Amtsblatt
der Europäischen Union

DE
Reihe L

2026/2547

16.11.2026

DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2026/2547 DER KOMMISSION

vom 13. November 2026

zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung (EU) 2016/1036 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2016 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Union gehörenden Ländern [1] (im Folgenden „Grundverordnung"), insbesondere auf Artikel 9,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. VERFAHREN

1.1. Einleitung

(1) Am 18. September 2025 leitete die Europäische Kommission (im Folgenden „Kommission") nach Artikel 5 der Grundverordnung eine Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam (im Folgenden „betroffene Länder") in die Union ein. Sie veröffentlichte eine Einleitungsbekanntmachung im *Amtsblatt der Europäischen Union* [2] (im Folgenden „Einleitungsbekanntmachung").

(2) Die Kommission leitete die Untersuchung auf einen Antrag hin ein, der am 4. August 2025 von EUROFER (im Folgenden „Antragsteller") eingereicht wurde. Der Antrag wurde im Sinne des Artikels 5 Absatz 4 der Grundverordnung im Namen des Wirtschaftszweigs der Union für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse gestellt. Die mit dem Antrag vorgelegten Beweise für das Vorliegen von Dumping und für eine dadurch verursachte bedeutende Schädigung rechtfertigten die Einleitung einer Untersuchung.

1.2. Zollamtliche Erfassung

(3) Mit der Durchführungsverordnung (EU) 2025/2432 der Kommission [3] (im Folgenden „Erfassungsverordnung") veranlasste die Kommission die zollamtliche Erfassung der Einfuhren der betroffenen Ware.

1.3. Interessierte Parteien

(4) In der Einleitungsbekanntmachung forderte die Kommission interessierte Parteien auf, mit ihr Kontakt aufzunehmen und bei der Untersuchung mitzuarbeiten. Ferner unterrichtete die Kommission gezielt den Antragsteller, andere ihr bekannte Unionshersteller, die ihr bekannten ausführenden Hersteller und die Behörden Indiens, Japans, Taiwans, der Türkei und Vietnams, des Weiteren die ihr bekannten Einführer, Lieferanten, Verwender, Händler sowie bekanntermaßen betroffene Verbände über die Einleitung der Untersuchung und lud sie zur Mitarbeit ein.

(5) Alle interessierten Parteien hatten die Möglichkeit, zur Einleitung der Untersuchung Stellung zu nehmen und eine Anhörung durch die Kommission und/oder den Anhörungsbeauftragten für Handelsverfahren zu beantragen.

---

[1] ABl. L 176 vom 30.6.2016, S. 21, ELI: 1http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.

[2] Bekanntmachung der Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam (ABl. C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

[3] Durchführungsverordnung (EU) 2025/2432 der Kommission vom 3. Dezember 2025 zur zollamtlichen Erfassung der Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam, um die Erhebung von Antidumpingzöllen auf die zollamtlich erfassten Einfuhren zu ermöglichen (ABl. L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Am 18. September 2025 stellte Daido Steel Co., Ltd (im Folgenden „Daido“), ein japanischer Hersteller verschiedener Spezialstahlerzeugnisse, einschließlich kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse, als Hersteller der untersuchten Ware, der in der Vergangenheit geringe Mengen ausgeführt habe und beabsichtige, die Ausfuhren in die EU in naher Zukunft wieder aufzunehmen, einen Antrag auf Anerkennung als interessierte Partei bei der Untersuchung, da er vom Ergebnis der Untersuchung betroffen sei. Am 2. Oktober 2025 wies die Kommission den Antrag von Daido zurück, da das Unternehmen laut der Antwort auf den Stichprobenfragebogen für ausführende Hersteller die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum nicht ausgeführt hatte. Am 9. Oktober 2025 ersuchte Daido den Anhörungsbeauftragten, tätig zu werden, damit die Kommissionsdienststellen Daido als interessierte Partei anerkennen, da das Unternehmen ein eindeutiges Interesse am Ergebnis der Untersuchung hat und seine Absicht bekundete, einen Antrag auf Ausklammerung der Ware zu stellen. Nach eingehender Prüfung des Sachverhalts mit den Kommissionsdienststellen gab der Anhörungsbeauftragte am 4. Dezember 2025 eine Empfehlung zum Antrag von Daido auf Anerkennung als interessierte Partei ab. Der Empfehlung musste jedoch nicht Folge geleistet werden, da die Kommissionsdienststellen Daido am 18. Februar 2026 mitteilten, dass ihrer Feststellung zufolge das Unternehmen mit dem in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller in Japan, der Nippon Steel Corporation (im Folgenden „Nippon Steel“), verbunden ist, und Daido daher seine Stellungnahmen im Rahmen der Untersuchung als Teil der Nippon Steel Group vorbringen kann. Am 4. März 2026 stellte Daido seinen Antrag auf Ausklammerung der Ware, auf den in Abschnitt 2.4 eingegangen wird. Am 24. August 2026 nahm Daido zur allgemeinen Unterrichtung Stellung und konnte somit seine Rechte als interessierte Partei in vollem Umfang wahrnehmen.

(7) Nach der endgültigen Unterrichtung beantragte der türkische ausführende Hersteller Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. (im Folgenden „Tezcan“), als nicht in die Stichprobe einbezogener mitarbeitender ausführender Hersteller berücksichtigt zu werden. Das Unternehmen brachte vor, die Kommission solle die besonderen Umstände berücksichtigen, nämlich dass Tezcan nur geringe Mengen in die Union ausgeführt habe und während der vorliegenden Untersuchung stark durch eine Auslaufüberprüfung in Anspruch genommen sei.

(8) Die Kommission wies diesen Antrag zurück. Das Unternehmen wurde am Tag der Einleitung der Untersuchung ordnungsgemäß über diese unterrichtet. Es übermittelte jedoch weder eine Antwort auf den Fragebogen zum Stichprobenverfahren noch meldete es sich als interessierte Partei. Über die Unterrichtung durch die Kommission über die Einleitung der Untersuchung hinaus wurde das Unternehmen von der Regierung der Türkei (im Folgenden „türkische Regierung“) über das Verfahren in Kenntnis gesetzt. Diese erhob bei den Herstellern von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen Daten, um den Fragebogen zum Vorliegen einer besonderen Marktlage in der Türkei zu beantworten.

1.4. **Stellungnahmen zur Einleitung der Untersuchung**

1.4.1. *Vorbringen zur besonderen Marktlage*

(9) Die Kommission stellte zunächst fest, dass der Antrag ausreichende Beweise im Sinne des Artikels 5 der Grundverordnung für das Vorliegen von Dumping ohne eine Anpassung an die besondere Marktlage enthielt, um die Einleitung der Untersuchung zu rechtfertigen. Wie in Abschnitt 3 der Einleitungsbekanntmachung dargelegt, enthielt der Antrag tatsächlich ausreichende Beweise für das Vorliegen von Dumping, das auf der Grundlage eines Vergleichs des Inlandspreises mit dem Preis der untersuchten Ware bei der Ausfuhr in die Union (auf der Stufe ab Werk) ermittelt wurde, ohne dass Anpassungen aufgrund der vom Antragsteller angeführten besonderen Marktlage vorgenommen wurden. Die auf der Grundlage dieses Vergleichs berechneten Dumpingspannen waren für alle betroffenen Länder erheblich und stellten damit einen ausreichenden Beweis für das Vorliegen von Dumping dar, der die Einleitung einer Untersuchung für alle betroffenen Länder rechtfertigte. Darüber hinaus finden die Bestimmungen des Artikels 2 Absatz 3 der Grundverordnung bezüglich der besonderen Marktlage – wie alle anderen Bestimmungen dieses Artikels – unabhängig von den im Antrag vorgelegten Beweisen für die Bestimmung des Normalwerts Anwendung. Die im Antrag enthaltenen Vorbringen zu den Beweisen und den Behauptungen über das Vorliegen einer besonderen Marktlage ändern daher nichts an der Schlussfolgerung hinsichtlich der Hinlänglichkeit der Beweise, auf denen die Einleitung der Untersuchung beruht, oder am Recht der Kommission, zu prüfen, ob in den betroffenen Ländern eine besondere Marktlage vorliegt.

