration af producenter og litra c) om betydelig produktion af koldvalsede flade produkter af stål af varmvalsede flade ruller af stål med oprindelse i Kina fastslog undersøgelsen, at POSVIET udelukkende fremstillede den undersøgte vare af varmvalsede ruller, og at størstedelen af disse ruller ([136]) var indkøbt fra Korea. POSVIET var derfor ikke vertikalt integreret og anvendte hverken jernmalm, stålskrot eller kul fra Vietnam eller varmvalsede produkter med oprindelse i Kina.

([134]) Toldmyndigheden registrerer priserne i USD og VND. Hjemmemarkedssalgspriserne registreres i VND. Kommissionen anvendte den officielle vekselkurs til at omregne priserne til EUR.
([135]) Af fortrolighedshensyn angives intervaller.
([136]) Andelen af indkøbte varmvalsede ruller fra forretningsmæssigt forbundne leverandører udgjorde [80 %-100 %] af de samlede indkøbte mængder i undersøgelsesperioden. Af fortrolighedshensyn angives et interval.

(723) Med hensyn til litra d) om andre lovgivningsinitiativer bemærkede Kommissionen, at strategien for udvikling af stålindustrien frem til 2030 med en vision frem til 2050 var blevet afsluttet af den vietnamesiske regering, og at direktiv 494/CT-TTg af 20. april 2010, som der i klagen henvises til vedrørende anvendelsen af indenlandsk producerede forsyninger og varer, faktisk var bindende for offentlige enheder, f.eks. ministerier, myndigheder på ministerniveau og regeringstilknyttede myndigheder. Direktivet fandt ikke anvendelse på private enheder, og under alle omstændigheder kunne disse lovgivningsinitiativer ikke have påvirket POSVIET, som forklaret i betragtning 722.

(724) Følgelig påvirkede ingen af disse foranstaltninger POSVIET, og da POSVIET stod for [80-100 %] af eksporten af den undersøgte vare til Unionen, konkluderede Kommissionen, at bestemmelserne i artikel 2, stk. 3, om særlige markedssituationer hverken kunne anvendes på POSVIET eller på Vietnam.

3.6.3. *Normal værdi*

(725) Kommissionen undersøgte først, om den stikprøveudtagne, samarbejdsvillige eksporterende producents samlede hjemmemarkedssalg var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget anses for at være repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af samme vare til uafhængige kunder for hver af de eksporterende producenter udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden. På den baggrund var det samlede salg for hver af de stikprøveudtagne eksporterende producenter af samme vare på hjemmemarkedet repræsentativt.

(726) Kommissionen undersøgte efterfølgende, hvilke varetyper solgt på hjemmemarkedet der var identiske eller sammenlignelige med varetyper solgt med henblik på eksport til Unionen.

(727) Kommissionen undersøgte dernæst, om hjemmemarkedssalget for hver stikprøveudtagen eksporterende producent på hjemmemarkedet for hver varetype, der var identisk eller sammenlignelig med en varetype solgt med henblik på eksport til Unionen, var repræsentativt, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 2. Hjemmemarkedssalget af en varetype er repræsentativt, hvis det samlede hjemmemarkedssalg af denne varetype til uafhængige kunder i undersøgelsesperioden udgør mindst 5 % af den samlede eksportsalgsmængde af den identiske eller sammenlignelige varetype til Unionen. Kommissionen fastslog, at der for flere varetyper, som tegnede sig for mindre end 0,5 % af den samlede eksportsalgsmængde til Unionen, ikke var noget hjemmemarkedssalg af identiske eller sammenlignelige varetyper.

(728) Da der ikke var salg af visse varetyper af samme vare i normal handel på hjemmemarkedet, beregnede Kommissionen derfor den normale værdi i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.

(729) Kommissionen fastsatte dernæst andelen af rentable salg til uafhængige kunder på hjemmemarkedet for hver varetype i undersøgelsesperioden for at afgøre, hvorvidt det faktiske hjemmemarkedssalg skulle anvendes som grundlag for beregning af den normale værdi, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 4.

(730) Den normale værdi baseres på den faktiske pris på hjemmemarkedet pr. varetype, uanset om dette salg er rentabelt eller ej, hvis:

a) salgsmængden af den varetype, som blev solgt til en nettopris, der svarede til eller lå over de beregnede produktionsomkostninger, udgjorde mere end 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, og

b) den vejede gennemsnitlige salgspris for denne varetype var lig med eller højere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(731) Hvis begge test opfyldes, er den normale værdi det vejede gennemsnit af priserne på det samlede salg på hjemmemarkedet af den pågældende varetype i undersøgelsesperioden.

(732) Den normale værdi er den faktiske pris på hjemmemarkedet for hver varetype for kun det rentable salg på hjemmemarkedet af varetyperne i undersøgelsesperioden, hvis:

a) mængden af rentabelt salg af varetypen udgør højst 80 % af den samlede salgsmængde for denne varetype, eller

b) den vejede gennemsnitlige pris for denne varetype er lavere end produktionsomkostningerne pr. enhed.

(733) Analysen af hjemmemarkedssalget viste, at ca. 27 % af hjemmemarkedssalget var rentabelt, og at den vejede gennemsnitlige salgspris var højere end produktionsomkostningerne. Heraf udgjorde de varetyper, hvor det rentable salg oversteg 80 %, ca. 7 % af alt hjemmemarkedssalg. Den normale værdi blev derfor beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på alt hjemmemarkedssalg i undersøgelsesperioden for disse varetyper. Desuden udgjorde varetyper, for hvilke det rentable salg var lig med eller lavere end 80 % af det samlede hjemmemarkedssalg af disse varetyper, 20 % af alt hjemmemarkedssalg. Den normale værdi blev følgelig beregnet som et vejet gennemsnit af priserne på kun det rentable salg i undersøgelsesperioden for disse varetyper.

(734) Den normale værdi blev beregnet ved at tilføje følgende til den stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producents gennemsnitlige produktionsomkostninger ved samme vare i undersøgelsesperioden:

a) den samarbejdsvillige stikprøveudtagne eksporterende producents vejede gennemsnitlige SA&G-omkostninger ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i undersøgelsesperioden og

b) det vejede gennemsnit af de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenters fortjeneste ved hjemmemarkedssalg af samme vare i normal handel i undersøgelsesperioden.

(735) Hvor der ikke var noget hjemmemarkedssalg af en varetype af samme vare, søgte Kommissionen efter alternative priskilder i normal handel. Da der ikke fandtes andre stikprøveudtagne samarbejdsvillige eller tilgængelige indenlandske producenter af samme vare i det pågældende land, forelå sådanne priser ikke. Kommissionen beregnede den normale værdi for de relevante varetyper i overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 3 og 6.

(736) POSVIET indkøbte en betydelig del af varmvalsede flade ruller af stål, som er det vigtigste råmateriale ved fremstilling af koldvalsede flade produkter af stål, hos flere forretningsmæssigt forbundne leverandører. Kommissionen undersøgte derfor, om disse indkøb blev foretaget efter armslængdeprincippet. Kommissionen sammenlignede POSCO Co. Ltd.'s (»POSCO HQ's«) salgspriser til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder for relevante stålkvaliteter med salgspriserne til POSVIET på ab fabrik-niveau. Kommissionen fandt, at salget fra POSCO HQ var en passende reference til undersøgelsen af købspriserne for varmvalsede flade ruller af stål fra de forretningsmæssigt forbundne leverandører. Kommissionen fandt, at POSCO HQ solgte varmvalsede ruller af relevante stålkvaliteter til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder til priser, der var højere end de priser, som POSVIET blev opkrævet for de samme stålkvaliteter. Kommissionen justerede derfor de omkostninger til varmvalsede flade ruller af stål, som POSVIET havde indberettet, til armslængdeniveau. Dette medførte en stigning i produktionsomkostningerne på 3,7 %.

(737) De justerede produktionsomkostninger blev anvendt i rentabilitetsanalysen af hjemmemarkedssalget som beskrevet i betragtning 733 samt til beregningen af den normale værdi som beskrevet i betragtning 734 og 735.

(738) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede POSVIET, at armslængdejusteringen ikke var foretaget korrekt. Virksomheden påpegede navnlig, at en anden forretningsmæssigt forbunden leverandør indgav de ønskede oplysninger og den ønskede dokumentation. Disse oplysninger indeholdt data om købspriser og salgspriser (opkrævet hos POSVIET og flere ikke forretningsmæssigt forbundne kunder). POSVIET gjorde gældende, at justeringen ikke burde have været foretaget for køb af varmvalsede flade ruller af stål fra denne forretningsmæssigt forbundne leverandør, eftersom salget til POSVIET genererede en margen, og gjorde gældende, at disse priser var armslængdepriser. Virksomheden gentog sin påstand i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om spørgsmålet ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(739) Kommissionen undersøgte de indsamlede data. For det første fandt Kommissionen, at det ud fra oplysningerne fra den forretningsmæssigt forbundne leverandør ikke fremgår klart, om den indberettede købspris indeholdt alle anskaffelsesomkostninger eller kun den pris, som den leverende virksomhed opkrævede. For det andet var margenen (forskellen mellem den indberettede købs- og salgspris) så lav, at den næppe kunne anses for en rimelig fortjeneste, navnlig fordi denne forretningsmæssigt forbundne leverandørs salg til sine ikke forretningsmæssigt forbundne kunder genererede en betydeligt højere margen, hvilket tyder på, at salget til POSVIET ikke var til armslængdepris. Denne analyse er begrænset af, at salgslisten fra den forretningsmæssigt forbundne leverandør ikke indeholdt oplysninger om typen af varmvalsede flade ruller af stål, f.eks. på grundlag af stålkvalitet eller andre egenskaber. Der blev fremlagt en detaljeret analyse særskilt for POSVIET, da den indeholdt fortrolige virksomhedsspecifikke data. Påstanden i betragtning 738 blev derfor afvist.

3.6.4. *Eksportpris*

(740) Den stikprøveudtagne eksporterende producent eksporterede til Unionen enten a) direkte til uafhængige kunder, b) gennem en forretningsmæssigt forbundet virksomhed beliggende i et tredjeland, der fungerede som forhandler, POSCO International Corporation, (»PIC Korea«), og som eksporterede direkte til Unionen, eller c) gennem PIC Korea, som eksporterede gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerede som importører i Unionen, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, (»PI Germany«), og POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l (»PI Italy«).

(741) For eksportsalg af den pågældende vare direkte til uafhængige kunder i Unionen var eksportprisen den pris, der faktisk blev betalt eller skulle betales for den pågældende vare, når den blev solgt med henblik på eksport til Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 8.

(742) For eksportsalg af den pågældende vare til Unionen gennem forretningsmæssigt forbundne virksomheder, der fungerede som importører, blev eksportprisen fastsat på grundlag af den pris, til hvilken den importerede vare først blev videresolgt til uafhængige kunder i Unionen, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 9. I dette tilfælde blev prisen justeret for alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder SA&G-omkostninger og fortjeneste. Den fortjenstmargen, der blev anvendt ved justeringerne, var 2 %, jf. betragtning 630.

(743) Der blev foretaget justeringer for håndtering, lastning og transport i Unionen samt for afholdte kreditomkostninger, som afspejlede alle omkostninger afholdt mellem import og videresalg.

3.6.5. *Sammenligning*

(744) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, skal Kommissionen foretage en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen i samme handelsled og tage hensyn til forskelle i faktorer, der påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. I den foreliggende sag valgte Kommissionen at sammenligne den normale værdi og eksportprisen for de stikprøveudtagne eksporterende producenter i handelsleddet ab fabrik. Som nærmere forklaret nedenfor blev den normale værdi og eksportprisen, hvor det var relevant, justeret for at: i) tilbageregne dem til ab fabrik-niveauet og ii) foretage justeringer for forskelle i faktorer, der blev påstået og påvist at påvirke priserne og prissammenligneligheden.

3.6.5.1. Justeringer af den normale værdi

(745) Som forklaret i afsnit 3.6.3 blev den normale værdi fastsat på grundlag af salgsprisen på hjemmemarkedet eller beregnet ved anvendelse af produktionsomkostningerne sammen med beløb til SA&G-omkostninger og fortjeneste, som blev anset for rimelige for dette handelsled.

(746) Kommissionen foretog justeringer for transport-, håndterings- og lasteomkostninger, der var afholdt ved salg på hjemmemarkedet, i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra e), for at tilbageregne salgsprisen på hjemmemarkedet til ab fabrik-niveauet, for kredit ydet til uafhængige kunder på hjemmemarkedet i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra g), for emballeringsomkostninger afholdt ved hjemmemarkedssalg af samme vare i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra f), og for garantier ydet til uafhængige kunder på hjemmemarkedet i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra h).

(747) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog POSVIET sin påstand om, at Kommissionen burde have justeret den normale værdi for salg af koldvalsede flade produkter af stål til bilindustrien.

(748) Ifølge virksomheden bekræftede Kommissionen selv i afsnit 3.4.5 i denne forordning, at klassificeringen af varetyper ved hjælp af varekontrolnummeret og prisernes sammenlignelighed ikke er det samme spørgsmål, idet den særskilt undersøgte den anmodning, som de taiwanske eksporterende producenter havde fremsat om en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, for fysiske forskelle, handelsniveau og andre faktorer. Virksomheden gjorde gældende, at de taiwanske virksomheders situation er væsentligt forskellig fra POSVIETs. POSVIET gjorde gældende, at virksomheden i modsætning til de taiwanske virksomheder havde fremlagt dokumentation for både højere omkostninger og tekniske og kommercielle grunde til prisforskellen.

(749) I den forbindelse fastholdt POSVIET, at produktlighed ikke var det samme som prisernes sammenlignelighed. Ifølge virksomheden besvarede Kommissionens ræsonnement i den virksomhedsspecifikke endelige fremlæggelse af oplysninger spørgsmålet om, hvorvidt produkter til bilindustrien og produkter uden for bilindustrien er tilstrækkeligt ens til at henhøre under samme varekontrolnummer, men ikke hvorvidt de er sammenlignelige med hensyn til pris uden en justering. Virksomheden henviste til en priskorrigering, som Kommissionen anvendte i antidumpingproceduren vedrørende importen af acrylonitril-butadien-styren-harpikser (»ABS«) med oprindelse i Republikken Korea og Taiwan ([137]).

(750) Desuden gjorde POSVIET gældende, at dens oprindelige påstand ikke var, at højere omkostninger havde ført til en højere pris. Virksomheden gjorde gældende, at den havde fremlagt beviser for, at kvaliteterne til bilindustrien havde højere omkostninger. De højere priser skyldtes imidlertid ikke kun de højere omkostninger. Virksomheden hævdede, at der var yderligere unikke økonomiske kendetegn ved salg til bilindustrien, nemlig:

a) strenge specifikationer og certificering

b) den værdi, som kunder i bilindustrien tillægger pålidelighed og forsyningssikkerhed

c) nedsat prisfølsomhed, fordi kvalificering og fornyet certificering begrænser leverandørudskiftning.

(751) I denne forbindelse mindede virksomheden om Kommissionens konklusioner inden for rammerne af stålbeskyttelsesundersøgelsen ([138]), hvor Kommissionen adskilte koldvalsede flade produkter af stål til bilindustrien fra andre typer koldvalsede flade produkter af stål. I den virksomhedsspecifikke endelige fremlæggelse af oplysninger fandt Kommissionen, at eksemplet med stålbeskyttelsesforanstaltningen ikke finder anvendelse i denne sag, eftersom produkterne i beskyttelsesundersøgelsen kun blev identificeret på grundlag af tarifmæssig klassificering, mens fastlæggelsen af varekontrolnummer i den foreliggende procedure giver mulighed for en sammenligning af tilsvarende varetyper. Virksomheden var imidlertid uenig og fastholdt, at Kommissionen allerede havde anerkendt, at stål til bilindustrien var kommercielt særegent, fordi det fremstilles efter præcise specifikationer, kræver leverandørcertificering, leveres i henhold til langsigtede ordninger og under de omstændigheder, der blev undersøgt dér, bør vurderes særskilt fra standardprodukter ([139]).

(752) POSVIET mindede om den påståede dokumentation, der var fremlagt til støtte for ovennævnte påstande. Virksomheden understregede, at de konstaterede høje priser på kvaliteterne til bilindustrien ikke var den eneste grund til den anmodede justering. Virksomheden hævdede, at de konstaterede højere priser var et resultat af ovennævnte kendetegn ved salg til bilindustrien.

(753) Endvidere hævdede POSVIET, at Kommissionens analyse af produktionsomkostningerne for kvaliteter til bilindustrien og kvaliteter uden for bilindustrien, der henhørte under samme varekontrolnummer, var behæftet med fejl. Kommissionen fastsatte intervallerne for enhedsproduktionsomkostningerne for hvert varekontrolnummer, hvorunder kvaliteter til bilindustrien blev solgt, og konstaterede, at enhedsproduktionsomkostningerne for salg til bilindustrien lå klart inden for disse intervaller. Virksomheden gjorde gældende, at der i stedet burde have været fastsat vægtede gennemsnit. De vægtede gennemsnit viser, at de gennemsnitlige enhedsproduktionsomkostninger for kvaliteter til bilindustrien samlet set og også pr. varekontrolnummer var højere end de gennemsnitlige enhedsproduktionsomkostninger for kvaliteter uden for bilindustrien. Virksomheden bemærkede også, at dette skaber en asymmetri, eftersom den ikke solgte koldvalsede flade produkter af stål til kunder i bilindustrien i Unionen. I den forbindelse henviste virksomheden igen til undersøgelsen vedrørende ABS nævnt i betragtning 749.

(754) Endelig klagede POSVIET over, at Kommissionen ikke behandlede virksomhedens anmodning om en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d) (handelsniveau), og artikel 2, stk. 10, litra k) (andre faktorer), særskilt. Virksomheden fastholdt desuden, at den havde fremlagt tilstrækkelig dokumentation til støtte for sin anmodning om en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a) (fysiske forskelle). I denne forbindelse gentog virksomheden også sit argument om, at opdelingen af koldvalsede flade stålprodukter i to underkategorier (produkter til bilindustrien og produkter uden for bilindustrien) under stålbeskyttelsesforanstaltningen understøttede dens påstand om, at der fandtes fysiske forskelle.

([137]) Gennemførelsesforordning (EU) 2026/316.
([138]) Gennemførelsesforordning (EU) 2019/159.
([139]) Ibid., betragtning 156 og 157.

(755) Kommissionen undersøgte de enkelte elementer i virksomhedens påstand om en justering af den normale værdi baseret på enten grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), artikel 2, stk. 10, litra d), eller artikel 2, stk. 10, litra k). Hvor det var nødvendigt, uddybede Kommissionen sin begrundelse i en virksomhedsspecifik fremlæggelse af oplysninger, da nogle af de fremlagte oplysninger og beviser var af fortrolig karakter.

(756) For det første var Kommissionen enig i, at der kunne være grunde til en justering uanset den fastlagte varekontrolnummerklassificering, hvis den part, der anmoder om justeringen, godtgør en indvirkning på prisernes sammenlignelighed. Den var imidlertid ikke enig i, at nogen del af denne forordning bekræftede, at dette var tilfældet i denne undersøgelse. Analysen af de taiwanske eksporterende producenters anmodning om en justering viste blot, at Kommissionen analyserede og behandlede alle de påstande, som de respektive parter havde fremsat.

(757) Nødvendigheden af en justering skal undersøges fra sag til sag og på grundlag af sagens faktiske omstændigheder. Konklusionerne i den undersøgelse vedrørende ABS, som virksomheden henviste til, finder derfor ikke anvendelse i den foreliggende sag. I undersøgelsen vedrørende ABS viste den detaljerede analyse af de massebalancerede varetyper, at en simpel sondring mellem massebalancerede og konventionelle varetyper ikke indfangede de deraf følgende forskelle i omkostninger og priser afhængigt af typen af massebalanceret råvare ([140]). Desuden konstaterede Kommissionen i den pågældende sag, at de varetyper, for hvilke der blev anvendt en justering, var udviklet specifikt til en enkelt kunde, og at den eksporterende producent i henhold til kontrakten var forpligtet til ikke at sælge disse varetyper til andre kunder.

(758) Med hensyn til konklusionerne i stålbeskyttelsesundersøgelsen fastholdt Kommissionen sin holdning. Den begrundelse, der blev anvendt i forbindelse med beskyttelsesforanstaltningen, har ikke betydning for den afgørelse, der skulle træffes i den foreliggende undersøgelse. Kommissionen besluttede ikke at oprette en særskilt underkategori for produkter til bilindustrien, fordi de ikke var sammenlignelige med hensyn til omkostninger og priser. Kommissionen traf denne afgørelse på grundlag af brugernes interesser. I denne forbindelse blev det påvist, at produkter til bilindustrien sædvanligvis blev leveret efter »just in time«-princippet, hvilket øgede risikoen for, at visse specifikke varetyper ville blive fortrængt fra det toldfrie kontingent af standardprodukter (ikke til bilindustrien), der kan leveres og oplagres i store mængder i begyndelsen af den periode, for hvilken toldkontingentet var fastsat.

(759) Med hensyn til POSVIETs anmodning om en justering bekræftede Kommissionen, at den i den endelige fremlæggelse af oplysninger fokuserede på analysen af produktionsomkostningerne. Kommissionen fandt, at den særlige karakter af salg til bilindustrien, navnlig de påståede højere krav til tekniske specifikationer og kvalitet, ville være afspejlet i produktionsomkostningerne. I den forbindelse var Kommissionen ikke enig i, at den burde have anvendt det vægtede gennemsnit til at sammenligne, om produktionsomkostningerne for kvaliteter til bilindustrien svarede til produktionsomkostningerne for kvaliteter, der ikke var bestemt til bilindustrien. I den foreliggende sag ville beregningen af vægtede gennemsnitlige enhedsomkostninger være påvirket af de mængder, hvori de enkelte varetyper, der henhørte under samme varekontrolnummer, blev produceret. Et interval baseret på minimum og maksimum gav et mere passende billede af de produktionsomkostninger, der gjaldt for varetyper, der ikke var bestemt til bilindustrien, og som henhørte under ét varekontrolnummer. Kommissionen konstaterede, at varetyperne til bilindustrien, der henhørte under samme varekontrolnummer, medførte enhedsproduktionsomkostninger, der lå klart inden for det interval, der var fastsat for varetyper, der ikke var bestemt til bilindustrien.

(760) For behørigt at behandle virksomhedens påstande i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), artikel 2, stk. 10, litra d), eller artikel 2, stk. 10, litra k), redegjorde Kommissionen for de fremsatte påstande og den begrundelse og dokumentation, der var fremlagt til støtte for disse påstande. Denne analyse behandlede også påstanden om, at POSVIETs situation er grundlæggende forskellig fra de taiwanske eksporterende producenters situation (se betragtning 748).

(761) I den oprindelige spørgeskemabesvarelse anmodede POSVIET om en revision af varekontrolnummerstrukturen på grundlag af præcedensen fra stålbeskyttelsesforanstaltningen og de tre elementer, der er anført i betragtning 750, og bemærkede, at hvis Kommissionen besluttede ikke at revidere varekontrolnummeret, ville virksomheden indgive en anmodning om en justering for fysiske forskelle, handelsniveau og/eller andre faktorer.

([140]) Gennemførelsesforordning (EU) 2026/316, betragtning 88-103.

(762) Virksomheden fremsatte først anmodningen under kontrolbesøget. POSVIET fremlagde et indlæg, hvori virksomheden uddybede de særlige kendetegn ved salget til bilindustrien i modsætning til salget til kunder uden for bilindustrien, et brev fra sin leverandør til bilindustrien om dennes indkøbspolitik, rapporter udstedt af kunden i bilindustrien, hvori udvalgte stålkvaliteter fremstillet af POSVIET blev godkendt, et pristilbud for en periode, der faldt inden for undersøgelsesperioden, og beregningen til fastlæggelse af justeringens størrelse.

(763) Kommissionen undersøgte disse oplysninger og beviser for at afgøre, om en justering for fysiske forskelle i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), ville være hensigtsmæssig. Kommissionen konstaterede, at virksomheden solgte to kategorier af varetyper til sin kunde i bilindustrien: i) varetyper fremstillet i overensstemmelse med en industristandard, der gælder for stål til bl.a. bilindustrien, og ii) varetyper fremstillet i overensstemmelse med en industristandard, der gælder for koldvalsede produkter generelt. Størstedelen af salget til kunden i bilindustrien (75-85 %) henhørte under den anden kategori. Samtidig blev disse varetyper, der ikke var bestemt til bilindustrien, og som blev solgt til kunden i bilindustrien, solgt til andre kunder uden for bilindustrien. I denne forbindelse konstaterede Kommissionen, at virksomheden kun fremlagde godkendelsesrapporter for de varetyper, der var produceret i overensstemmelse med industristandarden for bilindustrien, mens den anmodede om en justering for hele sit salg til kunden i bilindustrien. Desuden viste de fremlagte beviser, at kunden i bilindustrien for de varetyper, der var produceret i henhold til industristandarden for bilindustrien, faktisk analyserede deres overensstemmelse med de krævede tekniske specifikationer. Både specifikationerne og prøvningsmetoderne var baseret på industristandarden for bilindustrien. Kommissionen konstaterede endvidere, at virksomheden solgte de varetyper, som kunden i bilindustrien havde godkendt i henhold til industristandarden for bilindustrien, til andre kunder, dog kun i mindre mængder. Kommissionen konkluderede, at der for størstedelen af de varetyper, der blev solgt til kunden i bilindustrien, ikke var nogen forskelle i fysiske egenskaber, da de samme stålkvaliteter blev solgt til kunder uden for bilindustrien på hjemmemarkedet. En mindre andel af de varetyper, der blev solgt til kunden i bilindustrien (15-25 %), blev ganske vist fremstillet i overensstemmelse med en specifik industristandard, der gælder for bl.a. bilindustrien (men også for koldvalsede flade stålprodukter, der anvendes til elektrisk udstyr eller i byggeriet). Kommissionen fandt, at fysiske forskelle mellem disse varetyper og de varetyper, der blev solgt til kunder uden for bilindustrien, ikke var dokumenteret. Selv hvis der var sådanne forskelle, ville virkningen på den normale værdi være ubetydelig, eftersom det samlede salg til kunden i bilindustrien udgjorde mindre end 2 % af POSVIETs samlede hjemmemarkedssalg. Kommissionen afviste derfor anmodningen om en justering af den normale værdi for fysiske forskelle. Der blev givet yderligere oplysninger til virksomheden i en virksomhedsspecifik fremlæggelse af oplysninger.

(764) Kommissionen undersøgte endvidere de oplysninger og beviser, der er nævnt i betragtning 762, for at afgøre, om en justering for handelsniveauet i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), ville være hensigtsmæssig. Kommissionen mindede om, at virksomheden, for at denne justering kan være berettiget, skal godtgøre, at eksportprisen i forhold til distributionskæden er på et andet handelsniveau end den normale værdi, og at forskellen har påvirket prisernes sammenlignelighed, hvilket påvises ved konsistente og tydelige forskelle i sælgerens funktioner og priser for de forskellige handelsniveauer på eksportlandets hjemmemarked. Kommissionen konstaterede, at virksomheden blot havde anført, at den opkrævede højere priser hos én kunde, kunden i bilindustrien, på hjemmemarkedet. Den undlod imidlertid at forklare og påvise de forskelle i funktioner, der ville forklare de højere priser. Desuden havde POSVIET kun én kunde i bilindustrien. Derfor kan enhver prisadfærd over for en enkelt kunde næppe anses for bevis for konsistente og tydelige forskelle mellem salg til og uden for bilindustrien. I lyset af ovenstående afviste Kommissionen påstanden.

(765) Med hensyn til anmodningen om en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), forelagde Kommissionen virksomheden en detaljeret analyse i en virksomhedsspecifik fremlæggelse af oplysninger. Generelt fandt Kommissionen, at virksomheden ikke påviste en sammenhæng mellem de faktorer, som virksomheden anførte som særlige kendetegn ved salg til bilindustrien, og de priser, der blev opkrævet hos kunden i bilindustrien. Kommissionen fandt navnlig, at salg til bilindustrien, der henhørte under nogle af de varekontrolnumre, der omfattede både salg til og uden for bilindustrien, var tabsgivende, dvs. at disse påståede særlige kendetegn ved salg til bilindustrien ikke kunne generere en pris, der ville dække produktionsomkostningerne. Kommissionen afviste derfor påstanden.

(766) Endelig afviste Kommissionen på grundlag af betragtningerne i betragtning 755-765 de påstande, som POSVIET havde fremsat som uddybet i betragtning 747-754.

(767) Efter den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger gentog POSVIET, at anvendelsen af det vægtede gennemsnit til sammenligning af kvaliteter til og uden for bilindustrien med hensyn til deres produktionsomkostninger var mere hensigtsmæssig end anvendelsen af intervaller. Virksomheden fastholdt, at det vægtede gennemsnit afspejler observationernes faktiske kommercielle betydning, mens et interval tillægger de to yderpunkter afgørende betydning, uanset om nogen af dem er repræsentativ.

(768) Med hensyn til Kommissionens analyse af virksomhedens anmodning om en justering for fysiske forskelle i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), fremførte POSVIET to argumenter.

(769) For det første hævdede virksomheden, at Kommissionens analyse baseret på industristandarder, i henhold til hvilke de varetyper, der blev solgt til kunden i bilindustrien, var produceret, ikke var relevant for at drage konklusioner om, hvorvidt en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), var berettiget. Virksomheden gjorde gældende, at en vare kan henhøre under samme varekontrolnummer eller en bred industristandard og stadig være underlagt yderligere kundespecifikke krav.

(770) For det andet gjorde POSVIET gældende, at de specifikke krav fra virksomhedens kunde i bilindustrien havde en påvist markedsværdi. I denne forbindelse henviste virksomheden til, at produkterne testes i forhold til bilkundens specifikke tekniske krav, at de vægtede gennemsnitlige enhedsproduktionsomkostninger er højere end omkostningerne for kvaliteter uden for bilindustrien under samme varekontrolnummer, og at de vægtede gennemsnitlige ab fabrik-salgspriser for kvaliteter til bilindustrien også er højere end salgspriserne for salg uden for bilindustrien for samme varekontrolnummer.

(771) Med hensyn til Kommissionens vurdering af virksomhedens anmodning om en justering for forskelle i handelsniveauet (OEM-salg) i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), fremlagde virksomheden en oversigt over forskelle mellem de funktioner, der blev udført for kunder i og uden for bilindustrien inden for følgende kategorier: a) kvalificering og prøvning, b) prognoser og planlægning, c) lagerbeholdning og logistik, d) prisfastsættelseskompetence samt e) håndtering af reklamationer og teknisk support. Virksomheden hævdede også, at virkningen af disse forskelle i funktioner var blevet påvist gennem de højere priser, der blev opkrævet hos kunden i bilindustrien, og at konsistensen af disse forskelle var blevet påvist på tværs af transaktioner, produkter og perioder. Endelig tilføjede virksomheden, at selv om Kommissionen fandt, at betingelserne i grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), ikke var fuldt ud opfyldt, burde den indrømme en særlig justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii).

(772) Med hensyn til Kommissionens vurdering af virksomhedens anmodning om en justering for andre faktorer i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), gjorde virksomheden gældende, at:

a) den fremsatte påstanden under kontrolbesøget, ikke først efter den endelige fremlæggelse af oplysninger

b) en begrænset mulighed for leverandørudskiftning var underbygget af beviser for certificeringsprocessen

c) selv om priserne er differentieret pr. land, forhandles den regionale prisfastsættelse centralt

d) de vægtede gennemsnit for produktionsomkostninger og salgspriser udgør direkte bevis for en konsistent prisvirkning

e) de tabsgivende varekontrolnumre ikke afkræfter prisvirkningen

f) fraværet af salg til bilindustrien til Unionen gør justeringen påkrævet, eftersom virkningen af andre faktorer på priserne angiveligt er fastslået.

(773) Kommissionen fastholdt, at anvendelsen af det vægtede gennemsnit til en sammenligning af produktionsomkostningerne ikke var hensigtsmæssig med henblik på at fastslå, om produktionsomkostningerne for kvaliteter til bilindustrien konsekvent var højere end produktionsomkostningerne for kvaliteter uden for bilindustrien (råvarekvaliteter). Når en række forskellige værdier opdeles i to grupper, og der beregnes et gennemsnit for hver gruppe, vil det ene gennemsnit således næsten altid være højere end det andet. Denne forskel giver imidlertid ikke i sig selv nogen indikation af, om de individuelle værdier i den ene gruppe konsekvent er højere end værdierne i den anden gruppe. Desuden gjorde virksomheden allerede i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger gældende, at Kommissionen ikke havde foretaget en behørig undersøgelse af dens anmodninger om justeringer i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), artikel 2, stk. 10, litra d), og artikel 2, stk. 10, litra k). Denne analyse blev foretaget, og Kommissionen afviste virksomhedens anmodninger på et andet grundlag end analysen af de gennemsnitlige produktionsomkostninger.

(774) Med hensyn til påstanden i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), bemærkede Kommissionen, at den ikke baserede sin konklusion på alene den omstændighed, at de varetyper, der blev solgt til kunden i bilindustrien, var produkter under en bestemt industristandard. Kommissionen bestrider ikke, at produkter, der er fremstillet i overensstemmelse med forskellige industristandarder, kan henhøre under samme varekontrolnummer. Kernen i Kommissionens argument var, at der ikke forelå beviser for, at der fandtes fysiske forskelle mellem individuelle kvaliteter produceret i henhold til en industristandard for råvareprodukter, som udgjorde langt størstedelen af virksomhedens salg til kunden i bilindustrien, mens de samme specifikke kvaliteter også blev solgt til kunder uden for bilindustrien. De godkendelsesrapporter, som virksomheden fremlagde, vedrørte kun varetyper, der var produceret i overensstemmelse med industristandarden for bilindustrien, og som udgjorde et mindretal af virksomhedens salg til kunden i bilindustrien. Under alle omstændigheder forklarede virksomheden ikke de fysiske forskelle mellem de varetyper, der blev solgt til kunden i bilindustrien, og de varetyper, der blev solgt til kunder uden for bilindustrien. Den blotte forekomst af en prisforskel kan ikke accepteres som bevis for fysiske forskelle.

(775) Med hensyn til påstanden i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra d), analyserede Kommissionen de funktioner, som POSVIET havde angivet med hensyn til salg til og uden for bilindustrien. For visse påståede funktioner, nemlig kvalificering og prøvning, prognoser og planlægning, lagerbeholdning og logistik samt teknisk support, forelå der ingen underbyggende dokumentation i sagsakterne, eller dokumentationen var kun delvis (forekomsten af godkendelses-/prøvningsrapporter for et begrænset antal varetyper). Med hensyn til håndteringen af reklamationer synes der at være et overlap mellem de leverede funktioner og tjenesteydelser. Mens reklamationsproceduren synes at være klart fastlagt for kunden i bilindustrien, kan en tilsvarende procedure anvendes på kunder uden for bilindustrien afhængigt af reklamationens art. Med hensyn til prisfastsættelseskompetence er det uklart, hvordan det forhold, at priserne forhandles centralt, udgør en funktion, der vedrører handelsniveauet/OEM-salg.

(776) Med hensyn til påstanden i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), bemærkede Kommissionen, at:

a) selv om virksomheden fremsatte påstanden under kontrolbesøget, identificerede den først klart de faktorer, der skulle tages i betragtning i henhold til disse bestemmelser, i sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger

b) virksomheden ikke fremlagde bevis for en omfattende certificeringsprocedure, men blot godkendelses-/prøvningsrapporter for et begrænset antal varetyper, der blev solgt til kunden i bilindustrien. Kommissionen fandt, at regelmæssig prøvning af de leverede produkters overensstemmelse med bilkundens tekniske specifikationer ikke kunne have medført begrænset leverandørudskiftning

c) med hensyn til den centraliserede forhandling af priser bemærkede Kommissionen, at virksomheden tidligere havde hævdet, at de priser, der blev opkrævet hos kunden i bilindustrien, ikke var repræsentative for det vietnamesiske marked, fordi de ikke var fastsat specifikt for Vietnam, men snarere på regionalt plan. Dette blev modbevist af Kommissionens observationer vedrørende det pristilbud, som virksomheden havde fremlagt

d) relevansen af de vægtede gennemsnitlige produktionsomkostninger (og priser for den sags skyld) var allerede blevet behandlet flere gange

e) det var uklart, hvordan det forhold, at salg til bilindustrien, der henhørte under to af otte relevante varekontrolnumre, var tabsgivende, ikke afkræftede virksomhedens påstand om, at en justering var berettiget. Navnlig i betragtning af, at virksomheden foreslog to metoder til at foretage justeringen, og at begge var baseret på at justere priserne til et sådant niveau, at salg af kvaliteter til bilindustrien under hvert relevant varekontrolnummer ville generere samme rentabilitetsniveau som salg uden for bilindustrien under dette varekontrolnummer.

(777) Under alle omstændigheder baserede POSVIET fortsat udelukkende sine påstande om en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra a), artikel 2, stk. 10, litra d), eller artikel 2, stk. 10, litra k), på, at der fandtes højere priser, som blev opkrævet hos virksomhedens kunde i bilindustrien. Virksomheden påstod derefter, at der fandtes forskelle i fysiske egenskaber, funktioner vedrørende handelsniveauet/OEM-salg eller andre faktorer. I stedet for at fremlægge underbyggende beviser for eksistensen af disse forskelle hævdede virksomheden, at den blotte forekomst af højere priser udgjorde bevis for disse forskelle. I den forbindelse bemærkede

Kommissionen, at den konstaterede prisforskel på hjemmemarkedet afhængigt af kunden er en normal foreteelse på et frit marked, som bør afspejles i den normale værdi snarere end fjernes fra den. POSVIET undlod ikke desto mindre at forklare denne prisforskel ud fra konkrete prisindvirkende faktorer som krævet i grundforordningens artikel 2, stk. 10. Uden en sådan forbindelse er der ingen grund til justeringen. En prisforskel alene viser ikke nødvendigvis et pristillæg. Den kan lige så vel vise et prisfradrag for kunder uden for bilindustrien og er, uden nogen påviselig forbindelse til en konkret faktor, en almindelig markedsforeteelse, der former den normale værdi for en bestemt varetype.

(778) På grundlag af betragtningerne i betragtning 773-777 afviste Kommissionen de påstande, der er beskrevet i betragtning 767-772.

3.6.5.2. Justeringer af eksportprisen

(779) For at justere eksportprisen tilbage til handelsleddet ab fabrik blev der foretaget justeringer for fragt, forsikring, håndtering, lastning og dermed forbundne omkostninger i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra e).

(780) Der blev foretaget justeringer for følgende faktorer, der påvirkede priserne og prissammenligneligheden: kredit ydet til uafhængige kunder på hjemmemarkedet i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra g), emballeringsomkostninger afholdt ved eksportsalg af den pågældende vare til Unionen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra f), bankgebyrer i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra k), og provisioner i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). PIC Korea betalte provisioner til en forretningsmæssigt forbundet virksomhed i Vietnam for dokumenthåndtering, kommunikation og andre tjenester vedrørende eksporten til Unionen af den pågældende vare produceret af POSVIET.

(781) For alt eksportsalg gennem PIC Korea, en forhandler, blev der foretaget en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). Kommissionen fandt, at de SA&G-omkostninger, som forhandleren havde afholdt, og en ikkeforretningsmæssigt forbundet importørs fortjeneste på 2 %, jf. betragtning 630 ovenfor, på pålidelig vis afspejlede den provision, som en ikkeforretningsmæssigt forbundet agent ville opkræve for sine tjenester.

(782) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gentog POSVIET sin påstand om, at de tre handelsselskaber – PIC Korea, PI Germany og PI Italy (»PI Group«) – var en økonomisk enhed. Virksomheden anerkendte, at begrebet om en økonomisk enhed i antidumpingprocedurer var blevet anvendt på en forhandler, der er forretningsmæssigt forbundet med den eksporterende producent, når forholdets økonomiske realiteter viste, at forhandleren fungerede som producentens interne eksportafdeling. Virksomheden gentog sin påstand i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om spørgsmålet ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(783) Virksomheden hævdede imidlertid, at det forhold, at POSVIET ikke er en del af den påståede økonomiske enhed, ikke er relevant i den foreliggende sag, og henviste til Unionens konkurrenceret, hvori det anerkendes, at en virksomhed er en økonomisk enhed, som kan bestå af flere særskilte fysiske eller juridiske personer. I dette tilfælde vedrører testen økonomisk enhed og kontrol og ikke spørgsmålet om, hvorvidt en af enhederne er producent. I denne forbindelse gjorde POSVIET gældende, at PI Group er en økonomisk enhed, fordi:

a) koncernens regnskaber var konsoliderede

b) de tre virksomheders salgsfunktioner var centralt koordinerede

c) de to forbundne importører i Unionen ikke fastsatte priserne uafhængigt

d) de to forbundne importører i Unionen var oprettet med henblik på at udføre funktioner, som PIC Korea ikke kunne udføre.

(784) POSVIET gjorde gældende, at virksomheden ikke gjorde indsigelse mod fradrag af SA&G-omkostninger i henhold til både grundforordningens artikel 2, stk. 9, og artikel 2, stk. 10, litra i), men at den derimod gjorde indsigelse mod dobbelt fradrag af fortjeneste.

(785) Virksomheden foreslog også, at et enkelt fradrag af konsoliderede SA&G-omkostninger for PI Group i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, ville være hensigtsmæssigt.

(786) Endelig mindede virksomheden om, at når der i henhold til dommen i PT Musim Mas mod Kommissionen ([141]) anerkendes en økonomisk enhed mellem en producent og en forretningsmæssigt forbundet forhandler, kan forhandleren ikke anses for at udføre funktioner som en agent, der arbejder på provisionsbasis, i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i).

(787) Kommissionen undersøgte denne påstand. I antidumpingprocedurer anvendes begrebet om en økonomisk enhed således til at beskrive situationer, hvor en forhandler er forretningsmæssigt forbundet med den eksporterende producent, og hvor forholdets økonomiske realiteter viser, at forhandleren fungerer som producentens interne eksportafdeling. Denne omstændighed er pr. definition ikke i modstrid med forståelsen af en virksomhed i henhold til Unionens konkurrenceret, selv om det skal bemærkes, at Unionens konkurrenceret ikke finder anvendelse i handelsbeskyttelsesundersøgelser.

(788) Kommissionen bemærkede, at POSVIETs påstand om eksistensen af en økonomisk enhed mellem PIC Korea, PI German og PI Italy havde til formål at opnå en ændring af den måde, hvorpå justeringerne af eksportprisen blev anvendt. I det væsentlige gjorde virksomheden indsigelse mod et påstået dobbelt fradrag af den beregnede fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, og artikel 2, stk. 10, litra i), eller foreslog alternativt at fradrage PI Groups konsoliderede SA&G-omkostninger i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9.

(789) I denne forbindelse mindede Kommissionen om, at fradraget af SA&G-omkostninger og beregnet fortjeneste i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, og artikel 2, stk. 10, litra i), selv om de begge bygger på samme type oplysninger, nemlig SA&G-omkostninger, som de forbundne virksomheder faktisk har afholdt, og en ikke forretningsmæssigt forbundet importørs fortjeneste, udgør to særskilte beregninger.

(790) I henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9, beregnede Kommissionen eksportprisen på grundlag af den pris, hvortil koldvalsede flade produkter af stål blev videresolgt til den første uafhængige kunde, da importørerne PI Germany og PI Italy var forretningsmæssigt forbundet med den eksporterende producent. I overensstemmelse med grundforordningens artikel 2, stk. 9, blev der foretaget en justering for alle omkostninger, der var afholdt mellem import og videresalg, og for påløbne fortjenester. De omkostninger, der var afholdt mellem import og videresalg, omfattede i dette tilfælde de omkostninger, som importørerne havde indberettet på transaktionsbasis, og SA&G-omkostninger, som ikke kunne knyttes direkte til individuelle transaktioner.

(791) Da både eksportprisen og den normale værdi var fastsat, foretog Kommissionen derefter en justering af eksportprisen med henblik på en rimelig sammenligning i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i). Kommissionen konstaterede, at PIC Korea udførte funktioner svarende til dem, der udføres af en agent, der arbejder på provisionsbasis, og blev aflønnet for disse funktioner i form af en avance. Da avancen blev betalt mellem forbundne enheder, var den påvirket af relationen. Kommissionen anvendte derfor de SA&G-omkostninger, som PIC Korea havde afholdt, og den beregnede fortjeneste som en indikator for den provision, der ville være blevet betalt til en uafhængig agent, som udførte PIC Koreas funktioner.

(792) I denne forbindelse beviste POSVIET ikke, at Kommissionens tilgang var i strid med grundforordningen. Kommissionen var retligt forpligtet til at fradrage SA&G-omkostninger og en fortjeneste for at beregne eksportprisen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9. Med hensyn til justeringen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), bestred virksomheden ikke Kommissionens konklusioner om, at PIC Korea udførte funktioner svarende til dem, der udføres af en agent, der arbejder på provisionsbasis. Virksomheden påstod heller ikke og fremlagde heller ikke beviser for, at PIC Korea fungerede som POSVIETs interne eksportafdeling, i hvilket tilfælde en justering i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), faktisk ikke ville være hensigtsmæssig.

([141]) Domstolens dom af 26. oktober 2016, PT Musim Mas mod Kommissionen, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, præmis 41-42 og den citerede retspraksis.

(793) Efter den endelige fremlæggelse af oplysninger gjorde POSVIET gældende, at niveauet for den fortjeneste, der blev fradraget i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), for PIC KR ved direkte salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen, burde revideres for at afspejle virksomhedens begrænsede funktioner. I denne forbindelse henviste virksomheden til dommen i PT Musim Mas mod Kommissionen ([142]), hvori Domstolen præciserede, at anvendelsen af grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), ikke er baseret på, at der findes en relation mellem forhandleren og den eksporterende producent, men på de funktioner, som forhandleren udfører. Virksomheden gjorde gældende, at fortjenesteniveauet skal tilpasses de funktioner, som forhandleren udfører, snarere end de funktioner, som en importør udfører.

(794) Endvidere henviste POSVIET til OECD's retningslinjer for koncerninterne afregningspriser ([143]), hvorefter *»videresalgsprismargenen vil være påvirket af omfanget af de aktiviteter, som videresælgeren udfører. Dette aktivitetsniveau kan variere betydeligt fra tilfælde, hvor videresælgeren kun leverer minimale tjenesteydelser som speditør, til tilfælde, hvor videresælgeren påtager sig den fulde ejendomsrisiko sammen med det fulde ansvar for og de risici, der er forbundet med reklame, markedsføring, distribution og garanti for varerne, finansiering af lagre og andre tilknyttede tjenesteydelser. Hvis videresælgeren i den kontrollerede transaktion ikke udøver en væsentlig erhvervsmæssig aktivitet, men kun overfører varerne til en tredjepart, kan videresalgsprismargenen i lyset af de udførte funktioner være lille.«*

(795) I denne forbindelse påpegede virksomheden, at PIC Korea ikke varetager oplagring eller toldbehandling og heller ikke beskæftiger sig med den daglige styring af kundeforhold i den salgskanal, hvor virksomheden sælger direkte til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen.