1.4.1.1. Vorbringen zum „Verdrängungseffekt“ (push-out effect)

(10) Der sogenannte „Verdrängungseffekt“ wird in Abschnitt 3.1 erläutert.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd., Ho-Chi-Minh-Stadt (im Folgenden „POSVIET“) und Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul (im Folgenden „Tatmetal“) führten an, dass die im Antrag enthaltenen Beweise für das Vorliegen einer besonderen Marktlage in Bezug auf Vietnam und die Türkei nicht ausreichten, um einen Anscheinsbeweis

im Sinne des Artikels 5.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO darzustellen. POSVIET und Tatmetal verwiesen auf die Schlussfolgerungen des WTO-Panels in der Streitsache „Australia – Anti-Dumping Measures on Paper“ (Australien – Antidumpingmaßnahmen gegenüber Papier) ([4]), wo festgestellt wurde, dass „aus dem Begriff ‚besondere‘ folgt, dass die Marktlage ‚eindeutig, individuell, einzig und spezifisch‘ sein muss“. POSVIET führte ferner an, dass das WTO-Panel in der Streitsache „EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)“ (EU – Methoden zur Kostenberichtigung II (Russland)) ([5]) festgestellt habe, dass der Begriff „besondere“ voraussetze, dass eine „allgemeine Lage“ nicht als besondere Marktlage gelten könne. POSVIET führte aus, dass eine besondere Marktlage zwar nicht ausschließlich auf den Inlandsmarkt eines bestimmten Landes beschränkt sein müsse, es sich dabei jedoch um ein lokales Phänomen handeln müsse, d. h. um ein Phänomen, das auf diesem spezifischen Markt und nicht allgemein oder weltweit auftrete. Da der Antragsteller anführte, die Märkte weltweit seien rasch von den chinesischen Überkapazitäten überschwemmt worden, kamen POSVIET und Tatmetal zu dem Schluss, dass es sich nicht mehr um eine für die Inlandsmärkte der fünf betroffenen Länder besondere Lage handelte, sondern um eine verbreitete, weltweite Entwicklung, die genau der Art von „allgemeiner Lage“ entspreche, die von den WTO-Panels ausgeschlossen worden sei.

(12) POSVIET brachte ferner vor, dass der Antrag in Bezug auf den von dem angeblichen Verdrängungseffekt durch chinesische Überkapazitäten betroffenen sachlichen Markt zu allgemein gehalten sei, da er sich auf „Überkapazitäten bei Stahl (einschließlich kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse) weltweit“ beziehe. POSVIET brachte vor, dass diese mutmaßliche Lage weltweit bestehe und über die Märkte für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse hinausgehe; dies werde durch die Feststellung im Antrag untermauert, wonach „die internationalen Stahlpreise durch globale Überkapazitäten weltweit künstlich gesenkt wurden“. POSVIET führte aus, dass eine Marktbedingung, die eine derart breite Produktpalette auf den meisten internationalen Märkten betreffe, das genaue Gegenteil von „besonders“ sei.

(13) Tatmetal brachte ferner vor, dass die Türkei gemessen an den gesamten Ausfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus China zwar zu den zehn größten Ausfuhrländern gehörte, die Einfuhren in die Türkei jedoch nur 3,5 % der chinesischen Ausfuhren der untersuchten Ware ausmachten. Tatmetal machte geltend, dass die Türkei gegenüber den chinesischen Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen nicht anfällig sei, da die VR China lediglich das drittgrößte Herkunftsland der Einfuhren sei. Tatmetal führte des Weiteren an, dass im Antrag kein ursächlicher Zusammenhang zwischen den chinesischen Überkapazitäten und dem Preisverhalten der türkischen Unternehmen, die die untersuchte Ware herstellen, dargelegt worden sei und dass die Finanzergebnisse von Tatmetal die Behauptungen zum Verdrängungseffekt entkräften würden.

(14) Der Antrag enthielt Informationen zum Anstieg der Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus China nach Vietnam und in die Türkei im Zeitraum von 2019 bis 2024 ([6]). Der Antrag enthielt ferner Informationen zum Anteil der chinesischen Einfuhren an den gesamten Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen nach Vietnam und in die Türkei ([7]) sowie zum Vergleich zwischen den Preisen der chinesischen Einfuhren nach Vietnam und in die Türkei und den vietnamesischen und türkischen Inlandspreisen im Zeitraum von 2019 bis 2024 ([8]) sowie zu den Auswirkungen auf die vietnamesischen und türkischen Inlandspreise. Diese Faktoren bezogen sich darüber hinaus auch auf den im Antrag analysierten Untersuchungszeitraum (d. h. 2024), der auch für die Finanzergebnisse der Unternehmen maßgeblich war. Der Antrag enthielt ausreichende Beweise für das Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem vietnamesischen und dem türkischen Inlandsmarkt. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(15) Die taiwanesischen Behörden machten geltend, dass die im Antrag enthaltenen Beweise für eine besondere Marktlage in Bezug auf Taiwan nicht ausreichten, um einen Anscheinsbeweis im Sinne des Artikels 5.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO darzustellen. Den taiwanesischen Behörden zufolge betrafen die meisten Beweise, die zur Begründung des Vorliegens einer besonderen Marktlage vorgelegt wurden, nicht den Inlandsmarkt in Taiwan, da der Antragsteller in Bezug auf Taiwan nur die Finanzergebnisse von zwei Stahlherstellern in Taiwan angeführt habe. Diese Finanzergebnisse hätten sich auf das gesamte Unternehmen und/oder die gesamte Unternehmensgruppe und nicht speziell auf kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse bezogen. Zudem hätten sie das Jahr 2024 betroffen, während der Antragsteller den Zeitraum 2015-2020 analysiert habe, um die aufgrund der besonderen Marktlage erforderliche Berichtigung der Rentabilität zu bestimmen.

([4]) Panelbericht, Australia – Anti-Dumping Measures on A4 Copy Paper, WT/DS529/R und Add.1, am 28. Januar 2020 angenommen, DSR 2020:I, S. 261, Rn. 7.21.

([5]) Panelbericht, European Union – Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (Second Complaint), WT/DS494/R und Add.1, am 24. Juli 2020 an die WTO-Mitglieder in Umlauf gebracht, am 28. August 2020 Rechtsmittel eingelegt, Rn. 7.180.

([6]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 234 und Rn. 237.

([7]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 239.

([8]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 241.

(16) Der Antrag enthielt Informationen über den Anstieg der Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aus China nach Taiwan von 2019 bis 2024 ([9]). Des Weiteren enthielt der Antrag Informationen zum Anteil der chinesischen Einfuhren an den gesamten Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen nach Taiwan ([10]) und zum Vergleich zwischen den Preisen der Einfuhren aus China nach Taiwan und den taiwanesischen Inlandspreisen zwischen 2019 und 2024 ([11]) sowie zu den Auswirkungen auf die taiwanesischen Inlandspreise. Diese Faktoren bezogen sich darüber hinaus auch auf den im Antrag analysierten Untersuchungszeitraum (d. h. 2024), der auch für die Finanzergebnisse der Unternehmen maßgeblich war. Daher enthielt der Antrag ausreichende Beweise für das Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt. Der im Antrag zur Ermittlung der Rentabilität von Stahlunternehmen herangezogene Referenzwert bezog sich – wäre es nicht zu einem derart sprunghaften Anstieg der Überkapazitäten in China gekommen – auf Stahlunternehmen weltweit, mit Ausnahme der VR China. Somit umfasste der Referenzwert auch taiwanesische Unternehmen. Der Antragsteller bezog sich auf die Jahre 2015, 2017 und 2020, die vorgelegten Daten umfassten jedoch einen Zeitraum von 2005 bis 2020 ([12]). Diese Rentabilitätsdaten wurden lediglich als Referenzwert herangezogen, um die Gewinne zu ermitteln, die Stahlunternehmen außerhalb der VR China in einem Szenario hätten erzielen können, in dem die Überkapazitäten der VR China nicht in dem Maße angestiegen wären, wie dies tatsächlich der Fall war. Sie dienten somit lediglich dazu, eine mögliche Gewinnberichtigung zu veranschaulichen und eine Simulation der Gewinnberechnung unter normalen Marktbedingungen durchzuführen. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(17) Die taiwanesischen Behörden brachten zudem vor, dass Rentabilitätsschwankungen bei einzelnen Unternehmen für die Feststellung des Vorliegens einer besonderen Marktlage unerheblich seien.