(796) Virksomheden gentog påstanden i betragtning 793-795 i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om sagen ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(797) Indledningsvis bemærkede Kommissionen, at dommen PT Musim Mas mod Kommissionen ([144]) i modsætning til POSVIETs påstand ikke knytter den fortjeneste, der anvendes til at kvantificere justeringen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), til de funktioner, der udføres af forhandleren, der handler som agent. Det er derimod selve justeringen, der er knyttet til disse funktioner. I denne forbindelse mindede Kommissionen om, at justeringen for provision i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), omfatter to særskilte elementer: i) den forretningsmæssigt forbundne forhandlers faktiske SA&G-omkostninger og ii) en beregnet fortjeneste for en ikke forretningsmæssigt forbundet forhandler, der er aktiv i samme sektor. Mens fortjenesteelementet fungerer som en indikator for den margen, som en sammenlignelig uafhængig forhandler ville opnå på det frie marked, afspejler SA&G-omkostningselementet de faktiske udgifter, der er afholdt som følge af de funktioner, der udføres af de forretningsmæssigt forbundne forhandlere. Det er netop dette sidstnævnte element, de faktiske SA&G-omkostninger, der sikrer, at justeringen nøjagtigt afspejler omkostningerne ved de udførte funktioner.

(798) Kommissionen bekræftede, at justeringen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), der blev anvendt på eksporten til Unionen via PIC Korea, ikke var baseret på, at der fandtes en relation mellem POSVIET og PIC Korea, men på inddragelsen af en forhandler i flere salgskanaler, hvor forhandleren udførte funktioner svarende til dem, der udføres af en agent, der arbejder på provisionsbasis. Relationens eksistens havde imidlertid betydning for fastsættelsen af justeringens størrelse. Mens de faktiske SA&G-omkostninger for PIC Korea blev accepteret som en del af justeringen, kunne den fortjeneste, der blev genereret ved salget, ikke tages i betragtning, da købsprisen var påvirket af relationen mellem POSVIET og PIC Korea. Fortjenesten for en ikke forretningsmæssigt forbundet importør i Unionen blev derfor anvendt som en passende indikator.

([142]) Domstolens dom af 26. oktober 2016, PT Musim Mas mod Kommissionen, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, præmis 88.

([143]) OECD (2022), OECD's retningslinjer for koncerninterne afregningspriser for multinationale virksomheder og skatteforvaltninger 2022, punkt 2.37. Tilgængelig på oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (senest tilgået den 7. september 2026).

([144]) Domstolens dom af 26. oktober 2016, PT Musim Mas mod Kommissionen, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, præmis 88.

(799) Endvidere hævdede virksomheden, at fortjenesteniveauet burde have været justeret nedad, eftersom virksomheden udførte begrænsede funktioner sammenlignet med de forbundne importører i Unionen, og henviste i denne forbindelse til OECD's retningslinjer for koncerninterne afregningspriser.

(800) Med hensyn til OECD's retningslinjer for koncerninterne afregningspriser mindede Kommissionen om, at de er baseret på en »*[i]nternational standard for koncerninterne afregningspriser, som OECD-medlemslandene er enige om bør anvendes til skattemæssige formål af [multinationale selskabs]koncerner og skatteforvaltninger*« ([145]). OECD's retningslinjer for koncerninterne afregningspriser har ikke til formål at forudsige, hvilken fortjeneste ved videresalg af bestemte varer der er opnåelig eller rimelig på et givet marked på grundlag af de funktioner, der udføres af en forhandler. Overskudsfordeling på grundlag af de funktioner, der udføres af forbundne enheder i denne sammenhæng, tjener i det væsentlige som en beskyttelse mod at henføre fortjeneste til virksomheder, der udfører få funktioner, men er etableret i jurisdiktioner med lav skat.

(801) Under alle omstændigheder var Kommissionen uenig i, at de funktioner, der blev udført af PIC Korea, var begrænsede sammenlignet med de funktioner, som de to forbundne importører i Unionen udførte. Af fortrolighedshensyn blev der fremlagt en detaljeret analyse særskilt for virksomheden. I denne forbindelse giver OECD's retningslinjer for koncerninterne afregningspriser, som virksomheden støttede sig på i sin argumentation, eksempler på situationer, hvor forhandlerens funktioner anses for begrænsede (minimale tjenesteydelser som speditør), og hvor de anses for væsentlige, dvs. hvor der kan forventes en højere margen (såsom f.eks. fuld ejendomsrisiko, fuldt ansvar for og de risici, der er forbundet med reklame, markedsføring, distribution og garanti for varerne). PIC Korea overtog klart ejendomsretten til varerne under søtransporten og var ansvarlig for organiseringen af distributionsnettet. Dets funktioner kan derfor ikke anses for begrænsede. Påstanden i betragtning 797 blev derfor afvist.

3.6.6. *Dumpingmargener*

(802) For den stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producent sammenlignede Kommissionen den vejede gennemsnitlige normale værdi for hver type af samme vare med den vejede gennemsnitlige eksportpris for den tilsvarende type af den pågældende vare, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 11 og 12.

(803) På dette grundlag er den endelige vejede gennemsnitlige dumpingmargen, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, 16,0 %

(804) For de samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgik i stikprøven, beregnede Kommissionen den vejede gennemsnitlige dumpingmargen i henhold til grundforordningens artikel 9, stk. 6. I den foreliggende sag er den endelige dumpingmargen for de samarbejdsvillige eksporterende producenter uden for stikprøven den samme som for den stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producent, dvs. 16,0 %

(805) For alle andre eksporterende producenter i Vietnam beregnede Kommissionen dumpingmargenen på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger, jf. grundforordningens artikel 18. Med henblik herpå fastsatte Kommissionen de eksporterende producenters grad af samarbejdsvilje. Graden af samarbejdsvilje er de samarbejdsvillige eksporterende producenters eksportmængde til Unionen udtrykt som en andel af den samlede import fra det pågældende land til Unionen i undersøgelsesperioden, som blev fastsat på grundlag af data fra Eurostat.

(806) I dette tilfælde er samarbejdsgraden høj, da eksporten fra de samarbejdsvillige eksporterende producenter tegnede sig for mere end 80 % af den samlede import i undersøgelsesperioden. På dette grundlag besluttede Kommissionen at fastsætte dumpingmargenen for ikkesamarbejdsvillige eksporterende producenter på niveauet for den stikprøveudtagne samarbejdsvillige individuelt undersøgte virksomhed.

([145]) OECD (2022), OECD's retningslinjer for koncerninterne afregningspriser for multinationale virksomheder og skatteforvaltninger 2022, punkt 1.1. Tilgængelig på https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (senest tilgået den 7. september 2026).

(807) De endelige dumpingmargener, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, er som følger:

Virksomhed	Endelig dumpingmargen (%)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Andre samarbejdsvillige virksomheder	16,0
Al anden import med oprindelse i Vietnam	16,0

4. **SKADE**

4.1. **Definition af EU-erhvervsgrenen og EU-produktionen**

(808) Den samme vare blev fremstillet af 22 EU-producenter i undersøgelsesperioden. De udgør »EU-erhvervsgrenen« som omhandlet i grundforordningens artikel 4, stk. 1.

(809) Den samlede EU-produktion i undersøgelsesperioden blev fastsat til ca. 31,5 millioner ton, inkl. produktion til det bundne marked. Kommissionen fastsatte dette tal på grundlag af alle tilgængelige oplysninger om EU-erhvervsgrenen, dvs. den efterprøvede spørgeskemabesvarelse fra Eurofer, om muligt krydstjekket med de efterprøvede spørgeskemabesvarelser fra de stikprøveudtagne EU-producenter.

(810) Som anført i betragtning 94 blev der udtaget en stikprøve på tre EU-producenter. Den endelige stikprøve tegnede sig for mere end 24 % af den anslåede samlede EU-produktion og 17 % af det anslåede salg af samme vare på det frie marked i Unionen og sikrede en god geografisk spredning.

(811) Overordnet set er EU-erhvervsgrenen kendetegnet ved en betydelig grad af vertikal integration. En betydelig andel af produktionen anvendes internt til yderligere forarbejdning i efterfølgende produktionsled, mens resten sælges på det frie marked i direkte konkurrence med importen.

4.2. **Fastlæggelse af det relevante EU-marked**

(812) For at afgøre, om EU-erhvervsgrenen led skade, og for at fastlægge forbruget og de forskellige økonomiske indikatorer for EU-erhvervsgrenens situation undersøgte Kommissionen, i hvilket omfang EU-erhvervsgrenens egen anvendelse af sin produktion, navnlig til videreforarbejdning, skulle tages i betragtning i denne analyse.

(813) Som anført ovenfor er EU-erhvervsgrenen i vid udstrækning vertikalt integreret, og den undersøgte vare udgør et primært input til fremstilling af forskellige varer i efterfølgende produktionsled med højere værdi såsom galvaniserede og organisk belagte varer. Kommissionen fandt derfor, at en betydelig andel af produktionen hos EU-producenterne i stikprøven var bestemt til bunden anvendelse. På denne baggrund blev forbruget på det bundne marked og forbruget på det frie marked analyseret særskilt.

(814) Sondringen mellem det bundne og det frie marked er relevant for skadesanalysen, fordi varer bestemt til bunden anvendelse ikke er udsat for direkte konkurrence fra importerede varer, og de interne afregningspriser fastsættes inden for grupperne i overensstemmelse med forskellige prispolitikker. Den produktion af varer, der er bestemt til det frie marked, er derimod i direkte konkurrence med importen af den undersøgte vare, og priserne er frie markedspriser.

(815) For at give et så fuldstændigt billede som muligt af EU-erhvervsgrenen indhentede Kommissionen data for hele aktiviteten vedrørende koldvalsede flade produkter af stål og fastslog, om produktionen var bestemt til bunden anvendelse eller til det frie marked.

(816) Kommissionen undersøgte visse økonomiske indikatorer vedrørende EU-erhvervsgrenen på grundlag af data om det frie marked. Der er tale om følgende indikatorer: salgsmængde og salgspriser på EU-markedet, markedsandel, vækst, eksportmængde og -priser, rentabilitet, investeringsafkast og likviditet. Når det var muligt og relevant, blev resultaterne af undersøgelsen sammenlignet med data for det bundne marked for at danne et fuldstændigt billede af EU-erhvervsgrenens situation.

(817) Andre økonomiske indikatorer kunne imidlertid kun med rimelighed undersøges ved at tage aktiviteten som helhed i betragtning, herunder EU-erhvervsgrenens bundne anvendelse. Det drejer sig om: produktion kapacitet, kapacitetsudnyttelse, investeringer lagerbeholdning beskæftigelse produktivitet, lønninger og evnen til at rejse kapital. De vedrører hele aktiviteten, uanset om produktionen er bestemt til bunden anvendelse eller sælges på det frie marked.

4.3. **EU-forbruget**

4.3.1. *Det bundne forbrug på EU-markedet (ton)*

(818) Kommissionen fastsatte det bundne forbrug i Unionen på grundlag af den bundne anvendelse og det bundne salg på EU-markedet for alle kendte producenter i Unionen. På dette grundlag udviklede det bundne forbrug i Unionen sig som følger:

Tabel 25

Bundent forbrug på EU-markedet (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Det bundne forbrug	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Indeks (2022 = 100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

(819) Det blev fastslået, at ca. 76 % af EU-produktionen af koldvalsede flade produkter af stål var bestemt til det bundne marked, mens de resterende 24 % blev solgt på frie markedsvilkår.

(820) Forbruget på det bundne marked i Unionen steg med ca. 4 % mellem 2022 og 2024, hvilket afspejlede en gradvis stigning i den bundne efterspørgsel. Denne tendens fortsatte imidlertid ikke, idet forbruget efterfølgende faldt med ca. 3,5 % i undersøgelsesperioden sammenlignet med 2024 og stort set vendte tilbage til niveauet i 2022. Samlet set udviste det bundne forbrug kun begrænsede udsving i den betragtede periode, hvilket tydede på en relativt stabil efterspørgsel i efterfølgende produktionsled inden for vertikalt integrerede aktiviteter.

4.3.2. *Forbrug på det frie marked i Unionen (ton)*

(821) Kommissionen fastsatte forbruget på det frie marked i Unionen på grundlag af a) Eurofers data vedrørende alle kendte producenters salg på EU-markedet, som blev krydstjekket med de oplysninger, der blev indberettet af EU-producenterne i stikprøven, og b) importen til Unionen fra alle tredjelande som indberettet af Eurostat. På dette grundlag udviklede forbruget på det frie marked i Unionen sig som følger:

Tabel 26

Forbrug på det frie marked i Unionen (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Forbruget på det frie marked	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Indeks (2022 = 100)	*100*	*91*	*93*	*90*

Kilde: Spørgeskemabesvarelsen fra Eurofer, EU-producenterne i stikprøven, EUROSTAT.

(822) Forbruget på det frie marked faldt betydeligt i den betragtede periode. Det faldt med 9 % i det første år. Dette blev efterfulgt af en moderat stigning på 2 % i det efterfølgende år. Denne genopretning var dog midlertidig, idet forbruget faldt igen med 3 procentpoint i undersøgelsesperioden.

(823) Samlet set registrerede forbruget på det frie marked et samlet fald på 10 % i den betragtede periode. Dette fald skyldtes hovedsagelig en nedgang i forbruget i efterfølgende produktionsled, navnlig i bygge- og anlægssektoren og visse industrielle anvendelser, som er vigtige slutanvendelsesmarkeder for stålprodukter.

(824) Desuden bidrog makroøkonomisk usikkerhed og svagere økonomisk vækst i flere medlemsstater til en mere forsigtig indkøbsadfærd blandt kunderne, som udsatte eller reducerede ordrer og prioriterede nedbringelse af lagerbeholdninger. Dette resulterede i lavere aktivitet på spotmarkedet og reducerede transaktionsmængder i segmentet på det frie marked.

4.3.3. *Samlet forbrug*

(825) Det samlede forbrug – summen af forbruget på det bundne og det frie marked – udviklede sig som følger i den betragtede periode:

Tabel 27

Samlet EU-forbrug (det frie og det bundne marked) (ton)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Samlet EU-forbrug	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Indeks (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

Kilde: Spørgeskemabesvarelsen fra Eurofer, EU-producenterne i stikprøven, EUROSTAT.

(826) Det samlede EU-forbrug forblev stort set stabilt i den betragtede periode med kun begrænsede udsving. Det faldt en smule med 1 % i det første år. Dette blev efterfulgt af en beskeden stigning på 3 procentpoint i det efterfølgende år. Denne stigning fortsatte imidlertid ikke, idet forbruget faldt med 4 procentpoint i undersøgelsesperioden.

(827) I den betragtede periode forblev det samlede forbrug stort set stabilt med et mindre fald på ca. 2 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Denne relative stabilitet skyldtes hovedsagelig, at forbruget på det bundne forbrug forblev stort set stabilt, hvilket delvis udjævnede den faldende tendens, der blev observeret i forbruget på det frie marked, og dermed afbødede det samlede fald i efterspørgslen.

4.4. **Import fra de pågældende lande**

4.4.1. *Kumulativ vurdering af virkningerne af importen fra de pågældende lande samt importmængderne og importpriserne fra de pågældende lande*

(828) Kommissionen undersøgte, om importen af varer med oprindelse i de pågældende lande burde vurderes kumulativt i overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 4.

(829) Den dumpingmargen, der blev fastsat for importen fra de pågældende lande, lå over minimalgrænsen i grundforordningens artikel 9, stk. 3. Importmængden fra hvert af de pågældende lande var ikke ubetydelig, jf. grundforordningens artikel 5, stk. 7. Markedsandelene i undersøgelsesperioden lå på mellem 3 % og 7 %.

(830) Konkurrencebetingelserne mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den samme vare var ens. Som anført i betragtning 125 viste undersøgelsen, at koldvalsede flade produkter af stål, der sælges af de eksporterende producenter og EU-erhvervsgrenen, har de samme grundlæggende fysiske, kemiske og tekniske egenskaber samt de samme grundlæggende anvendelsesformål. De importerede varer konkurrerede nærmere bestemt med hinanden, med EU-erhvervsgrenen og med koldvalsede flade produkter af stål fremstillet i Unionen, idet de blev solgt gennem de samme salgskanaler og til lignende kundekategorier.

(831) Kriterierne i grundforordningens artikel 3, stk. 4, var således opfyldt, og importen fra de pågældende lande blev undersøgt kumulativt med henblik på konstateringen af skade.

4.4.2. *Mængde og markedsandel for importen fra de pågældende lande*

(832) Kommissionen fastsatte importmængden på grundlag af data fra Eurostat. Markedsandelen blev fastsat ved at sammenligne importmængderne med det frie forbrug på EU-markedet, som angivet i tabel 26.

(833) Importen til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig som følger:

Tabel 28

Importmængde og markedsandel

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
INDIEN				
Importmængde fra Indien (ton)	405 319	387 521	435 297	414 530
Indeks	*100*	*96*	*107*	*102*
Markedsandel for Indien (%)	5	5	6	6
JAPAN				
Importmængde fra Japan (ton)	126 021	223 217	246 354	250 001
Indeks	*100*	*177*	*195*	*198*
Markedsandel for Japan (%)	2	3	3	3
TAIWAN				
Importmængde fra Taiwan (ton)	293 280	440 907	574 505	499 836
Indeks	*100*	*150*	*196*	*170*
Markedsandel for Taiwan (%)	4	6	8	7
TYRKIET				
Importmængde fra Tyrkiet (ton)	448 012	228 046	417 253	334 885
Indeks	*100*	*51*	*93*	*75*
Markedsandel for Tyrkiet (%)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
VIETNAM				
Importmængde fra Vietnam (ton)	48 282	115 405	157 386	187 767
Indeks	*100*	*239*	*326*	*389*
Markedsandel for Vietnam (%)	1	2	2	3
DE PÅGÆLDENDE LANDE				
Importmængde fra de pågældende lande (ton)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Indeks	*100*	*106*	*139*	*128*
Markedsandel (%)	16	19	24	23

Kilde: Eurostat. Markedsandelen blev fastsat ved at sammenligne importmængderne med det frie forbrug på EU-markedet, som angivet i tabel 24.

(834) I den betragtede periode steg importen fra de pågældende lande samlet set både i mængde med 28 % og i markedsandel, som nåede op på 23 % i undersøgelsesperioden. Selv om udviklingen varierede betydeligt mellem de pågældende lande, peger den generelle tendens på, at denne import styrkede sin tilstedeværelse på EU-markedet.

(835) I 2023 udviste importmængderne en blandet udvikling. Importen fra Indien faldt en smule (–4 %), mens importen fra Tyrkiet faldt kraftigt (–49 %). Derimod steg importen fra Japan (+77 %), Taiwan (+50 %) og Vietnam (+139 %) betydeligt. Som følge heraf steg den samlede importmængde fra de pågældende lande samtidig med en stigning i markedsandelen fra 16 % til 19 % (+3 procentpoint).

(836) I 2024 blev den opadgående tendens mere udtalt. Importen fra Indien (+12 %), Japan (+10 %) og Taiwan (+30 %) fortsatte med at stige, mens importen fra Tyrkiet steg kraftigt igen (+83 %) fra det lave niveau, der blev registreret i 2023. Importen fra Vietnam steg også yderligere (+36 %). Dette førte til en betydelig stigning i den samlede importmængde og en markant stigning i markedsandelen til 24 % (+5 procentpoint).

(837) I undersøgelsesperioden faldt importmængderne sammenlignet med 2024, men forblev langt over niveauet i 2022. Importen fra Indien faldt moderat (–5 %), mens importen fra Taiwan (–13 %) og Tyrkiet (–20 %) også faldt. Derimod fortsatte importen fra Japan (+1 %) og Vietnam (+19 %) med at stige. Samlet set forblev importen fra de pågældende lande høj, idet markedsandelen kun faldt en smule til 23 % (–1 procentpoint).

(838) I den betragtede periode steg importen fra de pågældende lande betydeligt, både i mængde og i markedsandel. Importmængderne steg med 6 % i 2023 og steg yderligere markant med 31 % i 2024. Selv om de faldt med 8 % i undersøgelsesperioden sammenlignet med 2024, lå de fortsat 28 % over niveauet i 2022. Sideløbende hermed voksede markedsandelen for denne import støt fra 16 % i 2022 til 19 % i 2023 og nåede op på 24 % i 2024, inden den faldt en smule til 23 % i undersøgelsesperioden. Trods et mindre fald i undersøgelsesperioden udviste importen fra de pågældende lande samlet set en stærk opadgående tendens og styrkede i væsentlig grad sin position på EU-markedet.

4.4.3. *Priser på importen fra de pågældende lande, prisunderbud og pristryk*

(839) Kommissionen fastsatte importpriserne på grundlag af data fra Eurostat.

(840) De vejede gennemsnitlige importpriser ved salg til Unionen fra de pågældende lande udviklede sig som følger:

Tabel 29

Importpriser (EUR/måleenhed)

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
INDIEN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten	1 051	772	725	680
Indeks	*100*	*73*	*69*	*65*
JAPAN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten	1 021	802	777	718
Indeks	*100*	*79*	*76*	*70*
TAIWAN				
Gennemsnitspris på dumpingimporten	1 042	752	703	690
Indeks	*100*	*72*	*67*	*66*
TYRKIET				
Gennemsnitspris på dumpingimporten	1 041	834	744	716
Indeks	*100*	*80*	*71*	*69*
VIETNAM				
Gennemsnitspris på dumpingimporten	1 166	757	708	667
Indeks	*100*	*65*	*61*	*57*
DE PÅGÆLDENDE LANDE				
Gennemsnitspris på dumpingimporten	1 047	779	728	695
Indeks	*100*	*74*	*70*	*66*

Kilde: Eurostat

(841) Samlet set faldt gennemsnitsprisen på dumpingimporten fra de pågældende lande med 34 % i den betragtede periode. Denne nedadgående tendens blev konstateret for alle de pågældende lande hver for sig, idet prisfaldene lå på mellem 30 % og 43 %, med det mest udtalte fald for Vietnam på 43 %.

(842) Kommissionen fastsatte prisunderbuddet i den nuværende undersøgelsesperiode ved at sammenligne:

1) de vejede gennemsnitlige salgspriser pr. varetype, som de stikprøveudtagne EU-producenter forlangte af ikke forretningsmæssigt forbundne kunder på EU-markedet, justeret til et ab fabrik-niveau, og

2) de tilsvarende vejede gennemsnitlige priser pr. varetype for importen fra de stikprøveudtagne samarbejdsvillige producenter ved salg til den første uafhængige kunde på EU-markedet som fastsat på cif-basis (dvs. inklusive omkostninger, forsikringer og fragt) med passende justeringer for told og omkostninger efter importen.

(843) Prissammenligningen blev foretaget for den enkelte transaktion i samme handelsled, efter passende justering og med fradrag af eventuelle nedslag og rabatter. Resultatet af sammenligningen blev udtrykt i procent af de stikprøveudtagne EU-producenters teoretiske omsætning i undersøgelsesperioden.

(844) Efter de bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger, der førte til ændringer i eksportpriserne i Japan og Tyrkiet som forklaret i henholdsvis betragtning 270 og 278 samt 632 og 636, reviderede Kommissionen underbudsmargenerne.