(18) Für die Dumpingberechnung zog der Antragsteller die Rentabilität zweier ausführender Hersteller in Taiwan heran, jedoch nicht als Beweis für das Vorliegen einer besonderen Marktlage. Die Kommission war jedenfalls der Auffassung, dass die im Laufe der Zeit auftretenden Schwankungen der Rentabilität eines einzelnen Unternehmens in der Tat einen ausreichenden Beweis für das Vorliegen einer besonderen Marktlage im Sinne des Antrags darstellen könnten. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(19) Darüber hinaus machten die taiwanesischen Behörden geltend, dass für die im Antrag behauptete besondere Marktlage keine Rechtsgrundlage nach dem WTO-Recht bestehe, da das Panel in der Streitsache „Australia – Anti-Dumping Measures on Paper" darauf hingewiesen habe, dass sich eine besondere Marktlage „auf den Inlandsmarkt" des betroffenen Landes beziehe und nicht auf den eines anderen Landes ([13]). Nach Angaben der taiwanesischen Behörden sei im Antrag nicht erläutert worden, warum die besondere Marktlage, die auf den Verdrängungseffekt durch chinesische Einfuhren in die betroffenen Länder zurückzuführen sei, nur in den betroffenen Ländern und nicht in anderen Drittländern, einschließlich der Union, auftreten sollte.

(20) Die im Antrag in Bezug auf Taiwan angeführte besondere Marktlage ist weder auf weltweite Überkapazitäten noch auf chinesische Überkapazitäten im Allgemeinen zurückzuführen, sondern vielmehr auf den Verdrängungseffekt durch die chinesischen Überkapazitäten, durch die die Inlandspreise in Taiwan künstlich gesenkt wurden. Der Antrag enthielt – ebenso wie für die anderen betroffen Länder – somit ausreichende Beweise für das Vorliegen einer besonderen Marktlage in Taiwan, wie in Erwägungsgrund 16 dargelegt. Die Lage in anderen Drittländern, einschließlich der Union, war für die Einleitung unerheblich. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(21) Schließlich machten die taiwanesischen Behörden geltend, dass die im Antrag angewandte Methode, den Gewinn der inländischen Hersteller in Taiwan anhand von Informationen ausländischer weltweiter Stahlhersteller zu berichtigen, offensichtlich nicht mit Artikel 2.2.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO vereinbar sei.

(22) Die im Antrag angewandte Methode beruhte auf der Tatsache, dass die von den inländischen Herstellern in Taiwan erzielten Gewinne ebenso wie die Daten zu den Inlandsverkäufen insgesamt durch die besondere Marktlage verfälscht waren. Darüber hinaus handelte es sich bei den für die Berichtigung herangezogenen Informationen nicht um Daten aus dem Ausland, sondern um die tatsächlichen und hypothetischen Gewinne weltweiter Unternehmen, die möglicherweise auch die gesunkene und hypothetische Rentabilität taiwanesischer Hersteller umfassten. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(23) Die japanische Regierung führte aus, dass es für das Vorbringen, auf dem japanischen Markt bestehe aufgrund der Auswirkungen der chinesischen Überkapazitäten eine besondere Marktlage, keine Beweise gebe.

([9]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 234 und Rn. 237.
([10]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 239.
([11]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 241.
([12]) Siehe Anhänge der allgemein einsehbaren Fassung des Antrags „OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25" und „OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024".
([13]) Panelbericht, Australia – Anti-Dumping Measures on Paper, Rn. 7.36.

(24) Der Antrag enthielt Informationen über die Entwicklung der chinesischen Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse nach Japan von 2019 bis 2024 ([14]). Darüber hinaus enthielt der Antrag Informationen zum Anteil der chinesischen Einfuhren an den gesamten Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse nach Japan ([15]) und zum Vergleich zwischen den Preisen der chinesischen Ausfuhren nach Japan und den japanischen Inlandspreisen zwischen 2019 und 2024 ([16]) sowie zu den Auswirkungen auf die japanischen Inlandspreise. Somit enthielt der Antrag ausreichende Beweise für das Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem japanischen Inlandsmarkt. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(25) Die japanische Regierung, Nippon Steel, JFE Steel Corporation (im Folgenden „JFE“) und Kobe Steel, Ltd. (im Folgenden „Kobe“) machten geltend, dass in Japan aufgrund des chinesischen Verdrängungseffekts keine besondere Marktlage vorgelegen habe. Da der Antragsteller angeführt habe, die chinesischen Überkapazitäten beträfen alle fünf betroffenen Länder, und bestätigt habe, dass die chinesischen Überkapazitäten bei Stahl zu chinesischen Ausfuhren in andere Drittländer führten, machten Nippon Steel, JFE und Kobe insbesondere geltend, dass es sich bei einer weltweiten Kapazität nicht um eine besondere Marktlage handeln könne, die wie vom Panel in der Streitsache „Australia – Anti-Dumping Measures on Paper“ gefordert „eindeutig, individuell, einzig, spezifisch“ ist ([17]). Dass sich die Überkapazitäten bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen nicht auf den japanischen Markt beschränkten, zeige sich daran, dass Japan im Jahr 2024 nicht zu den zehn wichtigsten Bestimmungsländern für chinesische Ausfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen gehörte und laut Comtrade-Daten nur 2,3 % der chinesischen Ausfuhren auf Japan entfielen. Sie fügten hinzu, dass die Auswirkungen nahezu gleichmäßig in der Weltwirtschaft zu spüren gewesen seien und nicht auf ein bestimmtes Land oder eine bestimmte Ländergruppe beschränkt seien.

(26) Die im Antrag in Bezug auf Japan angeführte besondere Marktlage war nicht auf chinesische Überkapazitäten im Allgemeinen, sondern vielmehr auf den Verdrängungseffekt durch die chinesischen Überkapazitäten zurückzuführen, durch den die Inlandspreise in Japan künstlich gesenkt wurden. Die Kommission stellte ferner fest, dass der Antrag, wie in Erwägungsgrund 24 dargelegt, ausreichende Beweise für eine speziell auf Japan bezogene besondere Marktlage enthielt. Die Lage in anderen Drittländern war für die Einleitung des Verfahrens unerheblich. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(27) Die japanische Regierung und POSVIET führten an, dass die Preise auf dem japanischen und dem vietnamesischen Markt nicht künstlich niedrig gewesen seien, und Nippon Steel, JFE, Kobe sowie POSVIET machten geltend, der Antragsteller habe keine Beweise dafür vorgelegt, dass die Inlandspreise künstlich gesenkt worden seien, um den Unternehmen Anreize zu bieten, ihre Erzeugnisse in Drittländern statt im Inland zu verkaufen. In diesem Zusammenhang wiesen Nippon Steel, JFE und Kobe darauf hin, dass der durchschnittliche Preis der Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse nach Japan und Vietnam auf der Grundlage von Comtrade-Daten im Jahr 2024 dem weltweiten Durchschnitt entspräche und sogar darüber läge. POSVIET führte ferner an, dass sich der Antrag nicht auf die Inputmaterialien, sondern vielmehr auf das nachgelagerte Erzeugnis beziehe und dass es wirtschaftlich unvernünftig sei, davon auszugehen, dass die Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in den Zielländern allein deshalb künstlich niedrig seien, weil die Preise der Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aus China angeblich künstlich niedrig seien. Außerdem sei der Anteil der Einfuhren von chinesischen kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in die Zielländer in einigen Ländern eher gering und liege zwischen 12 % in Indien und 78 % in Taiwan. POSVIET brachte vor, dass die Einfuhranteile nicht ausreichten, um „künstlich niedrige Preise“ aus China auf einen Einfuhrmarkt zu übertragen.