(845) Hvad specifikt angår Nippon Steel, fastsatte Kommissionen, efter at den havde accepteret påstanden om, at virksomhedens priser til MISI og NST var på armslængdevilkår, ikke virksomhedens eksportpris i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 9. Med henblik på at fastsætte den importpris, der blev anvendt i beregningerne af underbuds- og skadesmargenen, anvendte Kommissionen imidlertid grundforordningens artikel 2, stk. 9, analogt, eftersom den pris, der var angivet over for toldmyndighederne, var upålidelig på grund af en koncernintern forbindelse ([146]).

(846) For i denne sag at føre markedsprisen til en ikke forretningsmæssigt forbundet kunde tilbage til sammenlignings-handelsleddet (dvs. importprisen umiddelbart efter fortoldningen af denne vare ved EU-grænsen) blev prisen justeret for alle omkostninger, der var påløbet mellem importen og videresalget, herunder SA&G-omkostninger, og for fortjeneste.

(847) Kommissionen baserede sig på de faktiske SA&G-omkostninger, som de forretningsmæssigt forbundne importører havde indberettet. Den fortjenstmargen, der blev anvendt ved justeringerne, var 2 %, jf. betragtning 630. På dette grundlag foretog Kommissionen en justering for den fortjeneste, som hver forbundet enhed i Unionen, der var involveret i videresalget til den første uafhængige kunde i Unionen, havde opnået. Navnlig viste dokumentationen i sagsakterne, at virksomhed B i forbindelse med et køb fra MISEA på vilkårene »leveret aflæsset på angivet plads« (DPU) dækkede losningsomkostningerne i EU-havnen ved leveringen af den undersøgte vare. På dette grundlag og i betragtning af det manglende samarbejde fra virksomhed B's side fandt Kommissionen, at virksomhed B ud over MISEA også var involveret i importprocessen. Kommissionen anvendte derfor grundforordningens artikel 2, stk. 9, analogt på både MISEA og virksomhed B.

(848) I sine bemærkninger til den endelige fremlæggelse af oplysninger hævdede den japanske regering, at Kommissionen ikke havde givet en begrundelse for at fratrække en for høj fortjenstmargen på 2 % for hver enhed, der var involveret i salgskæden, ved beregningen af eksportprisen. Selv om påstanden blev fremsat vedrørende eksportprisen i forbindelse med dumpingberegningen, hvor Kommissionen ikke justerede eksportprisen i henhold til grundforordningens artikel 2, stk. 10, litra i), efter at have accepteret Nippon Steels påstand vedrørende armslængdevilkår i betragtning 270, var påstanden fortsat relevant for beregningen af underbuds- og skadesmargenen.

(849) Kommissionen bemærkede, at den havde foretaget justeringen ved analog anvendelse af grundforordningens artikel 2, stk. 9, som forklaret ovenfor i betragtning 845. Kommissionen kunne ikke basere sig på de forbundne importørers fortjeneste, da denne var opnået på grundlag af salg og priser mellem forbundne parter. Fortjenesten for en ikke forretningsmæssigt forbundet importør kunne ikke fastlægges som reference i den aktuelle undersøgelse, eftersom ingen ikke forretningsmæssigt forbundne importører samarbejdede. Som forklaret i betragtning 847 baserede Kommissionen sig derfor på den fortjeneste, der var fastsat for en ikke forretningsmæssigt forbundet importør i en tidligere undersøgelse vedrørende samme vare. Denne fortjeneste på 2 % udgjorde, da der ikke fandtes alternativer, referenceværdien for fortjenesten for en importør i Unionen. Det bemærkes i øvrigt, at en fortjeneste på 2 % er på linje med den avance, der blev efterladt hos forhandlerne i undersøgelsesperioden, således at en beregnet fortjeneste på 2 % ikke kan anses for at være for høj. Kommissionen afviste derfor denne påstand.

([146]) Unionens retsinstanser har konsekvent tiltrådt denne tilgang. Se f.eks. Rettens dom af 14. september 2022, Methanol Holdings (Trinidad) Ltd mod Europa-Kommissionen, T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, præmis 63. Domstolens dom af 8. juni 2023, PAO Severstal og Novolipetsk Steel PJSC (NLMK) mod Europa-Kommissionen, C-747/21 P og C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, præmis 92.

Tabel 30

Underbudsmargener

Land	Virksomhed	Underbudsmargener (%)
Indien	JSW Steel Limited	11
Japan	Nippon Steel Corporation	12,5
Taiwan	CSC Group	9,2
Tyrkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	5,3
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	10,7

(850) Den pågældende vare er i vid udstrækning prisdrevet, og konkurrencen på markedet foregår primært på priser. Desuden er markedspriserne gennemsigtige og let tilgængelige. Undersøgelsen viste, at kun en begrænset andel af salget gennemføres i henhold til langfristede kontrakter, mens kunderne fortsat har mulighed for at skifte leverandør på et meget dynamisk marked.

(851) På denne baggrund blev det konstateret, at de underbudsmargener, der blev fastsat for den pågældende import, var betydelige og udgjorde 11 % for Indien, 12,5 % for Japan, 9,2 % for Taiwan, 5,3 % og 13,4 % for Tyrkiet og 10,7 % for Vietnam.

(852) Undersøgelsen viste endvidere, at EU-erhvervsgrenens priser blev trykket af lavprisimporten med oprindelse i de pågældende lande, som fulgte lignende tendenser og handelsmønstre.

(853) NSC Group gjorde også gældende, at Kommissionen burde tage hensyn til de længere leveringstider for japansk import ved beregningen af underbuds- og skadesmargenen. NSC Group anførte, at japanske koldvalsede flade produkter af stål tog væsentligt længere tid om at nå frem til Unionen end koldvalsede flade produkter af stål fremstillet i Unionen, og foreslog en justering af eksportprisen for penges tidsværdi svarende til den tillægsomkostning, der er forbundet med betalingsbetingelser.

(854) Skadesmargenen fastsættes ved at sammenligne eksportprisen med EU-erhvervsgrenens ikkeskadevoldende pris på sammenlignelige handelsniveauer. Som Domstolen bemærkede i Hansol, »*følger det af en samlet læsning af grundforordningens artikel 1, stk. 1, og artikel 3, stk. 2, at skaden skal vurderes på tidspunktet for den dumpingimporterede vares »overgang til fri omsætning i Unionen«. Beregningen af underbuddet skal derfor i princippet foretages på niveauet for dumpingimporten*« ([147]). Med andre ord bør EU-producenternes pris ab fabrik for samme vare sammenlignes med »*importprisen umiddelbart efter fortoldningen af denne vare ved EU-grænsen*« ([148]). Forskellen i leveringstider påvirker ikke handelsniveauet eller egenskaberne ved de varer, der sammenlignes, og giver derfor ikke anledning til en justering af eksportprisen.

(855) Kommissionen fandt også, at den analogi, som NSC drog til kreditomkostninger i forbindelse med betalingsbetingelserne på en faktura, ikke var passende. Kreditomkostninger afspejler en kontraktlig betalingsbetingelse, som parterne har aftalt, og er direkte knyttet til vilkårene for transaktionen. Derimod følger den tid, det tager for den importerede vare at nå frem til Unionen, af transport- og logistikforhold og udgør ikke en betalingsbetingelse. Den længere leveringstid udgør derfor ikke en finansieringsbetingelse, der kan sammenlignes med den kreditperiode, der er indrømmet i henhold til fakturavilkårene.

(856) Påstanden blev derfor afvist.

(857) NSC Group hævdede også, at en del af dens DC01-eksport blev anvendt i bygge- og anlægssektoren, mens det meste af den DC01, som EU-producenterne solgte, var rettet mod kunder i bilindustrien. På dette grundlag hævdede NSC, at underbud og målprisunderbud kun burde vurderes i forhold til EU-salg uden for bilindustrien.

([147]) Europa-Kommissionen mod Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, nævnt ovenfor, præmis 102.
([148]) Ibid., præmis 103, fremhævelse tilføjet.

(858) Kommissionen bemærkede, at underbud og målprisunderbud fastsættes ved at sammenligne dumpingimporten med EU-erhvervsgrenens samme vare, der er defineret ud fra objektive egenskaber, og ikke under henvisning til den sektor, som køberen opererer i. Denne sammenligning foretages varekontrolnummer for varekontrolnummer. NSC erkendte selv, at den specifikke vare leveres til både bygge- og anlægskunder og kunder i bilindustrien. Den udgør derfor én enkelt samme vare inden for ét enkelt varekontrolnummer. Varekontrolnumre fastlægges ved indledningen på grundlag af verificerbare fysiske og tekniske egenskaber, der har prisvirkninger. Slutanvendelse er ikke en sådan egenskab. NSC kunne ikke identificere nogen målbare tekniske kriterier, der gjorde det muligt at adskille produkter til bilindustrien fra andre produkter. NSC identificerede heller ikke nogen målbar egenskab, der adskilte virksomhedens eksport fra det tilsvarende salg i Unionen. Påståede forskelle i sporbarheds-, certificerings- eller kvalifikationskrav vedrører forretningsmæssige vilkår og ikke produktegenskaber. Kunder i og uden for bilindustrien er begge industrielle slutbrugere, der opererer i samme handelsled.

(859) Kommissionen bemærkede endvidere, at selv hvis NSC's beskrivelse af markedet var korrekt og ikke blot baseret på antagelser, ville skaden stadig foreligge. EU-erhvervsgrenen lider skade i forbindelse med det salg, hvor den konkurrerer med den lavt prissatte import. Højere priser opnået hos en anden kunde eliminerer ikke denne skade. Når NSC underbyder prisen, mister EU-producenterne enten salget eller sænker deres pris, og dette tab eller dette pristryk udgør skaden. På samme måde beregnes målprisunderbuddet på grundlag af omkostningerne pr. varekontrolnummer og ikke pr. kundetype. Køberens sektor har derfor ingen indvirkning på analysen af målprisunderbud.

(860) Påstanden blev derfor afvist.

4.5. **EU-erhvervsgrenens økonomiske situation**

4.5.1. *Generelle bemærkninger*

(861) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 5, omfattede undersøgelsen af dumpingimportens virkning for EU-erhvervsgrenen en vurdering af alle økonomiske indikatorer, der havde indflydelse på EU-erhvervsgrenens situation i den pågældende periode.

(862) Der blev anvendt stikprøveudtagning med henblik på at konstatere, hvilken skade der eventuelt var blevet forvoldt EU-erhvervsgrenen, jf. betragtning 92.

(863) I forbindelse med konstateringen af skade skelnede Kommissionen mellem makroøkonomiske og mikroøkonomiske skadesindikatorer. De makroøkonomiske indikatorer blev vurderet for hele EU-erhvervsgrenen. Vurderingen var baseret på oplysningerne fra klageren, som blev krydstjekket med data fra EU-producenter og tilgængelige officielle statistikker (Eurostat). Analysen af de mikroøkonomiske indikatorer blev foretaget for de stikprøveudtagne EU-producenter. Analysen blev baseret på deres oplysninger, som blev behørigt efterprøvet. Begge datasæt blev anset for at være repræsentative for EU-erhvervsgrenens økonomiske situation.

a) De makroøkonomiske indikatorer er: produktion, produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse, salgsmængde, markedsandel, vækst, beskæftigelse, produktivitet, dumpingmargenens størrelse og genrejsning efter tidligere dumping.

b) De mikroøkonomiske indikatorer er: gennemsnitlige enhedspriser, enhedsomkostninger, arbejdskraftomkostninger, lagerbeholdninger, rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast og evne til at rejse kapital.

(864) For at give så fuldstændigt et billede af EU-erhvervsgrenen som muligt indhentede Kommissionen oplysninger om hele produktionen af samme undersøgte vare og fastslog, om produktionen var bestemt til bunden anvendelse eller til det frie marked. Ved visse skadesindikatorer for EU-erhvervsgrenen analyserede Kommissionen oplysningerne for det frie marked og det bundne marked hver for sig og foretog en sammenlignende analyse.

(865) De indikatorer, der blev vurderet ved specifikt at se på segmentet på det frie marked, er: salg, markedsandel, enhedspriser, enhedsomkostninger, rentabilitet og likviditet. Andre økonomiske indikatorer kunne imidlertid kun undersøges meningsfuldt ved at tage den samlede aktivitet i betragtning, herunder EU-erhvervsgrenens bundne anvendelse.

(866) Disse bredere indikatorer omfatter produktion, kapacitet, kapacitetsudnyttelse, investeringer, investeringsafkast, beskæftigelse, produktivitet, lagerbeholdninger og arbejdskraftomkostninger. For disse faktorer kan Kommissionen kun foretage en relevant vurdering ved at tage EU-erhvervsgrenens samlede aktivitet i betragtning. Denne analyse er i overensstemmelse med både EU-Domstolens og WTO's praksis ([149]).

4.5.2. *Makroøkonomiske indikatorer*

4.5.2.1. Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

(867) Den samlede produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse i Unionen udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 31

Produktion, produktionskapacitet og kapacitetsudnyttelse

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Produktionsmængde (ton)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Indeks (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Produktionskapacitet (ton)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Indeks (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Kapacitetsudnyttelse (%)	68	69	71	72
Indeks (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

(868) I den betragtede periode forblev produktionsmængden i Unionen forholdsvis stabil. Den steg en smule med 2 % mellem 2022 og 2024, inden den faldt i undersøgelsesperioden, hvilket samlet set resulterede i et marginalt fald på 1 % i den betragtede periode.

(869) Produktionskapaciteten udviste en vedvarende nedadgående tendens i den betragtede periode og faldt samlet set med 6 %. Kapaciteten faldt med 2 % mellem 2022 og 2023, forblev stabil i 2024 og faldt derefter med yderligere 4 % i undersøgelsesperioden. Faldet på 6 % i produktionskapaciteten i den betragtede periode kan forklares med lavere forventninger til efterspørgslen i en sammenhæng, hvor EU-forbruget faldt med 10 %, hvilket førte til en indskrænkning af markedets størrelse. Som reaktion herpå tilpassede EU-producenterne deres produktionsgrundlag til den reducerede efterspørgsel, herunder ved at trække mindre effektiv eller ikkeværsentlig kapacitet tilbage, for at undgå overkapacitet og sikre en mere effektiv ressourceanvendelse.

(870) Som følge af det lille fald i produktionskapaciteten kombineret med forholdsvis stabile produktionsmængder steg kapacitetsudnyttelsen støt i den betragtede periode fra 68 % i 2022 til 72 % i undersøgelsesperioden, hvilket svarede til en stigning på 5 %.

([149]) Dom af 27. november 1991, Gimelec mod Kommissionen, C-315/90, EU:C:1991:447, præmis 16-29, og WTO's appelorgans rapport af 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, punkt 181 til 215.

4.5.2.2. Salgsmængde og markedsandel

(871) EU-erhvervsgrenens salgsmængde og markedsandel udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 32

Salgsmængde og markedsandel

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Salgsmængde på det frie marked i Unionen (ton)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Indeks (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Markedsandel (%)	70	68	64	66
Indeks (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Kilde: Eurostat og spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

(872) I den betragtede periode faldt EU-erhvervsgrenens salgsmængde på det frie marked løbende med 15 %, med et kraftigt fald på 11 % mellem 2022 og 2023 efterfulgt af yderligere fald på 3 procentpoint og 1 procentpoint i de efterfølgende perioder.

(873) EU-erhvervsgrenens markedsandel faldt samlet set med 4 procentpoint i den betragtede periode. Den faldt med 2 procentpoint mellem 2022 og 2023 og med yderligere 4 procentpoint mellem 2023 og 2024, inden den steg med 2 procentpoint i undersøgelsesperioden.

(874) Samlet set oversteg faldet i salgsmængden (–15 %) faldet i EU-forbruget (–10 %), hvilket indikerer et tab af markedsandele for Unionens producenter af koldvalsede flade produkter af stål i forbruget på det frie marked i Unionen i den betragtede periode.

4.5.2.3. Beskæftigelse og produktivitet

(875) Beskæftigelsen og produktiviteten udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 33

Beskæftigelse og produktivitet

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Antal ansatte (fuldtidsækvivalent)	9 298	9 006	9 013	8 598
Indeks	*100*	*97*	*97*	*92*
Produktivitet (ton/ fuldtidsækvivalent)	3 409	3 520	3 594	3 665
Indeks	*100*	*103*	*105*	*108*

Kilde: Spørgeskemabesvarelse fra Eurofer.

(876) Beskæftigelsen i EU-erhvervsgrenen faldt med 8 % i den betragtede periode. Beskæftigelsen faldt med 3 % mellem 2022 og 2023, forblev stabil i 2024 og faldt derefter med yderligere 5 procentpoint i undersøgelsesperioden. Dette fald afspejlede tilpasninger til faldende salg og svagere markedsforhold. Erhvervsgrenen rationaliserede gradvist sin arbejdsstyrke gennem effektivitetsforanstaltninger, herunder ved ikke at genbesætte stillinger efter fratrædelser og ved omstrukturering af produktionsaktiviteterne, for at tilpasse omkostningerne til den reducerede efterspørgsel.

(877) Produktiviteten steg med 8 % i den betragtede periode. Denne udvikling skyldtes primært faldet i beskæftigelsen kombineret med stort set stabile produktionsniveauer, hvilket førte til en højere produktion pr. ansat. Stigningen i produktiviteten afspejler derfor effektivitetsgevinster opnået gennem omstrukturering og rationalisering af arbejdsstyrken.

4.5.2.4. Dumpingmargenens størrelse

(878) Alle dumpingmargener lå væsentligt over minimalniveauet. Virkningen af de faktiske dumpingmargeners størrelse på EU-erhvervsgrenen var betydelig i betragtning af mængden af og priserne på importen fra de pågældende lande.

4.5.2.5. Vækst

(879) I den betragtede periode faldt forbruget på det frie EU-marked med 10 %. Dette fald skyldtes markedets modne karakter og en aktivitetsnedgang i centrale sektorer i efterfølgende produktionsled, som påvirkede den samlede efterspørgsel negativt. Navnlig medførte den manglende vækst inden for byggeri og visse industrielle anvendelser et lavere forbrug af den pågældende vare.

(880) EU-erhvervsgrenens resultatindikatorer viser imidlertid, at den havde vanskeligt ved at bevare sin markedsposition. Mens produktionen forblev stort set stabil (–1 %), faldt salget på EU-markedet betydeligt med 15 %, hvilket resulterede i et tab af markedsandele på 6 % (4 procentpoint). Dette viser, at EU-erhvervsgrenen med hensyn til faldet i salget ikke blot fulgte, men overhalede nedgangen i forbruget og dermed klarede sig dårligere end den samlede markedsudvikling.

(881) Forværringen i salg og markedsandel i en kontekst med faldende forbrug viser, at EU-erhvervsgrenen ikke opnåede vækst, hverken i absolutte eller relative tal. Den oplevede derimod en indskrænkning af sin tilstedeværelse på markedet, som oversteg det samlede fald i efterspørgslen.

(882) Denne manglende vækst afspejles yderligere i reduktionen af beskæftigelsen med 8 %, hvilket indikerer en nedskalering af driftskapaciteten som reaktion på forværrede markedsforhold. Selv om produktiviteten steg med 8 % og kapacitetsudnyttelsen med 5 % (4 procentpoint), afspejler disse gevinster effektivitetsforbedringer opnået gennem reduktioner af arbejdsstyrken, kapacitetsreduktion og omstrukturering snarere end ekspansion eller bæredygtig vækst.

(883) På dette grundlag konkluderes det, at EU-erhvervsgrenen ikke oplevede vækst i den betragtede periode. Selv om EU-erhvervsgrenen opererede på et vigende frit marked, der var karakteriseret ved et fald i forbruget på 10 %, viser forværringen af EU-erhvervsgrenens salg og markedsandel et tab af konkurrenceevne og en manglende evne til at omsætte effektivitetsgevinster til markedsvækst.

4.5.3. *Mikroøkonomiske indikatorer*

4.5.3.1. Priser og faktorer, som påvirker priserne

(884) De vejede gennemsnitlige enhedssalgspriser hos EU-producenterne i stikprøven ved salg til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen udviklede sig således i den betragtede periode:

Tabel 34

Salgspriser i Unionen

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlig enhedssalgspris i Unionen på det frie marked (EUR/måleenhed)	[1 020-1 095]	[815-875]	[745-800]	[700-755]
Indeks	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Enhedsproduktionsomkostninger (EUR/måleenhed)	[900-975]	[820-890]	[720-780]	[690-750]
Indeks	*100*	*91*	*80*	*77*

Kilde: Spørgeskemabesvarelser fra EU-producenter i stikprøven.

(885) Ovenstående tabel viser udviklingen i enhedssalgspriserne på det frie marked i Unionen i forhold til de tilsvarende produktionsomkostninger.

(886) I den betragtede periode udviste forbruget på det frie marked i Unionen generelt en faldende tendens, hvilket afspejlede forværrede markedsforhold i tiden efter covid-19, idet svag efterspørgsel udøvede et vedvarende nedadgående pres på priserne, som blev intensiveret fra 2023 og fremefter i takt med svækkelsen af efterspørgslen efter stål. På denne baggrund faldt EU-erhvervsgrenens gennemsnitlige enhedssalgspris betydeligt, nemlig med 20 % mellem 2022 og 2023 efterfulgt af et yderligere fald på 8 % mellem 2023 og 2024 og et yderligere fald på 6 % i undersøgelsesperioden sammenlignet med 2024. Samlet set svarer dette til et kumulativt fald på 31 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden.

(887) I de samme år fulgte produktionsomkostningerne pr. enhed også en nedadgående tendens, om end med et andet mønster. Omkostningerne faldt med 9 % mellem 2022 og 2023 og mere markant med 12 % mellem 2023 og 2024. I undersøgelsesperioden faldt omkostningerne med yderligere 4 % sammenlignet med 2024. I alt svarer dette til et samlet fald på 23 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden.

(888) En sammenligning mellem årene viser, at faldet i salgspriserne (–20 %) i den første periode (2022-2023) var betydeligt større end faldet i omkostningerne (–9 %), hvilket førte til en betydelig indsnævring af margenerne. I det følgende år (2023-2024) faldt omkostningerne ganske vist mere markant end priserne, men dette var ikke tilstrækkeligt til at opveje den tidligere forværring af margenerne. I den sidste periode (2024-undersøgelsesperioden) fortsatte både priserne (–6 %) og omkostningerne (–4 %) med at falde i omtrent samme tempo, hvilket viste, at EU-erhvervsgrenen fortsat var under vedvarende pres og ikke var i stand til at genoprette sine margener. Da koldvalsede flade produkter af stål er en råvare, havde EU-producenterne begrænsede muligheder for at differentiere deres udbud, og for at begrænse yderligere tab af markedsandele måtte de følge den nedadgående prisudvikling og nedsætte deres salgspriser tilsvarende.

(889) Samlet set førte det skarpere kumulative fald i salgspriserne sammenlignet med omkostningerne, trods omkostningsreduktionerne, til en strukturel forværring af rentabiliteten i den undersøgte periode, da priserne nærmede sig omkostningsniveauerne og fortsat var utilstrækkelige til at sikre bæredygtige afkast.

4.5.3.2. Arbejdsomkostninger

(890) De gennemsnitlige lønomkostninger hos EU-producenterne i stikprøven udviklede sig således i den betragtede periode:

Tabel 35

Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat (EUR)	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*107*	*100*	*107*

Kilde: Spørgeskemabesvarelser fra EU-producenter i stikprøven.

(891) I den betragtede periode udviste de gennemsnitlige arbejdskraftomkostninger pr. ansat en svingende udvikling, idet de steg med 7 % mellem 2022 og 2023, inden de i 2024 vendte tilbage til et niveau, der var sammenligneligt med niveauet i 2022, og igen steg med 7 % i undersøgelsesperioden.