(28) Der Antragsteller legte einen Vergleich zwischen den Preisen chinesischer Ausfuhren nach Japan und Vietnam sowie den Inlandspreisen in Japan und Vietnam im Zeitraum von 2019 bis 2024 ([18]) sowie Informationen zum Anteil chinesischer Einfuhren an den gesamten Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen nach Japan und Vietnam vor ([19]), aus denen hervorging, dass chinesische Einfuhren Druck auf den Markt ausübten. Darüber hinaus berichtete der Antragsteller, dass die Stahlausfuhren Japans und Vietnams in die Union gestiegen seien, obwohl die Stahlausfuhren insgesamt zurückgegangen seien ([20]). Der Antragsteller legte somit ausreichende Beweise vor, um nachzuweisen, dass die Inlandspreise durch die chinesischen Überkapazitäten künstlich gesenkt wurden. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(29) Nippon Steel, JFE und Kobe widersprachen der Analyse des Antragstellers, mit der ein Anstieg der chinesischen Einfuhren nach Japan seit 2020 trotz der außergewöhnlichen Umstände dieses Jahres aufgezeigt werden sollte. Ihrer Ansicht nach sollte die Analyse der Entwicklung im Jahr 2019 beginnen, die zeigen würde, dass die Einfuhren im Jahr 2024 den japanischen Statistiken zufolge immer noch unter dem Niveau von 2019 lagen.

([14]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 234 und Rn. 237.
([15]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 239.
([16]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 241.
([17]) Panelbericht, Australia – Anti-Dumping Measures on Paper, Rn. 7.22.
([18]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 241.
([19]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Tabelle nach Rn. 239.
([20]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Rn. 398 und 399.

(30) Nippon Steel, JFE und Kobe stützten sich auf eine Auswertung, bei der die Einfuhren aus der Republik Korea (im Folgenden „Korea“, mit 103 im japanischen Statistikcode gekennzeichnet) nach Japan und nicht aus der VR China (mit 105 im japanischen Statistikcode gekennzeichnet) nach Japan berücksichtigt wurden. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

1.4.1.2. Vorbringen zur besonderen Marktlage in Vietnam im Zusammenhang mit den Kosten

(31) Die vietnamesische Behörde für handelspolitische Schutzmaßnahmen (Trade Remedies Authority of Vietnam, im Folgenden „TRAV“) führte an, dass die im Antrag enthaltenen Beweise in Bezug auf die Lage des Wirtschaftszweigs für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Vietnam unzutreffend und veraltet seien. Die TRAV stellte klar, dass die vietnamesische Regierung nicht an Abschnitt 20 des kanadischen Berichts mitgewirkt habe und dass die Feststellungen auf der Grundlage der verfügbaren Fakten getroffen worden seien; ferner wies sie darauf hin, dass diese Feststellungen durch zwei nachfolgende Überprüfungen in Bezug auf geschweißte Rohre aus Kohlenstoffstahl ([21]) und korrosionsbeständigen Stahl ([22]) revidiert worden seien.

(32) Der Antrag enthielt Beweise für mehrere Maßnahmen in Vietnam, die sich auf die Herstellkosten für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse auswirkten ([23]). Somit lagen ausreichende Beweise dafür vor, dass in Vietnam Maßnahmen in Kraft waren, die zu einer besonderen Marktlage führen könnten, und die Kommission wies das Vorbringen zurück. Im Rahmen der Untersuchung wird geprüft, ob diese Maßnahmen weiterhin bestehen und welche Auswirkungen sie gegebenenfalls auf die Herstellkosten für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse haben.

1.4.1.3. Vorbringen zum angemessenen Vergleich

(33) POSVIET und Tatmetal verwiesen auf die Schlussfolgerungen des WTO-Panels in der Streitsache „Australia – Anti-Dumping Measures on Paper“, wo festgestellt wurde, dass im Zusammenhang mit dem Begriff „angemessener Vergleich“ eine Bewertung im Hinblick auf den Vergleich von Inlands- und Ausfuhrpreisen erforderlich ist und dass sich eine solche Bewertung der Vergleichbarkeit von der Frage unterscheidet, ob eine besondere Marktlage vorlag. Selbst wenn also eine besondere Marktlage vorgelegen hätte (was nicht der Fall gewesen wäre), könne nicht davon ausgegangen werden, dass die Inlandsverkäufe keinen angemessenen Vergleich zuließen. Mit Blick auf die Schlussfolgerungen des WTO-Panels brachten POSVIET und Tatmetal vor, dass der Antrag keine Beweise enthalte, die darauf hindeuteten, dass die Inlandspreise in den Zielländern keinen angemessenen Vergleich zuließen.

(34) Die Kommission stellte fest, dass der Antrag ausreichende Beweise dafür enthielt, dass die Gewinne der inländischen Hersteller in den fünf betroffenen Ländern aufgrund des Verdrängungseffekts durch chinesische Überkapazitäten zurückgegangen sind, wodurch die Inlandspreise auf den jeweiligen Inlandsmärkten künstlich gesenkt wurden. Die mutmaßliche besondere Marktlage wirkte sich daher ausschließlich auf die Inlandspreise aus und ermöglichte somit keinen angemessenen Vergleich zwischen den Inlandspreisen und den Ausfuhrverkäufen. Der Einwand wurde zurückgewiesen.

(35) Die taiwanesischen Behörden wiesen zudem darauf hin, dass zum Feststellen des Vorliegens einer besonderen Marktlage nachgewiesen werden müsse, dass die Inlandsverkäufe aufgrund dieser Lage nicht mehr für einen angemessenen Vergleich mit dem Ausfuhrpreis geeignet seien. Daher machten sie geltend, dass keiner der im Antrag vorgelegten Beweise darauf hindeute, dass die besondere Marktlage einem angemessenen Vergleich entgegengestanden habe. Tatsächlich seien nach Angaben der taiwanesischen Behörden auf der Grundlage der im Antrag enthaltenen Beweise alle von Stahlherstellern weltweit erzielten Gewinne von der durch globale Überkapazitäten verursachten besonderen Marktlage betroffen gewesen, sodass diese besondere Marktlage einem angemessenen Vergleich nicht entgegenstehen würde.

(36) Die Kommission stellte fest, dass der Antrag ausreichende Beweise dafür enthielt, dass die Gewinne der taiwanesischen Inlandshersteller aufgrund des Verdrängungseffekts durch die chinesischen Überkapazitäten zurückgegangen sind; dies – und nicht die globalen Überkapazitäten – führte zu einem künstlichen Absenken der Inlandspreise in Taiwan. Die mutmaßliche besondere Marktlage wirkte sich daher ausschließlich auf die Inlandspreise aus und ermöglichte somit keinen angemessenen Vergleich zwischen den Inlandspreisen und den Ausfuhrverkäufen. Der Einwand wurde daher zurückgewiesen.

(37) Nippon Steel, JFE und Kobe machten geltend, dass die Anforderung, wonach die besondere Marktlage, sofern diese vorliegt, dazu führen müsse, dass Inlandsverkäufe für einen Vergleich mit dem Ausfuhrpreis ungeeignet seien, im Antrag nicht erörtert worden sei.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31. Januar 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30. Oktober 2020.
([23]) Siehe Abschnitt 4.4.1 der allgemein einsehbaren Fassung des Antrags.

(38) Die Kommission stellte fest, dass im Antrag auf die Anforderung eines angemessenen Vergleichs hingewiesen wird ([24]) und dass dies die rechnerische Ermittlung des Normalwerts durch eine Gewinnberichtigung stützt. Dieses Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

1.4.1.4. Sonstige Vorbringen zur besonderen Marktlage

(39) Die taiwanesischen Behörden machten geltend, dass die Stahlhersteller in Taiwan häufig vertikal integriert und daher nicht von Rohstoffeinfuhren aus China abhängig seien. Diese Struktur ermögliche es dem taiwanesischen Wirtschaftszweig, gegenüber Einfuhren aus Drittländern wettbewerbsfähig zu bleiben.

(40) Die taiwanesischen Behörden machten ferner geltend, dass Taiwan eine Marktwirtschaft sei, in der die Preise unter normalen Wettbewerbsbedingungen ohne staatliche Eingriffe zustande kämen. Daher sollte sich die Kommission auf die Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse stützen, wie sie es bei der jüngsten Untersuchung der Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus nicht rostendem Stahl in Tafeln oder Rollen (Coils) mit Ursprung unter anderem in Taiwan getan habe ([25]). Die taiwanesischen Behörden wiesen darauf hin, dass im Antrag und der Bekanntmachung der Einleitung der zum Zeitpunkt der vorliegenden Untersuchung laufenden Überprüfung wegen des bevorstehenden Außerkrafttretens dieser Antidumpingmaßnahmen weder auf eine besondere Marktlage in Taiwan noch auf eine mangelnde Repräsentativität der Inlandsverkäufe oder auf Gewinnverzerrungen Bezug genommen wurde.