4.5.3.3. Lagerbeholdninger

(892) Lagerbeholdningerne hos EU-producenterne i stikprøven udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 36

Lagerbeholdninger

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Slutlagre (ton)	[390 000-400 000]	[410 000-420 000]	[385 000-395 000]	[370 000-380 000]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Slutlagre i procent af produktionen	[1-2]	[1-2]	[1-2]	[1-2]

Kilde: Spørgeskemabesvarelser fra EU-producenter i stikprøven.

(893) Lagerbeholdningerne steg i 2023, inden de faldt i 2024 og yderligere i undersøgelsesperioden, hvilket resulterede i et samlet fald på 5 % i den betragtede periode. Denne udvikling bør ses i sammenhæng med relativt stabile produktionsniveauer og et betydeligt fald i salget.

(894) Den midlertidige stigning i lagerbeholdningerne i 2023 afspejlede, at salget blev svækket, mens produktionen forblev stabil. Da efterspørgslen på markedet fortsat blev forværret, reducerede EU-erhvervsgrenen efterfølgende lagerbeholdningerne gennem tilpasninger af produktionsplanlægningen og lagerstyringen.

4.5.3.4. Rentabilitet, likviditet, investeringer, investeringsafkast og evne til at rejse kapital

(895) De stikprøveudvalgte EU-producenters rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast udviklede sig således i den betragtede periode:

Tabel 37

Rentabilitet, likviditet, investeringer og investeringsafkast

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Rentabilitet ved salg i Unionen til ikke forretningsmæssigt forbundne kunder (% af omsætningen)	[10 %-15 %]	[0 %-3 %]	[2 %-8 %]	[0 %-5 %]
Indeks	*100*	*3*	*37*	*18*
Likviditet (EUR)	[400-450 mio.]	[50-100 mio.]	[100-150 mio.]	[150-200 mio.]
Indeks	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Investeringer (EUR)	[300-350 mio.]	[400-450 mio.]	[400-450 mio.]	[400-450 mio.]
Indeks	*100*	*141*	*136*	*133*
Investeringsafkast (%)	[70-90]	[0-5]	[10-20]	[5-10]
Indeks	*100*	*1*	*19*	*9*

Kilde: Spørgeskemabesvarelser fra EU-producenter i stikprøven.

(896) Kommissionen fastsatte rentabiliteten hos EU-producenterne i stikprøven til nettooverskuddet før skat ved salg af samme vare til ikkeforretningsmæssigt forbundne kunder i Unionen udtrykt i procent af omsætningen i forbindelse med dette salg.

(897) EU-erhvervsgrenens rentabilitet udviste en markant forværring i den betragtede periode. I 2022 opnåede EU-erhvervsgrenen et solidt rentabilitetsniveau på [10 %-15 %]. Rentabiliteten faldt imidlertid kraftigt til omkring nulpunktet i 2023, hvilket afspejlede et betydeligt pres mellem faldende salgspriser og stadig relativt høje produktionsomkostninger.

(898) I 2024 rettede rentabiliteten sig delvist til encifrede niveauer, hovedsagelig som følge af en reduktion i enhedsomkostningerne, som faldt hurtigere end salgspriserne. På trods af denne forbedring forblev fortjenstniveauerne væsentligt lavere end de niveauer, der blev konstateret ved begyndelsen af den betragtede periode.

(899) I undersøgelsesperioden faldt rentabiliteten igen til [0 %-5 %]. Selv om både salgspriserne og omkostningerne fortsatte med at falde, oversteg prisudhulingen omkostningsreduktionerne, hvilket påvirkede margenerne negativt.

(900) Samlet set fulgte rentabiliteten en stærkt negativ tendens i den betragtede periode og faldt med mere end 10 procentpoint fra [10 %-15 %] i 2022 til [0 %-5 %] i undersøgelsesperioden. Denne udvikling viser, at EU-erhvervsgrenen ikke var i stand til at opretholde bæredygtige fortjenstniveauer, og at dens økonomiske situation forblev skrøbelig trods visse midlertidige forbedringer.

(901) Nettolikviditeten er et udtryk for EU-producenternes evne til at selvfinansiere deres aktiviteter. Nettolikviditeten for EU-producenterne i stikprøven udviste en meget volatil, men samlet set forværret tendens i den betragtede periode. Den faldt meget kraftigt med 81 % mellem 2022 og 2023. Dette blev efterfulgt af en delvis genopretning i 2024 (+ 71 %) og en yderligere stigning i undersøgelsesperioden (+ 20 %), hvilket indikerede en vis forbedring efter det indledende kollaps. Samlet set forblev likviditeten dog, trods dette opsving, 61 % under niveauet i 2022. Denne forværring er tæt forbundet med den markante forværring af rentabiliteten, som reducerede den interne likviditetsskabelse.

(902) Hvad angår investeringer, steg EU-erhvervsgrenens kapitaludgifter med ca. 41 % i 2023 sammenlignet med 2022. Investeringerne faldt efterfølgende med ca. 4 % i 2024 og med yderligere 2 % i undersøgelsesperioden. Investeringsniveauerne i undersøgelsesperioden forblev samlet set ca. 33 % højere end i 2022, hvilket pegede på en indledende udvidelse af investeringsaktiviteten efterfulgt af en gradvis afdæmpning. Disse investeringer var primært knyttet til projekter vedrørende dekarbonisering og grøn omstilling.

(903) I denne forbindelse bemærkes det, at investeringerne kan forblive relativt høje trods svag rentabilitet på grund af deres langsigtede karakter og behovet for at opretholde eller forbedre produktionsaktiver. Afdæmpningen af væksten i investeringerne i den sidste del af den betragtede periode afspejler imidlertid stigende forsigtighed og reduceret tillid til de fremtidige markedsforhold.

(904) Med hensyn til investeringsafkastet undersøgte Kommissionen EU-erhvervsgrenens rentabilitet ved at sætte nettofortjenesten i forhold til investeringernes bogførte nettoværdi i den betragtede periode. Denne indikator er relevant for vurderingen af erhvervsgrenens evne til at skabe et passende afkast af den kapital, der anvendes til produktion af samme vare. Udviklingen i investeringsafkastet giver derfor indsigt i den finansielle attraktivitet og bæredygtigheden af investeringer i EU-erhvervsgrenen.

(905) Analysen viste, at investeringsafkastet svingede betydeligt i den betragtede periode, idet det faldt kraftigt med 99 % i 2023, inden det delvist rettede sig i 2024 og efterfølgende faldt igen i undersøgelsesperioden. Samlet set forblev investeringsafkastet volatilt og endte på et betydeligt lavere niveau end ved begyndelsen af den pågældende periode trods den meget begrænsede genopretning, der blev konstateret midt i perioden. Denne udvikling viser en forværring af stabiliteten i investeringsafkastet, hvilket afspejler et fortsat pres på EU-erhvervsgrenens finansielle resultater.

(906) I den betragtede periode oplevede EU-producenterne i stikprøven en markant forværring af deres evne til at rejse kapital. Dette fald skyldtes primært forværringen af centrale indikatorer for finansielle resultater, navnlig den betydelige nedgang i rentabiliteten og den væsentlige udhuling af evnen til at generere likviditet.

(907) Faldet i rentabiliteten underminerede investorernes tillid og udtømte de interne reserver, der var nødvendige for at opnå ekstern finansiering. Desuden begrænsede volatiliteten og den generelle forværring af likviditeten erhvervsgrenens evne til at selvfinansiere investeringer, hvilket begrænsede dens finansielle fleksibilitet. Som følge heraf påvirkede EU-erhvervsgrenens samlede finansielle resultater i den betragtede periode dens kreditværdighed negativt og hæmmede dens evne til at rejse kapital på gunstige vilkår.

4.6. **Konklusion vedrørende skade**

(908) Undersøgelsen viste, at EU-erhvervsgrenens situation forværredes betydeligt i den betragtede periode. I samme periode faldt forbruget på det frie marked med 10 %, mens EU-erhvervsgrenens salgsmængde på det frie marked faldt med 15 %, dvs. et fald, der oversteg nedgangen i efterspørgslen. Som følge heraf faldt EU-erhvervsgrenens markedsandel på det frie marked fra 70 % i 2022 til 66 % i undersøgelsesperioden.

(909) EU-erhvervsgrenen var ikke i stand til at opretholde sine prisniveauer i den betragtede periode. Selv om EU-erhvervsgrenen reducerede sine produktionsomkostninger pr. enhed med 23 %, faldt dens gennemsnitlige salgspriser kraftigere, nemlig med 31 %. Som følge heraf faldt rentabiliteten fra [10 %-15 %] i 2022 til [0 %-5 %] i undersøgelsesperioden.

(910) Skaden afspejlede sig endvidere i forværringen af visse finansielle indikatorer. Likviditeten faldt med 61 %, og investeringsafkastet faldt med 91 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Trods denne negative udvikling forblev nettoinvesteringerne på et højt niveau i hele den betragtede periode og var 33 % højere i undersøgelsesperioden end i 2022. Ikke desto mindre påvirkede den kraftige forværring af rentabiliteten, investeringsafkastet og likviditeten erhvervsgrenens økonomiske situation og dens evne til at generere interne midler til fremtidige investeringer negativt.

(911) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade, jf. grundforordningens artikel 3, stk. 5. Denne skade var kendetegnet ved et betydeligt tab af salgsmængde og markedsandel på det frie marked, prisfald og en væsentlig forværring af erhvervsgrenens økonomiske situation, navnlig med hensyn til rentabilitet, likviditet og investeringsafkast.

(912) Efter fremlæggelsen af oplysninger gjorde de japanske producenter gældende, at faldet i EU-erhvervsgrenens markedsandel fra 70 % til 66 % i sig selv var for begrænset til at underbygge en konstatering af væsentlig skade, navnlig da EU-erhvervsgrenen fortsat havde en betydelig markedsandel. De gjorde gældende, at Kommissionen burde vurdere udviklingen i markedsandelen sammen med de øvrige relevante omstændigheder, herunder stigningen i EU-erhvervsgrenens eksportsalgsmængde.

(913) Kommissionen fandt, at disse argumenter ikke rejste tvivl om konstateringen af væsentlig skade. Kommissionen bemærkede endvidere, at undersøgelsen af dumpingimportens virkning for EU-erhvervsgrenen kræver en vurdering af alle relevante økonomiske faktorer, der påvirker dens situation, og at ingen enkelt faktor i sig selv er afgørende. Den relevante prøve består derfor ikke i, om en enkelt indikator, betragtet isoleret, påviser skade, men i, om indikatorernes samlede udvikling viser en forværring af EU-erhvervsgrenens situation. EU-erhvervsgrenens markedsandel blev vurderet sammen med de øvrige relevante skadesindikatorer og blev ikke betragtet isoleret. Kommissionen baserede sig ikke alene på faldet i markedsandelen, men vurderede det sammen med udviklingen i de øvrige relevante indikatorer (såsom salgsmængde, produktion, kapacitetsudnyttelse, priser, enhedsomkostninger, rentabilitet, likviditet, investeringsafkast, beskæftigelse og produktivitet) og de omstændigheder, som de japanske producenter henviste til, herunder udviklingen i eksportsalget. Den omstændighed, at EU-erhvervsgrenen fortsat havde en betydelig markedsandel, udelukkede ikke i sig selv en konstatering af væsentlig skade, navnlig i betragtning af forværringen af dens markedsposition og af andre indikatorer for dens økonomiske situation. Med henblik på skadesvurderingen er det relevante kriterium ikke det absolutte niveau for den bevarede markedsandel, men omfanget af dens fald i den betragtede periode, navnlig i en situation med stigende importindtrængning. Desuden udgør en reduktion fra 70 % til 66 %, i betragtning af EU-markedets størrelse, en betydelig salgsmængde, som er gået tabt til dumpingimporten, og den kan ikke afvises som uvæsentlig.

(914) For så vidt angår stigningen i eksportsalget henviste Kommissionen til vurderingen af EU-producenternes eksportsalgsresultater i afsnit 5.3.1 i kausalitetsanalysen. Stigningen i eksportsalget opvejede ikke forværringen af EU-erhvervsgrenens resultater på EU-markedet og ændrede derfor ikke konstateringen af væsentlig skade.

(915) Kommissionen konkluderede derfor, at niveauet for EU-erhvervsgrenens markedsandel, faldet heri i den betragtede periode og udviklingen i eksportsalget hverken hver for sig eller samlet ændrede den overordnede konstatering af væsentlig skade.

(916) Påstandene blev derfor afvist.

5. **ÅRSAGSSAMMENHÆNG**

(917) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 6, undersøgte Kommissionen, hvorvidt dumpingimporten fra de pågældende lande havde forvoldt EU-erhvervsgrenen væsentlig skade.

(918) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 3, stk. 7, undersøgte Kommissionen tillige, om andre kendte faktorer samtidig kunne have forvoldt EU-erhvervsgrenen skade. Kommissionen sikrede sig, at eventuel skade forvoldt af andre faktorer end dumpingimporten fra de pågældende lande ikke blev tilskrevet dumpingimporten. Der er tale om følgende faktorer:

— import fra andre tredjelande

— EU-producenternes eksportresultater

— bunden anvendelse

— makroøkonomiske tilbageslag og sektorspecifik nedgang i efterspørgslen

— udviklingen i energipriserne

— EU's lovramme

— volatilitet i råmaterialepriserne

— global overkapacitet i stålsektoren

— eftervirkningerne af covid-19 og geopolitisk ustabilitet.

5.1. Dumpingimportens virkninger

(919) Forværringen af EU-erhvervsgrenens økonomiske situation faldt sammen med en betydelig og stigende markedsindtrængning af dumpingimport fra de pågældende lande, som konsekvent underbød EU-erhvervsgrenens priser og førte til pristryk. I denne forbindelse pressede udviklingen i importmængderne og priserne fra de pågældende lande, jf. tabel 27 og 28, EU-erhvervsgrenens prisniveauer ned, hvilket godtgjorde en årsagssammenhæng mellem de to.

(920) Importen fra de pågældende lande steg betydeligt i den betragtede periode med 28 %, fra ca. 1,3 mio. ton i 2022 til mere end 1,6 mio. ton i undersøgelsesperioden. Sideløbende steg deres markedsandel fra 16 % til 23 %, hvilket svarede til en stigning på 7 procentpoint. Denne stigning i mængden af dumpingimport faldt sammen med et fald i EU-erhvervsgrenens markedsandel fra 70 % til 66 %, hvilket viste, at stigningen i importen fra de pågældende lande fortrængte EU-erhvervsgrenens salg.

(921) Udviklingen i EU-erhvervsgrenens rentabilitet i den betragtede periode er i overensstemmelse med virkningerne af dumpingimporten. Rentabiliteten faldt kraftigt i 2023, fordi salgspriserne faldt mere end produktionsomkostningerne. Selv om rentabiliteten blev forbedret i 2024, da produktionsomkostningerne faldt hurtigere end salgspriserne, var denne forbedring kun midlertidig, og rentabiliteten forblev langt under niveauet i 2022. I undersøgelsesperioden faldt rentabiliteten igen, eftersom salgspriserne fortsatte med at falde hurtigere end produktionsomkostningerne.

(922) Desuden lagde denne import fra de pågældende lande et vedvarende nedadgående pres på priserne på EU-markedet. De gennemsnitlige importpriser fra de pågældende lande faldt med ca. 34 %, fra 1 047 EUR pr. ton i 2022 til 694 EUR pr. ton i undersøgelsesperioden. I hele den betragtede periode var disse priser konsekvent lavere end EU-erhvervsgrenens priser, idet EU-erhvervsgrenens gennemsnitlige salgspriser faldt med ca. 31 %, fra [1 020-1 095] EUR pr. ton til [700-755] EUR pr. ton. Den vedvarende prisforskel mellem de importerede varer og EU-erhvervsgrenens priser peger på vedvarende prisunderbud og pristryk. Dette prispres begrænsede EU-erhvervsgrenens evne til at opretholde prisniveauer, der stod i rimeligt forhold til omkostningerne, og bidrog derved til den konstaterede forværring af rentabiliteten.

(923) På dette grundlag konkluderede Kommissionen, at dumpingimporten fra de pågældende lande gennem sin betydelige stigning i mængde, stigende markedsandel og konsekvent lave priser, som var betydeligt lavere end EU-erhvervsgrenens priser, i væsentlig grad bidrog til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Kombinationen af øget importindtrængning og vedvarende prisunderbud fastslår en klar årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og forværringen af EU-erhvervsgrenens situation.

5.2. Import fra andre tredjelande

(924) Importmængden fra andre tredjelande udviklede sig i den betragtede periode som følger:

Tabel 38

Import fra andre tredjelande

Land		2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Korea	Mængde (ton)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Indeks	*100*	*102*	*100*	*107*
	Markedsandel (%)	5	5	5	6
	Gennemsnitspris (EUR)	1 026	817	765	734
	Indeks	*100*	*80*	*75*	*72*

Land		2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Det Forenede Kongerige	Mængde (ton)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Indeks	*100*	*96*	*81*	*51*
	Markedsandel (%)	3	4	3	2
	Gennemsnitspris (EUR)	1 118	852	801	751
	Indeks	*100*	*76*	*72*	*67*
Ukraine	Mængde (ton)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Indeks	*100*	*150*	*155*	*171*
	Markedsandel (%)	1	2	2	2
	Gennemsnitspris (EUR)	942	722	678	637
	Indeks	*100*	*77*	*72*	*68*
Resten af verden	Mængde (ton)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Indeks	*100*	*45*	*26*	*27*
	Markedsandel (%)	5	2	1	1
	Gennemsnitspris (EUR)	1 118	986	914	884
	Indeks	*100*	*88*	*82*	*79*
I alt – alle andre tredjelande undtagen de pågældende lande	Mængde (ton)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Indeks	*100*	*85*	*76*	*72*
	Markedsandel (%)	14	13	11	11
	Gennemsnitspris (EUR)	1 071	841	776	735
	Indeks	*100*	*79*	*72*	*69*

Kilde: Comext.

(925) I den betragtede periode øgede importen fra Sydkorea sin markedsandel fra 5 % til 6 %, mens importen fra Ukraine steg fra 1 % til 2 %. Derimod faldt markedsandelen for importen fra Det Forenede Kongerige fra 3 % til 2 % og for importen fra resten af verden fra 5 % til 1 %. Importen fra andre tredjelande, der er omfattet af antidumpingforanstaltninger, f.eks. Kina, faldt også betydeligt, idet dens markedsandel faldt fra 2 % til nul. Samlet set faldt markedsandelen for importen fra alle andre tredjelande end de pågældende lande fra 14 % til 11 % i den betragtede periode.

(926) Kommissionen vurderede endvidere den samlede udvikling i importen fra andre tredjelande end de pågældende lande. Denne analyse viste, at denne import faldt i den betragtede periode, både i absolutte tal og i markedsandel. Deres samlede markedsandel faldt fra 14 % i 2022 til 11 % i undersøgelsesperioden. De gennemsnitlige importpriser faldt også fra 1 071 EUR pr. ton i 2022 til 735 EUR pr. ton i undersøgelsesperioden, hvilket svarede til et fald på ca. 31 %. På trods af dette fald forblev den gennemsnitlige importpris for denne import fra tredjelande højere end den gennemsnitlige importpris for de pågældende lande i undersøgelsesperioden. Det konstaterede prisfald afspejlede derfor den generelle nedadgående prisudvikling på EU-markedet snarere end en specifik prisvirkning, der kunne tilskrives import fra andre tredjelande end de pågældende lande.

(927) Deres faldende tilstedeværelse på EU-markedet bekræfter yderligere, at de ikke spillede en væsentlig rolle i de konstaterede prisvirkninger eller i EU-erhvervsgrenens tab af markedsandel. I betragtning af den parallelle nedadgående prisudvikling for importen fra andre tredjelande og for EU-erhvervsgrenens priser sammenholdt med, at priserne på import fra andre tredjelande i undersøgelsesperioden var højere end priserne fra de pågældende lande, og med importens faldende markedsandel synes importen fra andre tredjelande ikke at have haft en specifik eller yderligere prispressende virkning på EU-markedet ud over den generelle markedstendens. Denne faktor svækkede derfor ikke den fastslåede årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(928) Efter fremlæggelsen af oplysninger hævdede den japanske regering, at stigningen i importen fra de pågældende lande kunne have skyldtes et skift i indkøbene fra andre tredjelande snarere end et øget samlet importpres på EU-markedet. Den anmodede derfor Kommissionen om at tage hensyn til udviklingen i importen fra alle tredjelande ved vurderingen af virkningerne af importen fra de pågældende lande og årsagssammenhængen med den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(929) Kommissionen fandt, at udviklingen i importen fra andre tredjelande ikke understøttede påstanden om, at stigningen i importen fra de pågældende lande blot udgjorde en erstatning af import fra andre kilder. Som forklaret ovenfor faldt markedsandelen for importen fra andre tredjelande end de pågældende lande i den betragtede periode fra 14 % til 11 %. Samtidig steg markedsandelen for importen fra de pågældende lande fra 16 % til 23 %, mens EU-erhvervsgrenens markedsandel faldt fra 70 % til 66 %.

(930) Den samtidige stigning i markedsandelen for importen fra de pågældende lande og faldet i markedsandelen for både EU-erhvervsgrenen og importen fra andre tredjelande tyder derfor ikke på et rent skift i importkilden. Udviklingen viser derimod, at importen fra de pågældende lande har fået større tilstedeværelse på EU-markedet, mens andre forsyningskilder mistede markedsandele.

5.3. **Virkningerne af andre faktorer**

5.3.1. *EU-producenternes eksportresultater*

(931) EU-producenternes eksportmængde udviklede sig i den betragtede periode således:

Tabel 39

EU-producenternes eksportsalg

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Samlet eksportsalg (ton)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Indeks (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Undersøgelsesperiode
Gennemsnitlig enhedspris (EUR/ton)	[1 108-1 148]	[941-972]	[821-846]	[761-788]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Kilde: Makrospørgeskemabesvarelser og spørgeskemabesvarelser fra de stikprøveudtagne EU-producenter.

(932) I den betragtede periode steg EU-producenternes samlede eksportsalgsmængde med 10 % mellem 2022 og 2023 og med yderligere 14 % mellem 2023 og 2024. I undersøgelsesperioden faldt eksportmængderne med 11 % sammenlignet med 2024. Samlet set var eksportsalgsmængderne 12 % højere i undersøgelsesperioden end i 2022.

(933) Undersøgelsen viste, at stigningen i eksportmængderne hovedsagelig skyldtes øget eksport til Mexico, Tyrkiet og USA. Disse stigninger skyldtes særlige omstændigheder, herunder en genopretning af salget efter løsningen af tekniske problemer på en EU-producents anlæg og gunstige markedsvilkår på visse eksportdestinationer. Stigningen i eksporten til USA var ikke vedvarende. Udviklingen afspejlede derfor ikke en generel forbedring af vilkårene på eksportmarkedet.

(934) Samtidig faldt de gennemsnitlige eksportpriser løbende i hele den betragtede periode, idet de faldt med ca. 31 % mellem 2022 og undersøgelsesperioden. Dette viser, at EU-producenterne kun kunne øge eksportmængderne ved at acceptere betydeligt lavere priser, hvilket afspejlede et stærkt konkurrencepres på eksportmarkederne.