(41) Darüber hinaus machten die taiwanesischen Behörden geltend, dass die Feststellung des Vorliegens einer besonderen Marktlage nicht auf weltweite Preisphänomene gestützt werden könne, die von einem Drittland ausgelöst würden, das nicht Gegenstand der Untersuchung sei. Die taiwanesischen Behörden äußerten Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit einer solchen Auslegung des Begriffs der besonderen Marktlage mit den WTO-Regeln, insbesondere wenn diese Auslegung nicht durch eindeutige Beweise für staatliche Eingriffe und daraus resultierende spezifische Marktverzerrungen auf dem taiwanesischen Markt gestützt werde. Diesbezüglich verwiesen die taiwanesischen Behörden auf einen Präzedenzfall, bei dem eine besondere Marktlage mit erkennbaren Formen staatlicher Einflussnahme in Verbindung gebracht wurde ([26]), sowie auf einen Fall, bei dem die Kommission das Vorbringen, dass eine besondere Marktlage in Bezug auf ein Stahlerzeugnis bestehe, zurückgewiesen hatte ([27]).

(42) In diesem Zusammenhang brachte EUROFER vor, dass der entscheidende Faktor nicht in der Art der Lage selbst liege, sondern in den Auswirkungen und Folgen, die sie auf dem Markt habe. Konkret seien es nicht die chinesischen Überkapazitäten an sich, die eine besondere Lage verursachten, sondern vielmehr deren Auswirkungen auf jedes der betroffenen Länder.

(43) Nippon Steel, JFE und Kobe machten geltend, dass Japan nicht besonders anfällig gegenüber chinesischen Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse sei, da der im Antrag angegebene Anteil im Vergleich zu den Einfuhren nach Taiwan oder Vietnam geringer sei.

(44) Nippon Steel, JFE und Kobe fügten an, dass der japanische Wirtschaftszweig durch die von der japanischen Regierung verhängten handelspolitischen Schutzmaßnahmen systematisch vor den Auswirkungen chinesischer Überkapazitäten geschützt werde, und verwiesen auf eine Reihe von Maßnahmen sowie auf die fortlaufende Überwachung durch die japanische Regierung.

(45) EUROFER widersprach dieser Darstellung und erklärte, ein solcher Schutz habe nicht ausgereicht, um die Bedenken des japanischen Wirtschaftszweigs auszuräumen, und verwies auf eine Reihe öffentlicher Erklärungen von Vertretern japanischer Stahlunternehmen und Handelshäuser.

(46) Nippon Steel, JFE und Kobe machten außerdem geltend, dass der japanische Stahlmarkt strukturell vor dem Zugang chinesischer Einfuhren geschützt sei, was zum einen auf die Anforderungen der Verbraucher an ein hochwertiges Produkt zurückzuführen sei, das die chinesische Industrie in der Regel nicht biete, insbesondere im japanischen Automobilsektor, und zum anderen auf die sehr spezifische Art und Weise, wie Geschäfte auf dem japanischen Markt getätigt werden, die durch die Beteiligung von Handelsunternehmen geprägt sei, die langjährige und genau definierte Beziehungen zu den japanischen Herstellern aufgebaut hätten.

([24]) Siehe die allgemein einsehbare Fassung des Antrags, Rn. 58 und 191.

([25]) Durchführungsverordnung (EU) 2020/508 der Kommission vom 7. April 2020 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus nicht rostendem Stahl in Tafeln oder Rollen (Coils) mit Ursprung in Indonesien, der Volksrepublik China und Taiwan (ABl. L 110 vom 8.4.2020, S. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Panelbericht, EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia), Rn. 7.40.

([27]) Durchführungsverordnung (EU) 2025/1919 der Kommission vom 25. September 2025 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl mit Ursprung in Ägypten, Japan und Vietnam und zur Einstellung der Untersuchung betreffend die Einfuhren dieser Erzeugnisse mit Ursprung in Indien (ABl. L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), Rn. 132 bis 137).

(47) Nippon Steel brachte in der vertraulichen Fassung seiner Stellungnahmen zudem vor, dass die Inlandspreise in Japan aufgrund der in den Erwägungsgründen 44 und 46 dargelegten Merkmale des japanischen Marktes künstlich höher seien.

(48) Nippon Steel, JFE und Kobe wiesen zudem darauf hin, dass der japanische Wirtschaftszweig nicht zu den weltweiten Überkapazitäten im Stahlsektor beigetragen habe, da die inländischen Stahlkapazitäten in Japan laut Daten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (im Folgenden „OECD") zwischen 2019 und 2024 zurückgegangen seien – im Gegensatz zu Vietnam, wo die Kapazitäten gestiegen seien. Darüber hinaus habe die japanische Regierung auf internationaler Ebene an trilateralen Gesprächen mit der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika teilgenommen, um das Problem der weltweiten Überkapazitäten im Stahlsektor anzugehen, und sei seit Langem ein aktives Mitglied des Global Forum on Steel Excess Capacity (im Folgenden „GFSEC").

(49) Die TRAV brachte vor, dass die im Antrag erhobene Behauptung, die inländischen Hersteller von kaltgewalzten Flacherzeugnissen in Vietnam seien aufgrund chinesischer kaltgewalzter Flacherzeugnisse zu niedrigen Preisen auf dem vietnamesischen Markt gezwungen gewesen, ihre inländischen Verkaufspreise unter ein untragbares Niveau zu senken, um mit den Preisen der chinesischen kaltgewalzten Flacherzeugnisse konkurrieren zu können, sachlich unrichtig sei, da Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus China nach Vietnam seit 2020 Antidumpingzöllen unterlägen und diese Maßnahmen im Dezember 2025 verlängert worden seien.

(50) Die japanische Regierung forderte, dass die inländischen Verkaufspreise und die Ausfuhrpreise angemessen verglichen werden. In diesem Zusammenhang führten Nippon Steel, JFE und Kobe zudem an, dass – selbst wenn die Kommission das Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem japanischen Markt feststellen sollte – dies einem angemessenen Vergleich des Inlands- und des Ausfuhrpreises nicht automatisch entgegenstehen würde, da die Verdrängung durch chinesische Überkapazitäten im Stahlsektor sowohl den japanischen als auch den Unionsmarkt in gleichem Maße betroffen habe. Ihrer Ansicht nach ergebe sich dies aus der Art der angeblichen besonderen Marktlage, da die Überkapazitäten im Stahlsektor und insbesondere in China, wie vom Antragsteller eingeräumt, weltweite Folgen hätten und sich auf die Weltwirtschaft auswirkten. Um dies zu untermauern, verglichen sie die Gesamtmenge der Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse nach Japan und in die Union und stellten fest, dass sie ähnlich seien. Ihrer Ansicht nach sei auch der Schutz vor chinesischen Einfuhren ähnlich. Japan werde durch die in den Erwägungsgründen 44 und 46 genannten Maßnahmen geschützt, während die Union durch Antidumpingzölle auf die Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung unter anderem in der VR China ([28]) sowie durch Schutzmaßnahmen für bestimmte Stahlerzeugnisse geschützt sei ([29]). Ihrer Ansicht nach hätten sich diese Maßnahmen jedoch bei der Bekämpfung von Überkapazitäten als unwirksam erwiesen, da der Verbrauch in der Union zurückgegangen sei, während die Mengen der Zollkontingente durch die jährliche Liberalisierung gestiegen seien. Dies würde durch den Vorschlag der Kommission bestätigt, die negativen handelsbezogenen Auswirkungen globaler Überkapazitäten auf den Stahlmarkt der Union einzudämmen ([30]).