(935) Kommissionen konkluderede derfor, at stigningen i eksportmængderne skyldtes specifikke markeds- og virksomhedsrelaterede faktorer og ikke afspejlede en generel forbedring af vilkårene på eksportmarkedet. Stigningen i eksportsalget var også i overensstemmelse med EU-erhvervsgrenens bestræbelser på at udnytte sin betydelige uudnyttede produktionskapacitet ved at søge yderligere salgsmuligheder uden for EU-markedet. Eksportsalget udgjorde dog ikke en tilstrækkelig kilde til rentabilitet til at opveje den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt på EU-markedet, og svækkede derfor ikke årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

5.3.2. *Det bundne forbrug*

(936) I den betragtede periode steg det bundne forbrug i Unionen med ca. 4 % mellem 2022 og 2024, før det i undersøgelsesperioden faldt tilbage til 2022-niveauet. Samlet set forblev det bundne forbrug stort set stabilt i den betragtede periode og udviste kun begrænsede udsving.

(937) Denne relativt stabile udvikling i det bundne forbrug viser, at den interne efterspørgsel i efterfølgende led hos vertikalt integrerede producenter ikke faldt væsentligt i den betragtede periode. Eftersom det bundne forbrug tegner sig for størstedelen af EU-produktionen (ca. 76 %), bekræfter dets stabilitet, at den skade, der blev konstateret i segmentet for det frie marked, ikke kan tilskrives en betydelig nedgang i den bundne efterspørgsel. Udviklingen i det bundne forbrug svækkede derfor ikke den fastslåede årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

5.3.3. *Makroøkonomiske tilbageslag og sektorspecifik nedgang i efterspørgslen*

(938) Kommissionen undersøgte også, om den makroøkonomiske udvikling og et fald i efterspørgslen fra vigtige industrier i efterfølgende produktionsled havde bidraget til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Efterspørgslen efter den pågældende vare hænger tæt sammen med de generelle økonomiske forhold og aktiviteten i sektorer som f.eks. bygge- og anlægssektoren, bilindustrien, maskinindustrien og sektoren for husholdningsapparater, som tilsammen tegner sig for en betydelig del af forbruget.

(939) I den betragtede periode var de økonomiske forhold i Unionen kendetegnet ved en afmatning i den industrielle aktivitet og en svagere efterspørgsel i flere af disse sektorer i efterfølgende produktionsled. Navnlig var bygge- og anlægssektoren påvirket af lavere investeringer og højere finansieringsomkostninger, mens bil- og maskinindustrien viste tegn på afdæmpning i forbindelse med strukturtilpasninger og lavere industriproduktion. Denne udvikling har sandsynligvis udøvet et nedadrettet pres på forbruget og bidraget til et mere konkurrencepræget og prisfølsomt markedsmiljø.

(940) En generel økonomisk afmatning ville normalt påvirke alle markedsaktører. Selv om efterspørgselsforholdene svækkedes, steg importen fra de pågældende lande imidlertid betydeligt i mængde og markedsindtrængning, mens EU-erhvervsgrenen mistede markedsandele. Denne divergens viser, at makroøkonomiske og sektorspecifikke efterspørgselsfaktorer ikke kan forklare den konstaterede skade.

(941) Kommissionen konkluderede derfor, at disse forhold, selv om den makroøkonomiske udvikling og nedgangen i efterspørgslen i sektorerne i efterfølgende produktionsled kan have påvirket de samlede markedsvilkår, ikke svækkede den fastslåede årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

5.3.4. *Udviklingen i energipriserne*

(942) Kommissionen undersøgte også, om udviklingen i energipriserne, navnlig vedvarende høje el- og gaspriser, kunne have bidraget til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Energiomkostninger udgør en væsentlig del af produktionsomkostningerne for den pågældende vare, og udsving i el- og gaspriser kan i væsentlig grad påvirke omkostningsstrukturen i energiintensive industrier.

(943) I den betragtede periode var energimarkederne fortsat kendetegnet ved vedvarende høje og volatile priser sammenlignet med historiske niveauer.

(944) Undersøgelsen viste imidlertid, at EU-producenterne i 2022, hvor energipriserne var betydeligt højere end i resten af den betragtede periode, kunne opnå et bæredygtigt rentabilitetsniveau. Dette var muligt, fordi EU-producenterne kunne overvælte højere energiomkostninger på brugerne og opretholde salgspriser på niveauer, der var i overensstemmelse med deres omkostningsstruktur.

(945) Derimod var energipriserne i 2023 og i hele undersøgelsesperioden faldet til niveauer, der lå betydeligt under dem, der blev observeret i 2022. Ikke desto mindre forhindrede det prispres, som dumpingimporten udøvede, EU-erhvervsgrenen i at opretholde salgspriser på niveauer, der var tilstrækkelige til at dække dens omkostninger, hvilket resulterede i en kraftig forværring af rentabiliteten. Mens produktionsomkostningerne faldt med 23 %, faldt de gennemsnitlige salgspriser med 31 %, hvilket var et fald, der oversteg, hvad der kunne begrundes alene med energirelaterede omkostninger. Denne manglende sammenhæng viser, at forværringen af rentabiliteten ikke skyldtes energimarkederne. Denne divergens viser, at den afgørende faktor bag sammenbruddet i rentabiliteten var EU-erhvervsgrenens manglende evne til at holde sine priser på et niveau, der stod i forhold til omkostningerne, selv om energipriserne påvirker produktionsomkostningerne. Dette pristryk faldt sammen med den betydelige stigning i markedsandelen for importen fra de pågældende lande, som konsekvent underbød EU-priserne. Tilstedeværelsen af denne lavprisimport forhindrede EU-erhvervsgrenen i at overvælte produktionsomkostningerne på kunderne og bidrog dermed direkte til forværringen af rentabiliteten, som faldt til uholdbare niveauer.

(946) Kommissionen konkluderede derfor, at disse forhold, selv om udviklingen i energiomkostningerne og effektivitetsbestræbelser påvirkede EU-erhvervsgrenens omkostningsstruktur, ikke svækkede den fastslåede årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(947) Efter fremlæggelsen af oplysninger gjorde de japanske producenter gældende, at stigningen på og volatiliteten i energipriserne, navnlig for gas og elektricitet, havde bidraget væsentligt til forværringen af EU-erhvervsgrenens situation. De henviste til de højere energiomkostninger, som producenterne i Unionen stod over for sammenlignet med producenter i andre regioner, og hævdede, at Kommissionen havde undervurderet deres indvirkning på EU-erhvervsgrenens konkurrenceevne. Efter deres opfattelse forklarede stigningen i energiomkostningerne, snarere end importen fra Japan, en betydelig del af den konstaterede forværring.

(948) Kommissionen fandt, at disse argumenter ikke ændrede vurderingen ovenfor. Kommissionen tog hensyn til udviklingen i energipriserne og deres indvirkning på EU-erhvervsgrenens omkostningsstruktur. Som forklaret ovenfor i betragtning 942-945 var energipriserne imidlertid betydeligt højere i 2022, hvor EU-erhvervsgrenen var i stand til at opretholde et bæredygtigt rentabilitetsniveau, hvorimod energipriserne efterfølgende faldt, samtidig med at EU-erhvervsgrenens rentabilitet forværredes kraftigt. Desuden var faldet i produktionsomkostningerne betydeligt større, end hvad der kunne forklares med udviklingen i energiomkostningerne, samtidig med at salgspriserne faldt yderligere.

(949) Kommissionen fandt derfor, at den udvikling i energipriserne, som de japanske producenter henviste til, ikke kunne forklare den forværring af EU-erhvervsgrenens situation, der blev konstateret i den betragtede periode, og ikke svækkede årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Påstanden blev derfor afvist.

5.3.5. *EU's lovramme*

(950) Nogle parter hævdede, at EU's lovramme var årsagen til skaden.

(951) EU-erhvervsgrenen opererer i et strukturelt miljø, der indebærer betydelige forpligtelser til overholdelse af reglerne og betydelige investeringskrav i forbindelse med den igangværende dekarboniseringsomstilling. Disse faktorer er en del af Unionens langsigtede driftsmiljø og adskiller sig fra de forhold, som producenter i tredjelande med mindre strenge lovgivningsrammer og lavere overholdelsesbyrder står overfor. Disse strukturelle forhold er imidlertid af permanent karakter og var til stede i hele den betragtede periode. Som sådan kan de ikke forklare den forværring af EU-erhvervsgrenens økonomiske situation, der blev konstateret i den betragtede periode.

(952) Undersøgelsen viste, at forværringen af EU-erhvervsgrenens resultater faldt sammen med stigningen i dumpingimporten til lave priser, som udøvede et vedvarende nedadrettet pres på salgspriserne i Unionen og fremtvang en pristilpasning for at begrænse yderligere tab af markedsandele. Dette pristryk resulterede i en forværring af mange skadesindikatorer, herunder rentabilitet, salgsmængder, markedsandel, beskæftigelse, produktionskapacitet og likviditet.

(953) Selv om den strukturelle omkostningsramme indgår i det samlede omkostningsniveau, som EU-erhvervsgrenen bærer, brød den ikke årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den fastslåede væsentlige skade. Skadens tidsmæssige placering og omfang stemmer i stedet overens med udviklingen i dumpingimportmængderne og prisadfærden snarere end med stabile og langvarige omkostningsforhold.

(954) På dette grundlag konkluderes det, at den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt, skyldtes dumpingimporten fra de pågældende lande, og at den strukturelle omkostningsramme, isoleret betragtet eller i kombination med andre faktorer, ikke svækkede den fastslåede årsagssammenhæng.

5.3.6. *Volatilitet i råmaterialepriserne*

(955) Kommissionen undersøgte også, om udsving i råmaterialepriserne, herunder jernmalm, kokskul, skrot og legeringselementer, kunne have bidraget til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Disse input udgør en betydelig del af omkostningsstrukturen i stålproduktionen, og deres priser er præget af volatilitet som følge af globale udbuds- og efterspørgselsforhold, energiomkostninger og den geopolitiske udvikling.

(956) I den betragtede periode var råvaremarkederne kendetegnet ved betydelige prisudsving snarere end en ensartet tendens. Priserne på jernmalm og kokskul oplevede perioder med volatilitet, mens priserne på skrot og legeringer også var underlagt konjunktursvingninger knyttet til den globale ståleftерspørgsel og regionale udbudsbegrænsninger. En sådan volatilitet kan føre til kortfristede stigninger i produktionsomkostningerne og usikkerhed i omkostningsplanlægningen for producenterne.

(957) Denne udvikling kan have bidraget til udsving i EU-erhvervsgrenens enhedsproduktionsomkostninger og påvirket omkostningernes forudsigelighed. Sådanne omkostningsbevægelser påvirker imidlertid typisk alle stålproducenter globalt og forklarer ikke i sig selv den specifikke forværring af EU-erhvervsgrenens markedsposition.

(958) Navnlig var EU-erhvervsgrenen trods volatiliteten i inputomkostningerne for råmaterialer i stand til at reducere sine samlede produktionsomkostninger pr. enhed med 23 % i den betragtede periode, hvilket vidner om bestræbelser på at afbøde inputomkostningspresset gennem effektivitetsgevinster og driftsmæssige tilpasninger.

(959) Denne omkostningsdynamik førte imidlertid ikke til forbedrede finansielle resultater, da de gennemsnitlige salgspriser faldt med ca. 31 % som følge af et vedvarende prispres fra dumpingimporten fra de pågældende lande. Denne divergens viser, at volatiliteten i råmaterialepriserne ikke drev prisfastsættelsen på EU-markedet.

(960) Kommissionen konkluderede derfor, at disse forhold, selv om udsving i råmaterialepriserne kan have påvirket produktionsomkostningernes stabilitet, ikke svækkede den fastslåede årsagssammenhæng mellem dumpingimporten og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

5.3.7. *Global overkapacitet i stålsektoren*

(961) Kommissionen undersøgte også, om global overkapacitet i stålsektoren kunne have bidraget til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Stålindustrien er kendetegnet ved vedvarende strukturel overkapacitet på globalt plan, som har tendens til at udøve et nedadrettet pres på priserne gennem intensiveret international konkurrence og øget tilgængelighed af eksportmængder.

(962) Navnlig har betydelig overskydende kapacitet i Kina bidraget til øget konkurrencepres på de globale stålmarkeder. Dette har påvirket internationale handelsstrømme og markedsvilkår, herunder i Unionen.

(963) I en sådan sammenhæng kan global overkapacitet påvirke markedsdynamikken gennem øget tilgængelighed af lavpriseksport, som kan intensivere priskonkurrencen og påvirke de gældende prisniveauer på importmarkederne. Disse strukturelle forhold er derfor relevante som baggrundsfaktor for forståelsen af globale handelsstrømme for stålprodukter.

(964) Forekomsten af global overkapacitet ændrer imidlertid ikke konklusionerne vedrørende årsagssammenhæng. I den betragtede periode øgede importen fra de pågældende lande betydeligt sin tilstedeværelse på EU-markedet, idet dens samlede markedsandel steg fra 16 % til 23 %, samtidig med at den forblev på konstant lave prisniveauer. Kommissionen fandt derfor, at global overkapacitet udgjorde en del af de samlede markedsvilkår, men ikke brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(965) Importen fra de pågældende lande var systematisk prissat lavere end EU-erhvervsgrenens priser og udøvede et vedvarende nedadrettet pres på EU-priserne, idet de gennemsnitlige importpriser faldt med ca. 34 % i den betragtede periode. Dette viser, at eventuelle virkninger som følge af global overkapacitet, herunder den kinesiske eksportfortrængning, blev overført gennem og forstærket af dumpingimporten fra de pågældende lande.

(966) Desuden bekræfter de afvigende resultater for andre tredjelandsleverandører, hvis markedsandel faldt fra 14 % til 11 %, at skaden ikke kan forklares alene med globale kapacitetsforhold, men er knyttet til dumpingimportens specifikke mængder og prisadfærd.

(967) Kommissionen konkluderede derfor, at disse faktorer, selv om global overkapacitet udgjorde relevante strukturelle baggrundsfaktorer, ikke svækkede den fastslåede årsagssammenhæng mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(968) Efter fremlæggelsen af oplysninger gjorde de japanske producenter endvidere gældende, at EU-erhvervsgrenens vanskeligheder burde betragtes i sammenhæng med global overkapacitet i stålsektoren og subsidieret produktion i tredjelande. De anførte, at disse faktorer ikke kunne tilskrives Japan, som havde reduceret sin stålproduktionskapacitet og samarbejdet med Unionen om at tackle global overkapacitet. De anmodede derfor Kommissionen om at genoverveje sin vurdering af årsagssammenhængen mellem importen fra Japan og den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(969) Kommissionen fandt, at disse argumenter ikke ændrede konklusionerne ovenfor. Som forklaret i betragtning 961-966 undersøgte Kommissionen den potentielle indvirkning af global overkapacitet på EU-erhvervsgrenen og konkluderede, at selv om den udgjorde en relevant strukturel baggrundsfaktor, svækkede den ikke årsagssammenhængen mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(970) Den omstændighed, at Japan havde reduceret sin stålproduktionskapacitet eller samarbejdet med Unionen om at tackle global overkapacitet, ændrede ikke denne vurdering, navnlig i lyset af Kommissionens konstatering af, at importen fra Japan var dumpet og bidrog til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Kommissionen afviste derfor påstanden.

5.3.8. *Eftervirkningerne af covid-19 og geopolitisk ustabilitet*.

(971) Tilsvarende undersøgte Kommissionen, om pandemirelaterede eftervirkninger og geopolitiske forstyrrelser, herunder konsekvenserne af covid-19, væbnede konflikter, sanktioner og regional ustabilitet, kunne have bidraget til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

(972) Selv om sådanne begivenheder kan have påvirket de globale forsyningskæder og forårsaget midlertidige forstyrrelser i efterspørgslen og logistikken, var disse virkninger af generel karakter og påvirkede alle markedsdeltagere.

(973) Under alle omstændigheder forklarer de ikke de afvigende markedsresultater, der blev konstateret i den betragtede periode, navnlig stigningen i markedsandelen for importen fra de pågældende lande samtidig med et fald i importen fra andre tredjelande.

(974) Desuden forblev importen fra de pågældende lande konsekvent prissat lavere end EU-erhvervsgrenens priser og udøvede dermed et vedvarende nedadrettet pres på EU-priserne uafhængigt af eventuelle pandemirelaterede eller geopolitiske udviklingstendenser.

(975) Kommissionen konkluderede derfor, at sådanne faktorer ikke svækkede den fastslåede årsagssammenhæng mellem dumpingimporten fra de pågældende lande og den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt.

5.4. **Konklusion om årsagssammenhæng**

(976) Der blev fastslået en årsagssammenhæng mellem på den ene side dumpingimporten fra de pågældende lande og på den anden side den væsentlige skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Der var et klart tidsmæssigt sammenfald mellem stigningen i mængden af dumpingimport til faldende og trykkede salgspriser og forværringen af EU-erhvervsgrenens økonomiske situation, som blev særlig tydelig i den betragtede periode.

(977) Stillet over for et stærkt prispres fra dumpingimporten var EU-erhvervsgrenen tvunget til at sænke sine priser for at begrænse yderligere tab af markedsandele, hvilket påvirkede dens finansielle resultater negativt. Denne nedadgående prisjustering resulterede i en forværring af mange skadesindikatorer som f.eks. rentabilitet, salgsmængder, markedsandel, beskæftigelse, produktionskapacitet og likviditet.

(978) Kommissionen undersøgte, om andre kendte faktorer kunne have bidraget til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Disse omfattede bl.a. EU-producenternes eksportresultater, udviklingen i efterspørgslen, udsving i inputomkostningerne og import fra tredjelande, der ikke var omfattet af foranstaltninger.

(979) Selv om nogle af disse faktorer kan have haft en begrænset indvirkning på EU-erhvervsgrenens situation, blev det konstateret, at ingen af dem brød årsagssammenhængen mellem dumpingimporten og den væsentlige skade. Hverken enkeltvis eller samlet svækkede de dumpingimportens skadevoldende virkninger.

(980) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen, at dumpingimporten fra de pågældende lande forvoldte EU-erhvervsgrenen væsentlig skade, og at der ikke var andre faktorer, som svækkede den fastslåede årsagssammenhæng.

(981) I deres bemærkninger efter fremlæggelsen af oplysninger gjorde de japanske producenter endvidere gældende, at EU-erhvervsgrenen burde afhjælpe strukturelle konkurrenceevneproblemer, herunder produktionseffektivitet og overskydende kapacitet, i stedet for at forlade sig på fortsat toldbeskyttelse.

(982) Kommissionen fandt, at de argumenter, som de japanske producenter havde fremført, ikke blev underbygget af resultaterne af undersøgelsen. Som anført i betragtning 869 faldt EU-erhvervsgrenens produktionskapacitet med 6 % i den betragtede periode. Dette fald afspejlede tilpasningen af produktionsgrundlaget til faldet i EU-forbruget, herunder tilbagetrækningen af mindre effektiv eller ikkevæsentlig kapacitet, med henblik på at undgå overkapacitet og sikre en mere effektiv anvendelse af ressourcer.

(983) Kommissionen tog også hensyn til EU-erhvervsgrenens investeringer med henblik på at opretholde og modernisere dens produktionsanlæg, herunder investeringer, der havde til formål at forbedre miljøpræstationerne og støtte omstillingen til grønnere produktion. Disse investeringer er nødvendige for at opretholde produktionsgrundlaget og tilpasse det til de skiftende reguleringsmæssige og teknologiske krav i Unionens stålsektor. De kan derfor ikke betragtes som bevis for, at EU-erhvervsgrenen har undladt at afhjælpe sin strukturelle konkurrenceevne.

(984) Kommissionen fandt derfor ikke, at den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt, skyldtes manglende afhjælpning af dens produktionskapacitet eller effektivitet. Argumenterne vedrørende strukturel konkurrenceevne rejste derfor ikke tvivl om Kommissionens vurdering af skade og årsagssammenhæng. Påstanden blev derfor afvist.

6. **FORANSTALTNINGERNES OMFANG**

(985) For at fastsætte foranstaltningernes omfang undersøgte Kommissionen, om en told, der er lavere end dumpingmargenen, ville være tilstrækkelig til at afhjælpe den skade, som dumpingimporten havde forvoldt EU-erhvervsgrenen.

6.1. **Skadesmargen**

(986) Skaden ville blive afhjulpet, hvis EU-erhvervsgrenen kunne opnå en målfortjeneste ved at sælge til en målpris som omhandlet i grundforordningens artikel 7, stk. 2c og 2d.

(987) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2c, har Kommissionen taget hensyn til følgende faktorer ved fastsættelsen af målfortjenesten: rentabilitetsniveauet inden stigningen i importen fra de pågældende lande, det rentabilitetsniveau, som er nødvendigt for at dække alle omkostninger og investeringer, udgifter til forskning og udvikling (FoU) og innovation samt det rentabilitetsniveau, som kan forventes under normale konkurrencevilkår. Denne fortjenstmargen bør ikke være lavere end 6 %.

(988) Kommissionen fandt, at den rentabilitet, som EU-erhvervsgrenen opnåede i den betragtede periode, ikke var repræsentativ på grund af det stærke prispres fra lavprisimport fra de pågældende lande. Kommissionen bemærkede også, at stålindustrien i den betragtede periode opererede i et strukturelt ustabilt miljø, som var kendetegnet ved svingninger i råvare- og energipriser og ved vedvarende global overkapacitet.

(989) Kommissionen fandt endvidere, at det ikke var muligt at fastsætte en repræsentativ målfortjeneste på grundlag af årene umiddelbart forud for undersøgelsesperioden, da disse år var påvirket enten af dumpingimport fra andre lande, navnlig Kina, eller af ekstraordinære markedsforhold. F.eks. var årene 2020 og 2021 stærkt påvirket af covid-19-pandemien og den efterfølgende økonomiske genopretning, hvilket resulterede i ekstraordinære markedsforhold, der ikke kunne anses for at være repræsentative for normal konkurrence. Kommissionen fandt også, at år, hvor erhvervsgrenen havde vedvarende tab, ikke kunne tjene som en passende referenceværdi for fastsættelsen af en rimelig målfortjeneste.

(990) Kommissionen undersøgte også den rentabilitet, som EU-erhvervsgrenen for koldvalsede flade produkter af stål opnåede i 2018, som konstateret i gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068. Kommissionen fandt imidlertid, at 2018 var kendetegnet ved ekstraordinære omstændigheder, herunder indførelsen af beskyttelsesforanstaltninger og virkningerne af USA's Section 232-foranstaltninger, hvilket førte til betydelige markedsfordrejninger og handelsomlægning. Den rentabilitet, der blev opnået i 2018, kunne derfor ikke anses for at være tilstrækkeligt repræsentativ med henblik på fastsættelsen af målfortjenesten i denne undersøgelse.

(991) Kommissionen undersøgte derfor tidligere repræsentative perioder. Dette gjaldt navnlig den oprindelige undersøgelse vedrørende koldvalsede flade produkter af stål, hvor Kommissionen konkluderede, at 2008 var det seneste år, der afspejlede normale konkurrencevilkår, og fastsatte en målfortjeneste på 9,9 % på grundlag af den vejede gennemsnitlige rentabilitet, som EU-erhvervsgrenen opnåede i det pågældende år.

(992) I lyset af ovenstående fandt Kommissionen, at en fortjenstmargen på 9,9 % udgjorde et rimeligt og tilstrækkeligt underbygget rentabilitetsniveau, som EU-erhvervsgrenen kunne opnå under normale konkurrencevilkår uden dumpingimport. Basisfortjenesten blev derfor fastsat til 9,9 %.

(993) EU-erhvervsgrenen gjorde gældende, at dens niveau for investering, forskning og udvikling (FoU) og innovation i den betragtede periode ville have været højere under normale konkurrencevilkår. Kommissionen efterprøvede de oplysninger, der blev fremlagt under kontrolbesøgene, herunder interne investeringsplaner, ledelsesdokumenter og regnskabsmateriale. Undersøgelsen bekræftede, at visse innovationsrelaterede udgifter var blevet påvirket af den skade, EU-erhvervsgrenen havde lidt. På grundlag af de efterprøvede oplysninger justerede Kommissionen derfor målfortjenesten i overensstemmelse hermed. Den deraf følgende justering beløb sig til op til 0,07 % afhængigt af den stikprøveudtagne producent.

(994) Den målfortjeneste, der blev fastsat i denne undersøgelse i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2c, beløb sig derfor til op til 9,97 % afhængigt af situationen for hver stikprøveudtaget producent.

(995) Kommissionen beregnede på dette grundlag en ikkeskadevoldende pris på samme vare for EU-erhvervsgrenen ved at anvende de respektive målfortjenstmargener på de stikprøveudtagne EU-producenters produktionsomkostninger i undersøgelsesperioden.

(996) Kommissionen vurderede afslutningsvis, i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2d, de fremtidige omkostninger som følge af multilaterale miljøaftaler og protokoller hertil, som Unionen er part i, og som EU-erhvervsgrenen vil skulle afholde i den periode, hvor foranstaltningen gennemføres i henhold til artikel 11, stk. 2. På grundlag af de indsendte oplysninger, som blev underbygget af virksomhedernes rapporteringsværktøjer og prognoser, fastsatte Kommissionen en yderligere omkostning, som udgjorde op til 7,78 EUR/ton afhængigt af situationen for hver stikprøveudtaget producent sammenlignet med omkostningerne ved overholdelse af sådanne konventioner i undersøgelsesperioden. Disse ekstraomkostninger blev lagt til den ikkeskadevoldende pris.

(997) Kommissionen fastsatte derefter skadesmargenen på grundlag af en sammenligning mellem den vejede gennemsnitlige importpris hos de stikprøveudtagne samarbejdsvillige eksporterende producenter i de pågældende lande for hver enkelt varetype (hjemtagelsespris) med den vægtede gennemsnitlige ikkeskadevoldende pris for samme vare, som de stikprøveudtagne EU-producenter solgte på det frie EU-marked i undersøgelsesperioden, således som den blev fastsat med henblik på beregningen af prisunderbud. Forskelle som følge af denne sammenligning blev udtrykt som en procentdel af den vejede gennemsnitlige cif-importværdi. Resultatet af denne beregning fremgår af nedenstående tabel.

(998) Skadestærsklen for »andre samarbejdsvillige virksomheder« og for »al anden import« med oprindelse i det pågældende land er defineret på samme måde som dumpingmargenen for disse virksomheder og importen.

(999) Efter bemærkningerne til den endelige fremlæggelse af oplysninger, som er beskrevet i betragtning 844-849, reviderede Kommissionen skadesmargenerne for Japan og Tyrkiet.

Land	Virksomhed	Dumpingmargen (%)	Målprisunderbudsmargener (%)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,5	25,5
	Al anden import med oprindelse i Indien	9,5	25,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	54,7	27,9
	Al anden import med oprindelse i Japan	54,7	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	33,3	20,7
	Al anden import med oprindelse i Taiwan	59,6	27,0
Tyrkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	4,9	16,4
	Al anden import med oprindelse i Tyrkiet	7,8	17,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	16,0	25,8
	Al anden import med oprindelse i Vietnam	16,0	25,8

6.2. **Bemærkninger til fremlæggelsen af oplysninger vedrørende målfortjenesten**

(1000) Efter fremlæggelsen af oplysninger anfægtede Nippon Steel Corporation (»NSC«) og China Steel Corporation (»CSC«) den målfortjeneste på 9,9 %, der blev anvendt til beregningen af den ikkeskadevoldende pris. De gjorde gældende, at henvisningen til 2008 ikke afspejlede de konkurrencevilkår, der gjorde sig gældende under undersøgelsen, og anmodede om, at der blev anvendt et nyere år, nærmere bestemt 2017. Alternativt anmodede de om, at der blev anvendt en lavere målfortjeneste. Til støtte for deres argumenter henviste de til ændringer på EU's stålmarked, herunder højere energiomkostninger og svagere efterspørgsel, samt til nyere praksis fra Kommissionens side i andre undersøgelser vedrørende stål. CSC gentog denne påstand i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om spørgsmålet ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(1001) Kommissionen gennemgik omhyggeligt bemærkningerne vedrørende målfortjenesten på 9,9 %.

(1002) Kommissionen mindede først om, at målfortjenesten bør afspejle den rentabilitet, som EU-erhvervsgrenen, der fremstiller den pågældende vare, nemlig koldvalsede flade produkter af stål, med rimelighed kunne opnå under normale konkurrencevilkår uden dumpingimport. Målfortjenesten skal derfor være underbygget af dokumentation vedrørende koldvalsede flade produkter af stål. Rentabilitetsniveauer, der er fastsat for andre stålprodukter eller i andre undersøgelser, kan ikke i sig selv bestemme den passende målfortjeneste for koldvalsede flade produkter af stål.

(1003) I denne henseende udgør den oprindelige undersøgelse vedrørende koldvalsede flade produkter af stål direkte relevant dokumentation. Kommissionen havde efterprøvet rentabilitetsdata for EU's erhvervsgren for koldvalsede flade produkter af stål for årene 2005-2008, som viste rentabilitetsniveauer på mellem 9 % og 15 %. På dette grundlag blev 2008 anset for at være det seneste år, der afspejlede normale konkurrencevilkår, og der blev fastsat en målfortjeneste på 9,9 % på grundlag af den vægtede gennemsnitlige rentabilitet, som EU-erhvervsgrenen opnåede i det pågældende år.

(1004) De oplysninger, som CSC indgav vedrørende 2017, udgjorde ikke tilsvarende dokumentation. Navnlig vedrørte dataene i bilag 1 dertil udvalgte EU-stålproducenter eller stålsegmenter og fastslog ikke specifikt rentabiliteten for koldvalsede flade produkter af stål. Oplysningerne var derfor ikke sammenlignelige med de produktspecifikke og efterprøvede rentabilitetsdata, som målfortjenesten på 9,9 % var baseret på.

(1005) Specifik dokumentation for koldvalsede flade produkter af stål viser, at rentabiliteten steg betydeligt efter indførelsen af de oprindelige foranstaltninger og nåede op på 12 % i 2017 ([150]) og 16,1 % i 2018, før den faldt til - 2,8 % i 2019 og - 14,7 % i 2020 ([151]). Denne udvikling bekræfter både, at en rentabilitet på over 9,9 % kunne opnås af EU's erhvervsgren for koldvalsede flade produkter af stål under normale markedsvilkår, og at rentabiliteten for koldvalsede flade produkter af stål var genstand for betydelige udsving afhængigt af markedsvilkårene.

(1006) Kommissionen fandt endvidere, at de målfortjenesteniveauer, som parterne henviste til i andre undersøgelser vedrørende stål, ikke kunne ændre denne konklusion. Disse undersøgelser vedrørte forskellige produkter og forskellige faktiske omstændigheder. Produktspecifikke efterprøvede rentabilitetsdata udgør et mere passende grundlag end tal fra andre procedurer, selv når sidstnævnte er nyere. Navnlig kan den målfortjeneste, der er fastsat for varmvalsede flade produkter af stål, ikke anses for et benchmark, der finder anvendelse på koldvalsede flade produkter af stål, blot fordi varmvalsede flade produkter af stål og koldvalsede flade produkter af stål kan fremstilles på integrerede stålværker. Den relevante dokumentation for den foreliggende vurdering er fortsat dokumentationen vedrørende rentabiliteten for koldvalsede flade produkter af stål.

(1007) Kommissionen fandt derfor, at de oplysninger, der blev indgivet efter fremlæggelsen af oplysninger, ikke godtgjorde, at målfortjenesten på 9,9 % var urimelig eller utilstrækkeligt underbygget. Kommissionen bekræftede derfor den målfortjeneste, der er fastsat ovenfor i betragtning 992.

(1008) NSC anfægtede også medtagelsen af forventede ETS-relaterede miljøomkostninger i den ikkeskadevoldende pris. NSC gjorde gældende, at medtagelsen af sådanne omkostninger som følge af ikrafttrædelsen af CBAM og andre nyere udviklinger i EU's miljøramme kunne føre til dobbelttælling. NSC anmodede derfor om, at omkostningerne blev fjernet, eller alternativt, at beløbet blev revideret for at afspejle den seneste udvikling i EU ETS.

(1009) Kommissionen fandt, at indførelsen af CBAM ikke i sig selv gjorde fremtidige omkostninger som følge af de gældende miljøkrav irrelevante med henblik på grundforordningens artikel 7, stk. 2d. EU ETS og CBAM finder anvendelse på forskellige økonomiske aktører og har komplementære funktioner: EU ETS finder anvendelse på emissioner fra EU-anlæg, mens CBAM finder anvendelse på de indlejrede emissioner fra relevante importerede produkter. CBAM reducerer eller erstatter derfor ikke de overholdelsesomkostninger, som EU-producenterne direkte afholder under EU ETS. Disse omkostninger afholdes fortsat af EU-erhvervsgrenen uanset de kulstofomkostninger, der pålægges importen under CBAM. Indførelsen af CBAM godtgør derfor ikke i sig selv, at de fremtidige omkostninger, som EU-erhvervsgrenen vil afholde inden for den gældende miljøramme, ikke længere bør tages i betragtning.

(1010) I overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2d, vurderede Kommissionen de fremtidige omkostninger, som EU-erhvervsgrenen forventes at afholde i foranstaltningernes anvendelsesperiode. Som forklaret ovenfor var de meromkostninger, som Kommissionen fastsatte, baseret på oplysninger indgivet af de stikprøveudtagne EU-producenter og understøttet af deres rapporteringsværktøjer og prognoser. NSC godtgjorde ikke, at de specifikke omkostninger, der blev fastsat på dette grundlag, allerede var medregnet gennem CBAM, eller at medtagelsen heraf ville føre til dobbelttælling.

([150]) Oplysninger fra anmodningen om en udløbsundersøgelse vedrørende foranstaltningerne over for importen af visse koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina og Den Russiske Føderation.

([151]) Se betragtning 208 i gennemførelsesforordning (EU) 2022/2068.

(1011) Kommissionen fandt derfor, at hverken indførelsen af CBAM eller de andre udviklinger, som NSC henviste til, udgjorde et grundlag for at fjerne eller revidere de forventede miljøomkostninger. Påstanden blev derfor afvist.

(1012) Desuden gjorde NSC gældende, at det beløb, der var medtaget for investeringer, forskning og udvikling og innovation, kun burde dække investeringer, der er direkte knyttet til produktionen af koldvalsede flade produkter af stål i koldvalsningsleddet. NSC fandt, at investeringer i tidligere produktionsled bør udelukkes for at undgå dobbelttælling med den særskilte undersøgelse vedrørende varmvalsede produkter.

(1013) Som forklaret ovenfor undersøgte og efterprøvede Kommissionen omhyggeligt de oplysninger, som EU-erhvervsgrenen havde indgivet, herunder interne investeringsplaner, ledelsesdokumenter og finansielle optegnelser. Ved fastsættelsen af justeringen sørgede Kommissionen for at medtage investeringer og innovationsrelaterede udgifter, der var relevante for produktionen af den pågældende vare.

(1014) Kommissionen fandt derfor, at justeringen var baseret på efterprøvede oplysninger og på passende vis afspejlede de investeringer og innovationsrelaterede udgifter, der var relevante for produktionen af koldvalsede flade produkter af stål. Påstanden blev derfor afvist.

6.3. Undersøgelse vedrørende den margen, der er tilstrækkelig til at afhjælpe den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt

(1015) Som anført i indledningsmeddelelsen gav klageren Kommissionen tilstrækkelige beviser for, at der forekommer fordrejninger af priserne på råmaterialer i Indien og Vietnam for så vidt angår den undersøgte vare. I henhold til grundforordningens artikel 7, stk. 2a, blev der i forbindelse med undersøgelsen derfor set nærmere på de påståede fordrejninger for at vurdere, om en eventuel told, der er lavere end dumpingmargenen, vil være tilstrækkelig til at afhjælpe skaden.

(1016) Da de margener, der var tilstrækkelige til at afhjælpe skaden, imidlertid er højere end dumpingmargenerne, var det ikke nødvendigt at behandle dette aspekt.

(1017) Efter ovennævnte vurdering konkluderede Kommissionen, at det er hensigtsmæssigt at fastsætte den endelige told i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2.

6.4. Konklusion vedrørende foranstaltningernes omfang

(1018) På baggrund af ovenstående vurdering bør den endelige antidumpingtold fastsættes som følger i overensstemmelse med grundforordningens artikel 7, stk. 2:

Land	Virksomhed	Endelig antidumpingtold (%)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,5
	Al anden import med oprindelse i Indien	9,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	27,9
	Al anden import med oprindelse i Japan	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	20,7
	Al anden import med oprindelse i Taiwan	27,0

Land	Virksomhed	Endelig antidumpingtold (%)
Tyrkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	4,9
	Al anden import med oprindelse i Tyrkiet	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	16,0
	Al anden import med oprindelse i Vietnam	16,0

7. **UNIONENS INTERESSER**

(1019) Da Kommissionen på dette tidspunkt havde besluttet at anvende grundforordningens artikel 7, stk. 2, blev det undersøgt, om den klart kunne konkludere, at det ikke er i Unionens interesse at vedtage foranstaltninger i dette tilfælde til trods for konstateringen af skadevoldende dumping, jf. grundforordningens artikel 21. Unionens interesser blev fastlagt på grundlag af en vurdering af alle de forskellige involverede parters interesser, dvs. EU-erhvervsgrenens, importørernes og brugernes interesser.

7.1. **EU-erhvervsgrenens interesser**

(1020) EU-erhvervsgrenen er beliggende i flere medlemsstater (Østrig, Belgien, Tjekkiet, Tyskland, Ungarn, Italien, Luxembourg, Nederlandene, Portugal, Slovakiet, Slovenien, Spanien og Sverige) og beskæftiger direkte 8 598 fuldtidsækvivalenter i tilknytning til den undersøgte vare.

(1021) 11 producenter samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen. Ingen af disse producenter gjorde indsigelse mod indledningen af undersøgelsen. Som konkluderet i afsnit 4.5 forværredes situationen for hele EU-erhvervsgrenen som følge af dumpingimporten fra de pågældende lande. Der blev påvist væsentlig skade i både de mikroøkonomiske og de makroøkonomiske indikatorer og navnlig med hensyn til EU-erhvervsgrenens rentabilitet, salgsmængder og markedsandele.

(1022) Det forventes, at indførelsen af antidumpingtold vil genoprette rimelige handelsvilkår på EU-markedet, sætte en stopper for pristrykket og give EU-erhvervsgrenen mulighed for at genrejse sig. Dette vil betyde en forbedring af EU-erhvervsgrenens rentabilitet hen i retning af det niveau, der anses for nødvendigt for denne kapitalintensive industri. EU-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade som følge af importen til dumpingpriser fra de pågældende lande. Der mindes om, at mange skadesindikatorer udviste en negativ tendens i den betragtede periode. Navnlig blev markedsandelen og salgsmængden samt indikatorerne vedrørende de stikprøveudtagne EU-producenters finansielle resultater, såsom rentabilitet og investeringsafkast, påvirket i alvorlig grad. Det er derfor vigtigt at genoprette rimelige priser for at give alle producenter mulighed for at operere på EU-markedet på lige vilkår.

(1023) Uden foranstaltninger er der stor sandsynlighed for, at EU-erhvervsgrenens økonomiske situation forværres yderligere. Dårlige resultater for koldvalsede flade produkter af stål ville påvirke EU-producenternes aktiviteter i efterfølgende led, navnlig deres bundne produktion. EU-producenterne er afhængige af en forretningsmodel, der kombinerer salg på det frie marked og bunden produktion. En forringelse af det frie markedssegment kunne ligeledes udgøre en risiko for det bundne produktionssegment, som repræsenterer større produktionsmængder og beskæftigelsestal end det frie marked.

(1024) Det konkluderes derfor, at indførelsen af antidumpingtold er i EU-erhvervsgrenens interesse, da den vil gøre det muligt for erhvervsgrenen at genrejse sig efter virkningerne af den konstaterede skadevoldende dumping og støtte EU-produktionens langsigtede bæredygtighed.

7.2. Ikke forretningsmæssigt forbundne importørers interesser

(1025) Som nævnt i betragtning 96 var der ingen ikke forretningsmæssigt forbundne importører, der besvarede spørgeskemaet eller indsendte oplysninger til Kommissionen med elementer, der viste, i hvilket omfang importørerne ville lide skade som følge af indførelsen af foranstaltninger.

(1026) I mangel af samarbejde og specifikke oplysninger skal de sandsynlige virkninger af indførelsen af foranstaltninger for importørerne vurderes på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger.

(1027) Det kan med rimelighed antages, at importørerne kan stå over for visse omkostningsstigninger som følge af indførelsen af antidumpingtold. Som nærmere forklaret i afsnit 7.4.1 bekræftede undersøgelsen imidlertid, at der findes alternative forsyningskilder, herunder fra EU-producenter, og at der er mulighed for fortsat import til rimelige priser. Disse faktorer afbøder foranstaltningernes potentielle virkning; eventuelle negative indvirkninger forventes således at være begrænset.

(1028) Importører kan opleve en indsnævring af forsyningsmulighederne eller øgede omkostninger på kort sigt, men disse virkninger vil sandsynligvis være moderate. Opretholdelse af status quo ville på den anden side i sidste ende true levedygtigheden af udbuddet på hjemmemarkedet og potentielt føre til større afhængighed af dumpingimport i fremtiden. Alt i alt opvejer fordelene for EU-erhvervsgrenen de begrænsede og udokumenterede potentielle ulemper for importørerne.

7.3. Brugernes, forbrugernes eller leverandørernes interesser

(1029) Ingen brugere, forbrugere eller leverandører samarbejdede i forbindelse med undersøgelsen ved at indgive en spørgeskemabesvarelse, der var rettidig, fuldstændig og i den krævede form. Der blev derfor ikke fremlagt dokumentation for, at indførelsen af foranstaltninger ville have en væsentlig negativ indvirkning på brugere eller industrier i de efterfølgende produktionsled.

(1030) Efter indledningen af undersøgelsen fremsatte BSH bemærkninger (se betragtning 90), hvori virksomheden gjorde gældende, at foranstaltningerne ville øge inputomkostningerne for industrierne i efterfølgende produktionsled og påvirke konkurrenceevnen, beskæftigelsen og forsyningskædens stabilitet negativt. BSH samarbejdede imidlertid ikke yderligere i forbindelse med undersøgelsen ved at indgive en spørgeskemabesvarelse og underbyggede heller ikke sine påstande med verificerbare data om den pågældende vares andel af virksomhedens samlede produktionsomkostninger, muligheden for at indkøbe varen fra alternative leverandører eller evnen til at vælte eventuelle omkostningsstigninger over på sine kunder. I mangel af en sådan dokumentation kunne påstanden ikke efterprøves og blev derfor afvist.

(1031) I mangel af samarbejde fra brugernes side vurderede Kommissionen de sandsynlige virkninger af foranstaltningerne på grundlag af de foreliggende oplysninger. Undersøgelsen viste, at koldvalsede flade produkter af stål generelt kun tegner sig for en begrænset andel af de samlede produktionsomkostninger for brugere i efterfølgende produktionsled, herunder i bilindustrien, bygge- og anlægssektoren, sektoren for husholdningsapparater og den industrielle fremstillingssektor. Derfor ville enhver eventuel prisstigning som følge af indførelsen af foranstaltninger sandsynligvis kun have en begrænset indvirkning på den samlede omkostningsstruktur for brugere i de efterfølgende produktionsled.

(1032) Samtidig ville indførelsen af foranstaltninger bidrage til at genoprette fair konkurrence på EU-markedet og til at bevare en levedygtig EU-erhvervsgren, der er i stand til at sikre en pålidelig forsyning af koldvalsede flade produkter af stål til industrier i de efterfølgende produktionsled i Unionen, hvorved risikoen for forsyningsforstyrrelser og overdreven afhængighed af dumpingimport mindskes.

(1033) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at der ikke var tvingende grunde til at antage, at indførelsen af antidumpingforanstaltninger ikke ville være i brugernes interesse.

(1034) Efter fremlæggelsen af oplysninger gjorde de japanske producenter og den japanske regering gældende, at der burde tages større hensyn til foranstaltningernes indvirkning på brugerne i de efterfølgende produktionsled i Unionen. De anførte, at høje energiomkostninger allerede blev overvæltet på brugerne, og at yderligere antidumpingtold sammen med eksisterende handelsrestriktioner yderligere kunne øge priserne på koldvalsede flade produkter af stål og begrænse tilgængeligheden heraf. De anmodede derfor om, at der blev taget hensyn til interesserne hos brugerne i de efterfølgende produktionsled ved vurderingen af foranstaltningerne.

(1035) Kommissionen fandt, at de fremførte argumenter ikke ændrede de konklusioner, der er fremsat ovenfor, hvori Kommissionen vurderede foranstaltningernes sandsynlige virkninger for brugerne i de efterfølgende produktionsled på grundlag af de foreliggende oplysninger og ikke fandt dokumentation for, at indførelsen af foranstaltninger ville have væsentlige negative virkninger for brugerne eller industrierne i de efterfølgende produktionsled.

(1036) Som forklaret ovenfor tegner koldvalsede flade produkter af stål sig navnlig generelt kun for en begrænset andel af de samlede produktionsomkostninger for brugerne i de efterfølgende produktionsled. Argumenterne vedrørende den mulige stigning i priserne på koldvalsede flade produkter af stål godtgjorde derfor ikke, at indførelsen af foranstaltninger ville få en væsentlig indvirkning på den samlede omkostningsstruktur eller konkurrenceevnen hos brugerne i de efterfølgende produktionsled. Parterne fremlagde heller ikke dokumentation for, at foranstaltningerne ville føre til væsentlige forsyningsvanskeligheder.

(1037) Som forklaret ovenfor ville indførelsen af foranstaltninger samtidig bidrage til at genoprette fair konkurrence på EU-markedet og bevare en levedygtig EU-erhvervsgren, som er i stand til at sikre en pålidelig forsyning af koldvalsede flade produkter af stål til industrierne i de efterfølgende produktionsled. De mulige virkninger for brugerne i de efterfølgende produktionsled skulle derfor vurderes i sammenhæng med både de potentielle omkostninger ved foranstaltningerne og fordelene ved at opretholde en pålidelig EU-forsyning.

(1038) Kommissionen konkluderede derfor, at der ikke var nogen tvingende grunde til at fastslå, at indførelsen af antidumpingforanstaltninger ville være i strid med Unionens interesser. Påstandene blev derfor afvist.

7.4. **Andre faktorer**

7.4.1. *Tilgængelighed af forsyninger*

(1039) Nogle interesserede parter hævdede, at EU-erhvervsgrenens strukturelle begrænsninger forhindrer den i at forsyne EU-markedet med de nødvendige mængder og kvaliteter af koldvalset stål. Ifølge disse parter ville indførelsen af yderligere handelsforanstaltninger stramme forsyningsvilkårene yderligere, forværre eksisterende mangler og føre til højere priser i Unionen

(1040) Kommissionen bemærkede, at undersøgelsen bekræftede, at der findes alternative forsyningskilder, herunder EU-producenter, og at der er mulighed for fortsat import til rimelige priser. Nærmere bestemt opererer EU-erhvervsgrenen, som beskrevet i tabel 31, med 72 % af sin produktionskapacitet, hvilket efterlader en disponibel kapacitet på ca. 12 mio. ton, som kan mobiliseres til at dække yderligere efterspørgsel. Den samlede import fra de pågældende lande udgør en væsentligt mindre mængde end denne disponible kapacitet. Undersøgelsen viste desuden også, at der er mulighed for yderligere import fra andre oprindelseslande, som kan bidrage til at sikre tilstrækkelige forsyninger til EU-markedet. Påstanden blev derfor afvist.