(51) EUROFER hielt hingegen eine angemessene Vergleichsanalyse unter den Umständen dieses Falles für unnötig, da es sich nicht um dieselbe besondere Marktlage handele, die die Ausfuhrpreise beeinflusst, sondern um ein anderes wirtschaftliches Phänomen (nämlich die Auswirkungen chinesischer Überkapazitäten auf den Unionsmarkt). Nach Ansicht von EUROFER bestand das Dumping gerade darin, die Ausfuhrpreise bewusst auf einem niedrigeren Niveau als die Normalwerte festzusetzen, ungeachtet der wirtschaftlichen Dynamik auf den Ausfuhrmärkten. Zudem führt die Kommission aus anderen Gründen bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts keine solche parallele Analyse durch. Wenn die Kommission beispielsweise der Auffassung ist, dass alle Inlandsverkäufe mit Verlust und somit nicht im normalen Handelsverkehr getätigt werden, kann sie nicht beschließen, tatsächliche Verkaufsdaten heranzuziehen, da alle Verkäufe auf dem Unionsmarkt ebenfalls mit Verlust erfolgen. Nach Ansicht von EUROFER ist der letztgenannte Sachverhalt unerheblich.

([28]) Schließlich verhängt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068 der Kommission vom 26. Oktober 2022 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation nach einer Überprüfung wegen des bevorstehenden Außerkrafttretens nach Artikel 11 Absatz 2 der Verordnung (EU) 2016/1036 des Europäischen Parlaments und des Rates (ABl. L 277 vom 27.10.2022, S. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Durchführungsverordnung (EU) 2019/159 der Kommission vom 31. Januar 2019 zur Einführung endgültiger Schutzmaßnahmen gegenüber den Einfuhren bestimmter Stahlerzeugnisse (ABl. L 31 vom 1.2.2019, S. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates zur Eindämmung der negativen handelsbezogenen Auswirkungen globaler Überkapazitäten auf den Stahlmarkt der Union (COM(2025) 726 final, 7.10.2025).

(52) Darüber hinaus machten Nippon Steel, JFE, Kobe und Tatmetal geltend, dass die Kommission, selbst wenn die Voraussetzungen nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung erfüllt wären, die tatsächlichen Gewinne von Nippon Steel und Tatmetal aus ihren Inlandsverkäufen im normalen Handelsverkehr gemäß dem Einleitungssatz von Artikel 2 Absatz 6 nicht außer Acht lassen dürfe, da die Kommission nach Artikel 2 Absatz 3 nur den Normalwert rechnerisch ermitteln dürfe. Wenn tatsächliche Daten über Produktion und Verkäufe im normalen Handelsverkehr vorlägen, müsse die Kommission diese Daten ihrer Ansicht nach heranziehen, um die Höhe des Gewinns zu ermitteln, wie dies vom Gerichtshof in der Rechtssache „Goldstar/Rat“ ([31]) und in mehreren WTO-Entscheidungen ([32]) dargelegt wurde. Ihnen zufolge könne der Gewinn aus tatsächlichen Inlandsverkäufen im normalen Handelsverkehr bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung nur dann unberücksichtigt bleiben, wenn keine Inlandsverkäufe im normalen Handelsverkehr getätigt wurden. In diesem Zusammenhang könne die Kommission den normalen Handelsverkehr nicht mit einer besonderen Marktlage gleichsetzen, um den bei Inlandsverkäufen im normalen Handelsverkehr erzielten Gewinn unberücksichtigt zu lassen, da es sich um zwei unterschiedliche Konzepte handele, wie die Verwendung des Wortes „oder“ zwischen diesen Begriffen in Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung zeige. Gestützt auf die Rechtssache NutraSweet/Rat ([33]) brachten Nippon Steel, JFE und Kobe vor, dass sich das Kriterium des normalen Handelsverkehrs auf die Art der Verkäufe selbst und nicht auf den Markt beziehe, auf dem ein Unternehmen tätig sei. Nippon Steel, JFE, Kobe und Tatmetal verwiesen auch auf die Rechtssache Rat/Alumina ([34]). Nach Ansicht von Nippon Steel, JFE und Kobe, die sich auf Hansol ([35]) bezogen, ist die Tatsache, dass dies zu einem rechnerisch ermittelten Normalwert führen könnte, der den Inlandsverkaufspreisen entspricht, die aufgrund der besonderen Marktlage nicht berücksichtigt wurden, unerheblich.

(53) EUROFER widersprach dem und vertrat die Auffassung, dass Inlandsverkäufe auf einem Markt, der von einer besonderen Marktlage betroffen ist, nicht im Rahmen des normalen Handelsverkehrs getätigt würden, sodass sich die Kommission nicht auf die tatsächlichen Preise stützen könne. EUROFER brachte ferner vor, dass weder das Urteil Rat/Alumina noch das Urteil NutraSweet/Rat den Schluss zuließen, dass sich das Kriterium des normalen Handelsverkehrs auf die Art der Verkäufe selbst und nicht auf die Art des Markts beziehe, auf dem ein Unternehmen tätig sei.

(54) Nippon Steel hielt erneut fest, dass EUROFER die Konzepte des „normalen Handelsverkehrs“ und der „besonderen Marktlage“, die in Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung klar voneinander abgegrenzt seien, miteinander vermischt habe, und dass in der Rechtssache NutraSweet/Rat deutlich gemacht worden sei, dass sich das Kriterium des normalen Handelsverkehrs auf die Art der Verkäufe selbst beziehe ([36]). Im Gegensatz dazu gehe aus der Verordnung (EG) Nr. 1972/2002 des Rates ([37]), mit der das Konzept der besonderen Marktlage erstmals in die Grundverordnung aufgenommen wurde, hervor, dass der politische Grund für die Einführung der besonderen Marktlage darin bestehe, den Schwerpunkt auf umfassendere, strukturelle Bedingungen innerhalb eines Marktes zu legen und nicht auf die Verkäufe eines bestimmten Unternehmens ([38]). Darüber hinaus wies Nippon Steel darauf hin, dass in Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung nicht auf eine besondere Marktlage Bezug genommen werde, sondern dort stattdessen der Begriff „normaler Handelsverkehr“ verwendet werde. Nippon

([31]) Urteil vom 13. Februar 1992, Goldstar Co. Ltd/Rat der Europäischen Gemeinschaften, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, Rn. 35 bis 38.

([32]) Panelbericht, Australia – Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China, WT/DS603/R und Add.1, am 26. April 2024 angenommen, Rn. 7.115 und 7.116; Panelbericht, Pakistan – Anti-Dumping Measures on Biaxially Oriented Polypropylene Film from the United Arab Emirates, WT/DS538/R und Add.1, am 18. Januar 2021 an die WTO-Mitglieder in Umlauf gebracht, Rechtsmittel eingelegt am 22. Februar 2021, Rn. 7.147 und 7.148; Bericht des Rechtsmittelgremiums, European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India, WT/DS141/AB/R, am 12. März 2001 angenommen, DSR 2001:V, S. 2049, Rn. 81 und Berichte des Rechtsmittelgremiums, „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 und Add.1/WT/DS460/AB/R und Add.1, angenommen am 28. Oktober 2015, DSR 2015:IX, S. 457, Rn. 5.25 bis 5.27.

([33]) Urteil vom 3. Mai 2001, Ajinomoto Co., Inc. und The NutraSweet Company/Rat der Europäischen Union und Kommission der Europäischen Gemeinschaften, verbundene Rechtssachen C-76/98 P und C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, Rn. 38.

([34]) Urteil vom 1. Oktober 2014, Rat der Europäischen Union/Alumina d.o.o., C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, Rn. 30.

([35]) Entscheidung vom 13. Juni 2024, Hansol Paper Co. Ltd./Europäische Kommission, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, Rn. 63.

([36]) Verbundene Rechtssachen C-76/98 P und C-77/98 P, NutraSweet/Rat, Rn. 38.

([37]) Verordnung (EG) Nr. 1972/2002 des Rates vom 5. November 2002 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 384/96 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern (ABl. L 305 vom 7.11.2002, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Verordnung (EG) Nr. 1972/2002 des Rates, Erwägungsgrund 3.

Steel machte ferner geltend, dass auf der Grundlage des Panelberichts in der Streitsache „EC – Salmon (Norway)“ (EG – Lachs (Norwegen)) ([39]) Gewinne aus Verkäufen im normalen Handelsverkehr herangezogen werden müssten. Die Kommission würde selbst in Fällen, in denen die Verkaufsmenge einer bestimmten Ware nicht ausreiche, um die Heranziehung von Inlandsverkäufen zu rechtfertigen, nach Artikel 2 Absatz 6 und PT Musim Mas/Kommission dennoch die Rentabilität der im normalen Handelsverkehr getätigten Verkäufe zugrunde legen ([40]). Nach Ansicht von Nippon Steel sollte dies auch dann gelten, wenn die Inlandspreise aufgrund einer besonderen Marktlage außer Acht gelassen würden, und der Antragsteller habe nicht nachgewiesen, dass die Inlandsverkäufe der japanischen Hersteller nicht im normalen Handelsverkehr erfolgten.

(55) Darüber hinaus brachten Nippon Steel, JFE und Kobe vor, dass die Kommission – sollte sie dennoch beschließen, Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c anzuwenden –, verpflichtet wäre, die Gewinnobergrenze zu berechnen, damit diese nicht überschritten wird, wie das Panel in den Berichten „EU – Footwear (China)“ (EU – Schuhe (China)) ([41]) und „EU – Biodiesel (Indonesia)“ (EU – Biodiesel (Indonesien)) ([42]) ausgeführt hat. Daher sollte die Kommission den interessierten Parteien mitteilen, wie hoch die Obergrenze ist und wie sie diese festgelegt hat. Schließlich wiesen sie darauf hin, dass sich der Begriff „normalerweise verzeichneter Gewinn“ auf Gewinne beziehe, die regelmäßig oder üblicherweise erzielt würden.

(56) In diesem Zusammenhang führte EUROFER an, dass die Kommission auf Buchstabe c zurückgreifen sollte, da Buchstabe a nicht anwendbar sei, weil die besondere Marktlage alle Verkäufe betreffe, und Buchstabe b nicht anwendbar sei, weil die wettbewerbsverzerrenden Auswirkungen der chinesischen Überkapazitäten bei Stahlerzeugnissen auf eine breite Palette von Stahlerzeugnissen zutreffen könnten und keine anderen Erzeugnisse eine ausreichende Ähnlichkeit mit den Besonderheiten kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aufwiesen.

(57) Nippon Steel antwortete mit Stellungnahmen, die nur in der vertraulichen Fassung enthalten waren und sich auf mögliche anzuwendende Gewinne bezogen.

(58) JSW Steel Limited und die mit ihm verbundenen Unternehmen (im Folgenden: „JSW“) widersprachen dem Antragsteller, dass Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung eine Rechtsgrundlage für die Berichtigung der Kosten zur Berechnung des Normalwerts darstelle, selbst wenn die Kommission eine besondere Marktlage in Indien feststellen sollte. JSW machte geltend, dass das Vorliegen einer besonderen Marktlage nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung lediglich die Verwendung des rechnerisch ermittelten Normalwerts zulasse, der auf der Grundlage der Herstellkosten und nicht der tatsächlichen Verkaufspreise berechnet werde.

(59) JSW machte geltend, dass die Feststellung des Vorliegens einer besonderen Marktlage auf dem indischen Markt im Allgemeinen nicht ausreiche und dass die Kommission nachweisen müsse, dass JSW tatsächlich von der behaupteten besonderen Marktlage betroffen gewesen sei. Darüber hinaus machte JSW geltend, dass das Unternehmen von keiner der angeblichen besonderen Marktlagen betroffen gewesen sei.

(60) Was Eisenerz betrifft, führte JSW aus, dass es für Eisenerz mit einem Eisengehalt unter 58 % keine Ausfuhrbeschränkungen gebe und dass der Antragsteller nicht nachgewiesen habe, inwiefern Maßnahmen in Indien den Inlandspreis für Eisenerz im Vergleich zum Ausfuhrpreis gedrückt hätten. JSW machte zudem geltend, dass hinsichtlich Eisenerz mit einem Eisengehalt von über 58 % die von JSW eingeführten Mengen nicht von einer möglichen besonderen Marktlage betroffen gewesen seien. Darüber hinaus brachte JSW vor, dass der Preis, zu dem JSW inländisches Eisenerz mit einem Eisengehalt von über 58 % erwarb, dem Einfuhrpreis entsprochen habe. Was schließlich den Eigenbedarf an Eisenerz betrifft, verwies JSW darauf, dass der von ihm gezahlte Preis über dem Marktpreis gelegen habe und der einzige Vorteil des Eigenbedarfs für JSW in der Versorgungssicherheit bestanden habe.

(61) Im Hinblick auf Kohle brachte JSW vor, dass im Antrag nicht zwischen Kokskohle, die ein direkter Input für die Stahlherstellung ist, und Nicht-Kokskohle, die zur Energieerzeugung verwendet wird, unterschieden werde. JSW machte geltend, dass die Kommission das Vorbringen, es gebe in Indien eine besondere Marktlage für Kohle, außer Acht lassen sollte, da diese beiden Produkte nicht austauschbar seien und die Märkte für diese beiden Produkte voneinander getrennt seien. JSW führte außerdem an, den Großteil der benötigten Kokskohle einzuführen, da im Inland nicht genügend Kokskohle verfügbar sei und deren Qualität für die Stahlherstellung unzureichend sei. Schließlich machte JSW geltend, dass die Einkaufspreise des Unternehmens für Kokskohle mit den internationalen Preisen vergleichbar gewesen seien, was zeige, dass die indischen Einfuhrpreise durch die innenpolitischen Maßnahmen keinem Abwärtsdruck ausgesetzt gewesen seien.

([39]) Panelbericht, European Communities – Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway, WT/DS337/R, angenommen am 15. Januar 2008, und Corr.1, DSR 2008:I, S. 3, Rn. 7.298.
([40]) Urteil vom 2. Juli 2025, PT Musim Mas/Kommission, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, Rn. 116.
([41]) Panelbericht, European Union – Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China, WT/DS405/R, angenommen am 22. Februar 2012, DSR 2012:IX, S. 4585, Rn. 7.299 und 7.300.
([42]) Panelbericht, European Union – Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia, WT/DS480/R und Add.1, angenommen am 28. Februar 2018, DSR 2018:II, S. 605, Rn. 7.51.

(62) Im Hinblick auf Schrott brachte JSW vor, dass die Behauptung, es liege eine besonderen Marktlage bei Kohle vor, im Widerspruch zu einer solchen Marktlage für Schrott stehe, da eine besondere Marktlage bei Kohle die Nachfrage nach Schrott verringert hätte. JSW machte geltend, der Antragsteller habe nicht dargelegt, inwiefern die indischen Maßnahmen im Zusammenhang mit Schrott, wie beispielsweise der Ausfuhrzoll in Höhe von 15 %, zu niedrigeren Schrottpreisen beigetragen hätten. JSW machte ferner geltend, dass mehrere andere Länder, darunter auch die Union, ebenfalls Maßnahmen zur Stützung von Schrott ergriffen hätten und dass der Antragsteller nicht nachgewiesen habe, inwiefern die indischen Maßnahmen besonders oder eindeutig seien, was nach Ansicht von JSW für die Feststellung einer besonderen Marktlage erforderlich sei.

(63) JSW machte geltend, dass die Kommission selbst im Falle des Vorliegens einer besonderen Marktlage prüfen müsse, ob diese einen angemessenen Vergleich zwischen Inlands- und Ausfuhrverkäufen ermöglichen würde. JSW machte ferner geltend, dass das Unternehmen unabhängig davon, ob die betroffene Ware im Inland verkauft oder ausgeführt wurde, die gleichen Herstellkosten gehabt habe. JSW machte zudem geltend, dass die maßgeblichen Inputs ohne Unterscheidung nach ihrer Herkunft in den Ofen gegeben worden seien, was zudem dadurch bestätigt werde, dass bei der Herstellung vorgelagerter Erzeugnisse wie warmgewalzter Coils den Produktionslinien nicht bekannt war, ob die Coils weiter zu kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen verarbeitet oder in dieser Form verkauft würden.