7.4.2. *Andre stålforanstaltninger*

(1041) Nogle interesserede parter hævdede, at den samtidige anvendelse af antidumpingforanstaltningerne og den nye stålforanstaltning, der har været i kraft siden den 1. juli 2026, kunne begrænse adgangen til EU-markedet unødigt. De gjorde gældende, at den kombinerede virkning af disse foranstaltninger kunne skabe uforholdsmæssige begrænsninger for stålforsyningen og give anledning til bekymring med hensyn til overensstemmelsen med Unionens bredere mål for den eksterne handelspolitik.

(1042) Kommissionen bemærkede, at antidumpingforanstaltninger og eventuelle kommende horisontale handelspolitiske foranstaltninger vedrørende stål tjente særskilte retlige formål og forfulgte forskellige mål; den ene imødegår illoyal handelspraksis, der forvolder skade på den indenlandske erhvervsgren, mens den anden søger at imødegå de negative handelsrelaterede virkninger af global overkapacitet på Unionens stålmarked. Disse instrumenter er baseret på forskellige retsgrundlag og kræver forskellige bevisstandarder. De var derfor ikke indbyrdes udskiftelige, og eksistensen eller en eventuel fremtidig vedtagelse af den ene kunne ikke erstatte den andet.

(1043) Kommissionen bemærkede, at en kvotebaseret foranstaltning eller en lignende mængdebegrænsning ikke ville afhjælpe det element af prisskade, der blev fastslået i undersøgelsen. Som det fremgår af afsnit 4 og 5, blev der i undersøgelsen konstateret prisunderbud, målprisunderbud og pristryk forårsaget af dumpingimport. Disse virkninger opstod uanset importmængderne. Antidumpingtold opvejer derimod den illoyale prisfastsættelseskomponent i den skade, som EU-erhvervsgrenen har lidt.

(1044) Kommissionen bemærkede endvidere, at indførelsen af told er fuldt ud i overensstemmelse med Unionens bredere stål- og handelspolitiske mål. Omvendt ville det have undergravet rationalet bag Unionens handelspolitik, hvis skadevoldende dumping fortsat ikke blev imødegået.

(1045) På baggrund af ovenstående konkluderede Kommissionen, at der ikke var tvingende grunde til at antage, at indførelsen af antidumpingforanstaltninger ikke ville være i Unionens interesse. De argumenter, som de interesserede parter fremførte, blev derfor afvist.

(1046) Den japanske regering gjorde efter fremlæggelsen af oplysninger gældende, at stramningen af beskyttelsesforanstaltningerne i april 2025 burde tages i betragtning ved vurderingen af udviklingen i importen fra Japan. Den henviste til et fald i importen fra Japan efter stramningen og fandt, at denne udvikling var uforenelig med konklusionen om, at den stigende import fra Japan bidrog til skaden.

(1047) Kommissionen fandt, at den japanske regerings argumenter ikke ændrede konklusionerne i betragtning 833-838. I dette tilfælde byggede konklusionerne om skade og årsagssammenhæng på de efterprøvede data for den betragtede periode. Disse data viser, at importen fra Japan steg fra 126 021 ton i 2022 til 250 001 ton i undersøgelsesperioden, svarende til en stigning på 98 %. Markedsandelen for denne import steg også fra 2 % til 3 %.

(1048) Stigningen i importen fra Japan i den betragtede periode og dens øgede markedsandel er ikke forenelig med påstanden om, at importen fra Japan ikke øgede sin tilstedeværelse på EU-markedet. Kommissionen fandt derfor, at udviklingen i importen fra Japan i den betragtede periode understøttede snarere end modsagde konklusionen om, at denne import bidrog til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Påstanden blev derfor afvist.

(1049) De japanske producenter og CSC gjorde også gældende, at den nye stålforanstaltning, der finder anvendelse fra den 1. juli 2026, allerede yder EU-erhvervsgrenen betydelig beskyttelse. De anførte, at Kommissionen burde tage hensyn til samspillet mellem denne foranstaltning og antidumpingforanstaltningerne ved vurderingen af antidumpingtoldens nødvendighed og niveau. CSC gjorde endvidere gældende, at opretholdelsen af en målfortjeneste på 9,9 % ud over den beskyttelse, som den nye foranstaltning giver, kunne føre til overbeskyttelse. CSC gentog denne påstand i sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, selv om spørgsmålet ikke var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger, og virksomheden var blevet pålagt kun at fremsætte bemærkninger til de spørgsmål, der var omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger.

(1050) De fremførte argumenter ændrede ikke konklusionerne i betragtning 1045. Eksistensen af den nye stålforanstaltning, der finder anvendelse fra den 1. juli 2026, påvirker ikke i sig selv vurderingen af de skadelige virkninger af dumpingimporten eller niveauet for de antidumpingforanstaltninger, der er nødvendige for at afhjælpe denne skade. De to instrumenter tjener forskellige juridiske formål og forfølger forskellige politiske mål. Antidumpingtold imødegår illoyal prissætningspraksis, der forvolder EU-erhvervsgrenen skade, mens stålforanstaltningen imødegår de negative virkninger af den globale overkapacitet på EU-markedet. Disse instrumenter bygger på forskellige retsgrundlag og forskellige bevismæssige standarder og kan derfor ikke anses for at være indbyrdes substituerbare.

(1051) Kommissionen fandt også, at målfortjenesten på 9,9 % var fastsat på grundlag af den specifikke dokumentation for koldvalsede flade produkter af stål, der er beskrevet ovenfor, og afspejler det rentabilitetsniveau, som EU-erhvervsgrenen med rimelighed kunne opnå under normale konkurrencevilkår. Det er derfor ikke et beskyttelsesniveau, der følger af eller bestemmes af den nye stålforanstaltning. Den blotte sameksistens af de to foranstaltninger godtgør ikke, at målfortjenesten eller de deraf følgende antidumpingforanstaltninger ville medføre overbeskyttelse.

(1052) Kommissionen fandt derfor, at argumenterne vedrørende samspillet mellem den nye stålforanstaltning og antidumpingforanstaltningerne ikke gav grundlag for at ændre målfortjenesten eller niveauet for antidumpingforanstaltningerne. Påstandene blev derfor afvist.

(1053) I sine bemærkninger til den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger gentog den japanske regering, at stramningen af beskyttelsesforanstaltningerne i april 2025 og det efterfølgende fald i importen fra Japan undergravede konklusionen om, at importen fra Japan bidrog til den skade, som EU-erhvervsgrenen havde lidt. Den fastholdt også, at stigningen i importen fra de pågældende lande kunne afspejle et skift i forsyningen fra andre tredjelande snarere end et øget importpres. Endelig gjorde Japan gældende, at stålforordningen, som reducerer importkontingentet og indfører en told på 50 % uden for kontingentet, yderligere ville reducere importen og derfor rejste tvivl om behovet for yderligere antidumpingforanstaltninger.

(1054) Sådanne forhold var ikke omfattet af den supplerende endelige fremlæggelse af oplysninger. Under alle omstændigheder er Kommissionens vurdering af disse argumenter allerede angivet i henholdsvis betragtning 1046-1048 og 1050-1052. I disse betragtninger forklarede Kommissionen, hvorfor de fremførte argumenter ikke undergravede dens vurdering af skade og årsagssammenhæng eller dens konklusioner om målfortjenesten og behovet for antidumpingforanstaltninger. Kommissionen bekræftede derfor sine konklusioner og afviste påstandene.

7.5. **Konklusion vedrørende Unionens interesser**

(1055) På grundlag af ovenstående konkluderede Kommissionen, at der ikke var tvingende grunde til at konkludere, at det ikke var i Unionens interesse at indføre foranstaltninger over for importen af koldvalsede flade produkter af stål med oprindelse i de pågældende lande.

8. **ENDELIGE ANTDUMPINGFORANSTALTNINGER**

(1056) I betragtning af konklusionerne vedrørende dumping, skade, årsagssammenhæng, foranstaltningernes niveau og Unionens interesse og i overensstemmelse med grundforordningens artikel 9, stk. 4, bør der indføres endelige antidumpingforanstaltninger for at forhindre, at dumpingimporten af den pågældende vare forvolder EU-erhvervsgrenen yderligere skade.

(1057) På grundlag af ovenstående bør de endelige antidumpingtoldsatser, udtrykt i procent af cif-prisen, Unionens grænse, ufortoldet, være som følger:

Land	Virksomhed	Dumpingmargen (%)	Skadesmargen (%)	Endelig antidumpingtold (%)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	9,5	25,5	9,5
	Al anden import med oprindelse i Indien	9,5	25,5	9,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	54,7	27,9	27,9
	Al anden import med oprindelse i Japan	54,7	27,9	27,9

Land	Virksomhed	Dumpingmargen (%)	Skadesmargen (%)	Endelig antidumpingtold (%)
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	33,3	20,7	20,7
	Al anden import med oprindelse i Taiwan	59,6	27,0	27,0
Tyrkiet	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
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	4,9	16,4	4,9
	Al anden import med oprindelse i Tyrkiet	7,8	17,8	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Andre samarbejdsvillige virksomheder	16,0	25,8	16,0
	Al anden import med oprindelse i Vietnam	16,0	25,8	16,0

(1058) De individuelle antidumpingtoldsatser for de virksomheder, der er udtrykkeligt nævnt i denne forordning, blev fastsat ud fra konklusionerne i denne undersøgelse. De afspejler derfor den situation, der blev konstateret for disse virksomheder i forbindelse med denne undersøgelse. Toldsatserne finder således udelukkende anvendelse på importen af den undersøgte vare med oprindelse i det pågældende land og produceret af de nævnte retlige enheder. Importen af den pågældende vare, der er fremstillet af andre virksomheder, som ikke udtrykkeligt er nævnt i denne forordnings dispositive del, herunder enheder, som er forretningsmæssigt forbundet med de specifikt nævnte, kan ikke drage fordel af denne told og bør være omfattet af den told, der gælder for »al anden import med oprindelse i de pågældende lande«.

(1059) En virksomhed kan anmode om anvendelse af disse individuelle antidumpingtoldsatser, hvis den efterfølgende ændrer navnet på sin juridiske enhed. Anmodningen skal rettes til Kommissionen ([152]). Anmodningen skal indeholde alle relevante oplysninger, der gør det muligt at dokumentere, at ændringen ikke påvirker virksomhedens ret til at være omfattet af den toldsats, som finder anvendelse på den. Hvis ændringen af virksomhedens navn ikke påvirker dens ret til at benytte den toldsats, der finder anvendelse på den, offentliggøres der en forordning om navneændringen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

([152]) E-mailadresse: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. Anfør nummeret på denne forordning og sagsnummeret (AD739) i anmodningen.

(1060) For at mindske risikoen for omgåelse som følge af forskellen på toldsatserne er der behov for særlige foranstaltninger for at sikre en korrekt anvendelse af de individuelle antidumpingtoldsatser. Anvendelsen af individuelle antidumpingtoldsatser finder kun sted ved fremlæggelse af en gyldig handelsfaktura for medlemsstaternes toldmyndigheder. Fakturaen skal overholde kravene i denne forordnings artikel 1, stk. 3. Indtil en sådan faktura er fremlagt, bør importen være omfattet af den antidumpingtold, der gælder for »al anden import med oprindelse i de pågældende lande«.

(1061) Selv om det er nødvendigt at fremlægge denne faktura for toldmyndighederne i medlemsstaterne, således at de kan anvende de individuelle antidumpingtoldsatser på importen, er fakturaen ikke det eneste element, som toldmyndighederne skal tage i betragtning. Selv hvis en sådan faktura opfylder alle kravene i denne forordnings artikel 1, stk. 3, bør medlemsstaternes toldmyndigheder nemlig foretage deres sædvanlige kontrol og kan i lighed med alle andre tilfælde kræve yderligere dokumenter (forsendelsesdokumenter mv.) for at kontrollere, at oplysningerne i angivelsen er korrekte, og sikre, at den efterfølgende anvendelse af toldsatsen er berettiget i overensstemmelse med toldlovgivningen.

(1062) Hvis der er en betydelig mængdemæssig stigning i eksporten fra en af de virksomheder, der er omfattet af lavere individuelle toldsatser, efter navnlig indførelsen af de pågældende foranstaltninger, kan en sådan mængdemæssig stigning i sig selv betragtes som en ændring af handelsmønstret som følge af indførelsen af foranstaltninger, jf. grundforordningens artikel 13, stk. 1. Under sådanne omstændigheder kan der indledes en antiomgåelsesundersøgelse, forudsat at betingelserne herfor er opfyldt. Ved denne undersøgelse kan det bl.a. undersøges, om det er nødvendigt at ophæve individuelle toldsatser og som følge heraf indføre en landsdækkende told.

(1063) For at sikre en korrekt håndhævelse af antidumpingtolden bør antidumpingtolden for al anden import med oprindelse i de pågældende lande ikke kun finde anvendelse på de ikkesamarbejdsvillige eksporterende producenter i forbindelse med denne undersøgelse, men også på de producenter, der ikke eksporterede til Unionen i undersøgelsesperioden.

(1064) For de pågældende lande, hvor toldsatsen for samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgår i stikprøven, er lavere end den toldsats, der gælder for al anden import med oprindelse i det pågældende land, bør eksporterende producenter, der ikke eksporterede den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden, kunne anmode ([153]) Kommissionen om at blive omfattet af den antidumpingtoldsats, der gælder for samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgår i stikprøven. Kommissionen bør imødekomme en sådan anmodning, forudsat at tre betingelser er opfyldt. Den nye eksporterende producent skal påvise: i) at virksomheden ikke eksporterede den pågældende vare til Unionen i undersøgelsesperioden, ii) at virksomheden ikke er forretningsmæssigt forbundet med en eksporterende producent, der eksporterede den pågældende vare, og iii) at virksomheden derefter har eksporteret den pågældende vare eller har indgået en uigenkaldelig kontraktmæssig forpligtelse til at gøre dette i betydelige mængder.

9. **OPKRÆVNING MED TILBAGEVIRKENDE KRAFT**

(1065) Som nævnt i betragtning 3 gjorde Kommissionen importen af den undersøgte vare til genstand for registrering.

(1066) Eurofer hævdede, at anvendelsen af endelig antidumpingtold med tilbagevirkende kraft fortsat bør være retligt mulig, hvis betingelserne i grundforordningens artikel 10, stk. 4, er opfyldt, og importen er blevet registreret i henhold til artikel 14, stk. 5, selv hvis der ikke er indført midlertidige foranstaltninger. Til støtte for sin påstand gjorde Eurofer gældende, at artikel 10, stk. 4, ikke udtrykkeligt kræver forudgående indførelse af midlertidige foranstaltninger, og henviste til retspraksis vedrørende målet om at forhindre lageropbygning og bevare de endelige foranstaltningers effektivitet.

([153]) E-mailadresse: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Handel, Direktorat G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. Anfør nummeret på denne forordning og sagsnummeret (AD739) i anmodningen.

(1067) Kommissionen fandt imidlertid, at grundforordningens artikel 10, stk. 4, ikke kan fortolkes isoleret, men skal sammenholdes med artikel 10 som helhed, der regulerer forholdet mellem midlertidig og endelig told. I denne henseende udgør den anvendelse med tilbagevirkende kraft, der er fastsat i artikel 10, stk. 4, en ekstraordinær forlængelse af ordningen med midlertidige foranstaltninger, som gør det muligt at opkræve endelig told på registreret import foretaget før indførelsen af midlertidig told. Kommissionen fandt derfor, at mekanismen for anvendelse med tilbagevirkende kraft i henhold til artikel 10, stk. 4, er uløseligt forbundet med den forudgående indførelse af midlertidige foranstaltninger. Kommissionen konkluderede derfor, at betingelserne for anvendelse af endelig antidumpingtold med tilbagevirkende kraft i henhold til grundforordningens artikel 10, stk. 4, ikke var opfyldt, eftersom der ikke blev indført midlertidige foranstaltninger i denne undersøgelse.

(1068) Efter fremlæggelsen af oplysningerne erklærede Eurofer, at de var uenige i Kommissionens konklusion om, at indførelsen af midlertidige foranstaltninger er en forudsætning for opkrævning af told med tilbagevirkende kraft i henhold til grundforordningens artikel 10, stk. 4. Eurofer gjorde gældende, at artikel 10, stk. 4, indeholder en særskilt mekanisme for opkrævning af told med tilbagevirkende kraft efter registrering, og at anvendelsen af denne bestemmelse ikke er betinget af forudgående indførelse af midlertidige foranstaltninger. Eurofer gjorde endvidere gældende, at registrering og opkrævning med tilbagevirkende kraft er særskilte mekanismer og ikke bør anses for at udgøre en del af én enkelt mekanisme knyttet til midlertidige foranstaltninger. Eurofer anmodede derfor Kommissionen om at genoverveje sin fortolkning af grundforordningens artikel 10, stk. 4.

(1069) Kommissionen bemærkede, at registrering og opkrævning med tilbagevirkende kraft er forskellige trin, men nåede frem til en anden konklusion. Registrering bevarer muligheden for opkrævning med tilbagevirkende kraft, hvis de retlige betingelser er opfyldt. Den giver ikke i sig selv ret til at opkræve told med tilbagevirkende kraft. Denne ret er fortsat betinget af kravene i artikel 10, stk. 4, som begrænser opkrævning med tilbagevirkende kraft til produkter, der er overgået til forbrug højst 90 dage før datoen for anvendelse af midlertidige foranstaltninger. Da midlertidige foranstaltninger er det udtrykkelige referencepunkt for beregningen af denne periode, kan opkrævning med tilbagevirkende kraft i henhold til artikel 10, stk. 4, ikke anvendes, hvis der ikke er indført midlertidige foranstaltninger. Endvidere er denne fortolkning også i overensstemmelse med Kommissionens nyere praksis ([154]).

(1070) Kommissionen fastholdt derfor, at betingelserne for anvendelse med tilbagevirkende kraft af endelig antidumpingtold i henhold til grundforordningens artikel 10, stk. 4, ikke var opfyldt. Påstanden blev derfor afvist.

10. **AFSLUTTENDE BESTEMMELSER**

(1071) I henhold til artikel 109 i Europa-Parlamentets og Rådets forordning 2024/2509 ([155]) er rentesatsen, når et beløb skal tilbagebetales som følge af en dom afsagt af Den Europæiske Unions Domstol, den sats, som Den Europæiske Centralbank anvender på sine vigtigste refinansieringstransaktioner, og som offentliggøres i *Den Europæiske Unions Tidende*, C-udgaven, den første kalenderdag i hver måned.

(1072) Foranstaltningerne i denne forordning er i overensstemmelse med udtalelse fra det udvalg, der er nedsat ved artikel 15, stk. 1, i forordning (EU) 2016/1036 –

([154]) Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) 2022/191 af 16. februar 2022 om indførelse af endelig antidumpingtold på importen af visse skruer, bolte, møtrikker og lignende varer af jern eller stål med oprindelse i Folkerepublikken Kina (EUT L 36 af 17.2.2022, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU, Euratom) 2024/2509 af 23. september 2024 om de finansielle regler vedrørende Unionens almindelige budget (EUT L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af fladvalsede produkter af jern eller ulegeret stål eller af andet legeret stål, undtagen rustfrit stål, af alle bredder, koldvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne og kun koldvalsede, dog ikke:

— fladvalsede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, kun koldvalsede, også i ruller, af alle tykkelser, elektriske

— fladvalsede produkter af jern eller ulegeret stål, af alle bredder, koldvalsede, ikke pletterede, belagte eller overtrukne, i ruller, af en tykkelse på mindre end 0,35 mm, udglødet (kendt som »sortblik«)

— fladvalsede produkter af andre former for legeret stål, af alle bredder, af silicium-elektrisk stål, og

— fladvalsede produkter af legeret stål, kun koldvalsede, af hurtigstål,

der i øjeblikket tariferes under KN-kode 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 (Taric-koderne 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 og 7211 29 00 99) med oprindelse i Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet og Vietnam.

2. Den endelige antidumpingtold fastsættes til følgende af nettoprisen, frit Unionens grænse, ufortoldet, for de i stk. 1 beskrevne varer fremstillet af følgende virksomheder:

Land	Virksomhed	Endelig antidumpingtold (%)	Taric-tillægskode
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilaget:	9,5	Se bilaget
	Al anden import med oprindelse i Indien	9,5	8999
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilaget:	27,9	Se bilaget
	Al anden import med oprindelse i Japan	27,9	8999
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilaget:	20,7	Se bilaget
	Al anden import med oprindelse i Taiwan	27,0	8999

Land	Virksomhed	Endelig antidumpingtold (%)	Taric-tillægskode
Tyrkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	88GJ
	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilaget:	4,9	Se bilaget
	Al anden import med oprindelse i Tyrkiet	7,8	8999
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Andre samarbejdsvillige virksomheder, der er opført i bilaget:	16,0	Se bilaget
	Al anden import med oprindelse i Vietnam	16,0	8999

3. Anvendelsen af de individuelle toldsatser, der er anført for virksomhederne i stk. 2, er betinget af, at der fremlægges en gyldig handelsfaktura for medlemsstaternes toldmyndigheder; handelsfakturaen skal indeholde en erklæring, der er dateret og underskrevet af én af de ansatte i den enhed, der har udstedt handelsfakturaen, med angivelse af den pågældendes navn og funktion og med følgende ordlyd: »*Undertegnede bekræfter herved, at den (mængde i ton) koldvalsede flade produkter af stål, der er solgt til eksport til Den Europæiske Union, og som er omfattet af denne faktura, er fremstillet af (virksomhedens navn og adresse) (Taric-tillægskode) i (det pågældende land). Jeg erklærer, at oplysningerne i denne faktura er fuldstændige og korrekte*.« Indtil der fremlægges en sådan faktura, anvendes toldsatsen for al anden import med oprindelse i det pågældende land, dvs. Indien, Japan, Taiwan, Tyrkiet eller Vietnam.

4. Gældende bestemmelser vedrørende told finder anvendelse, medmindre andet er fastsat.

Artikel 2

Artikel 1, stk. 2, kan ændres for at tilføje nye eksporterende producenter fra Taiwan og Tyrkiet og pålægge dem en passende vejet gennemsnitlig antidumpingtold for samarbejdsvillige virksomheder, der ikke indgår i stikprøven. En ny eksporterende producent skal fremlægge beviser for, at:

a) virksomheden ikke eksporterede de varer, der er beskrevet i artikel 1, stk. 1, i undersøgelsesperioden (1. juli 2024-30. juni 2025)

b) virksomheden ikke er forretningsmæssigt forbundet med en eksportør eller producent, der er omfattet af de foranstaltninger, som indføres ved denne forordning, og

c) virksomheden enten har eksporteret den pågældende vare eller har indgået en uigenkaldelig kontraktmæssig forpligtelse om at eksportere en betydelig mængde til Unionen efter udløbet af undersøgelsesperioden.

Artikel 3

Denne forordning træder i kraft dagen efter offentliggørelsen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. november 2026.

På Kommissionens vegne
Ursula VON DER LEYEN
Formand

BILAG

Andre samarbejdsvillige eksporterende producenter, der ikke indgår i stikprøven

Land	Navn	Taric-tillægskode
Indien	Tata Steel Limited	88GC
Japan	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Taiwan	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Tyrkiet	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
Vietnam	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