(64) JSW widersprach den Behauptungen des Antragstellers, wonach große Mengen chinesischer Einfuhren der betroffenen Ware die Preise auf dem indischen Inlandsmarkt gedrückt hätten, sodass die indischen Hersteller nicht mehr in der Lage gewesen seien, gewinnbringend zu verkaufen, und dass die indischen Hersteller infolgedessen ihre Produktionsmenge auf den Unionsmarkt umgelenkt hätten. JSW machte geltend, dass dieser vom Antragsteller behauptete Verdrängungseffekt nicht auf Indien beschränkt gewesen sei und keine nachweisbaren Auswirkungen auf die Preise, die Handelsströme oder die Rentabilität der indischen Hersteller gehabt habe. JSW machte ferner geltend, dass sein Gewinn auf dem Inlandsmarkt nicht durch chinesische Überkapazitäten beeinträchtigt worden sei und dass seine Verkaufsmenge sowohl auf dem Inlands- als auch auf dem Ausfuhrmarkt hoch geblieben sei. Was die Preise betrifft, so machte JSW geltend, dass die Entwicklung auf dem Inlandsmarkt ähnlich wie auf den Ausfuhrmärkten verlaufen sei. Darüber hinaus brachte JSW vor, dass die Einfuhren aus China im Vergleich zu anderen Einfuhrländern sehr gering seien (3-12 % der Gesamteinfuhren), dass die Einfuhren aus China lediglich 0,2-0,3 % des Inlandsverbrauchs ausmachten und dass die Entwicklung der Einfuhren aus China hinter der Entwicklung des Inlandsverbrauchs zurückbleibe. Schließlich machte JSW geltend, dass Indien handelspolitische Schutzmaßnahmen gegenüber der untersuchten Ware eingeführt habe.

(65) JSW machte geltend, dass nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung die angebliche besondere Marktlage dazu führen müsse, dass der Inlandspreis für einen Vergleich mit dem Ausfuhrpreis ungeeignet sei. JSW machte ferner geltend, dass diese beiden Preise vergleichbar gewesen seien, da Indien wirksame handelspolitische Schutzmaßnahmen gegen die untersuchte Ware ergriffen habe und im Gegensatz zu vielen anderen Ländern eine steigende Inlandsnachfrage verzeichnet habe.

(66) JSW widersprach der Behauptung, wonach die Kommission im Falle der Feststellung des Vorliegens einer besonderen Marktlage den Gewinn bei der Bestimmung des Normalwerts berichtigen könnte. JSW machte geltend, dass die Kommission über keine Rechtsgrundlage verfüge, um den tatsächlichen Gewinn, den JSW mit seinen Inlandsverkäufen erzielt habe, bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts außer Acht zu lassen. Schließlich fügte JSW hinzu, dass die Kommission, selbst wenn sie sich auf Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung stützen sollte, den interessierten Parteien die Obergrenze mitteilen und diese festlegen müsse, um sicherzustellen, dass der zugrunde gelegte Gewinnbetrag nicht den Gewinn übersteigt, den andere Ausführer oder Hersteller normalerweise beim Verkauf von Waren derselben allgemeinen Kategorie auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes erzielen.

(67) Die TRAV brachte vor, dass die Union in einer kürzlich von ihr durchgeführten Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren von warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus Vietnam nicht habe nachweisen können, dass Verzerrungen des Rohstoffangebots vorlagen. Die TRAV führte an, dass dieselbe Schlussfolgerung auch für kaltgewalzten Flachstahl gelte, da dieser aus warmgewalztem Stahl hergestellt werde. Die TRAV brachte vor, dass der Antrag rechtliche und sachliche Fehler enthalte. Die TRAV führte ferner an, dass die Politik Vietnams im Bereich der Ausfuhren von Bodenschätzen darauf ausgerichtet sei, eine nachhaltige Bewirtschaftung und effiziente Nutzung der natürlichen Ressourcen des Landes in voller Übereinstimmung mit den nationalen Gesetzen und internationalen Verpflichtungen wie Artikel XX des GATT 1994 zu gewährleisten.

(68) POSVIET brachte weiter vor, dass die Kommission in der Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Vietnam, Japan, Indien und Ägypten (im Folgenden „Untersuchung betreffend warmgewalzter Flachstahlerzeugnisse“) ([43]) zu dem Schluss gekommen sei, dass das Vorliegen einer besonderen Marktlage in Vietnam nicht festgestellt werden konnte. Die TRAV brachte vor, dass der Großteil der von der vietnamesischen inländischen Industrie verwendeten warmgewalzten Flachstahlerzeugnisse von inländischen Herstellern wie der Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation oder der Formosa Ha Tinh Steel Corporation stamme. Da der Antrag laut POSVIET in der vorliegenden Untersuchung auf derselben Beweisgrundlage beruhe, unter anderem hinsichtlich der Inlandspreise für Kokskohle, Eisenerz und Stahlschrott, führte das Unternehmen ferner an, dass die Kommission auch hier zu dem Schluss kommen müsse, dass es keine ausreichenden Anhaltspunkte gebe, um das Vorliegen einer besonderen Marktlage in Vietnam festzustellen. POSVIET verwies zudem auf die Feststellungen des Gerichts in der Rechtssache Biodiesel ([44]), in der es um die Bewertung der Kommission hinsichtlich der Auswirkungen des indonesischen Systems unterschiedlicher Ausfuhrabgaben auf die Inlandspreise für Rohpalmöl sowie um die damit verbundenen Voraussetzungen ging, die für die Nachweisbarkeit verzerrter Rohstoffpreise auf dem Inlandsmarkt erfüllt sein müssen.

(69) Im Hinblick auf die Maßnahmen betreffend Eisenerz, Stahlschrott und Kokskohle führten die TRAV und POSVIET an, dass der Antragsteller keine Beweise dafür vorgelegt habe, dass diese Maßnahmen tatsächlich zu Verzerrungen auf dem inländischen Rohstoffmarkt geführt hätten, und dass das bloße Bestehen von Ausfuhrabgaben oder anderen politischen Maßnahmen nicht automatisch die Feststellung rechtfertigen könne, dass die Preise künstlich niedrig seien. Die TRAV und POSVIET waren zudem nicht der Ansicht, dass vertikal integrierte Unternehmen sowie die Kampagne „Vietnamesen kaufen vietnamesische Produkte“ eine besondere Marktlage darstellten. Die TRAV bestritt zudem jegliche Beteiligung an der Führung und Preisgestaltung von Unternehmen, die kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse herstellen und ausführen, und stellte klar, dass die „Strategie zur Entwicklung der Stahlindustrie bis 2030 mit einer Vision bis 2050“ im Jahr 2018 außer Kraft gesetzt worden sei. Schließlich widersprach POSVIET der Auffassung, dass die Tatsache, wonach die Preise für warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse in China künstlich niedrig seien – was nicht zutreffe –, nicht bedeute, dass die Preise für warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Vietnam allein aufgrund des Handels künstlich niedrig seien.

(70) Die Stellungnahmen der interessierten Parteien in den Erwägungsgründen 39 bis 69 waren für die Einleitung der Untersuchung unerheblich. Diese Stellungnahmen bezogen sich nämlich alle auf Sachverhalte, die erst im Rahmen der Untersuchung geklärt werden konnten, und nicht auf die im Antrag vorgebrachten Beweise. Die Kommission hat diese daher zur Kenntnis genommen. Die Feststellungen der Kommission zu den einzelnen Sachverhalten werden gegebenenfalls in den entsprechenden Abschnitten dieser Verordnung dargelegt.

1.4.2. *Vorbringen zu den Einfuhrmengen und zur Kumulierung*

(71) Mehrere interessierte Parteien, darunter die türkische Regierung, POSVIET, Nippon Steel & JP sowie die taiwanesischen Unternehmen, stellten infrage, ob die Einfuhrmengen für eine Kumulierung ausreichend und vergleichbar sind.

(72) Die türkische Regierung und Nippon Steel & JP führten mit Hinweis auf geringe oder schwankende Marktanteile an, dass die Einfuhren nach Artikel 5 Absatz 7 und Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung nicht erheblich seien. POSVIET machte ebenfalls geltend, dass die Einfuhren unerheblich seien. Sie führten ferner an, dass die Ausfuhrmengen strukturell begrenzt seien und dass eine Kumulierung aufgrund von Unterschieden bei den Einfuhrbedingungen, den Produkteigenschaften und den Wettbewerbsbedingungen unangemessen sei.

(73) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass nach Artikel 5 Absatz 3 der Grundverordnung in der Einleitungsphase ausreichende Beweise für die Einfuhren erforderlich sind, nicht jedoch eine abschließende Bewertung ihrer genauen Auswirkungen.

(74) Der Antrag enthält ausreichende Beweise dafür, dass Einfuhren aus den betroffenen Ländern in erheblichen Mengen auf den Unionsmarkt gelangten und unter ähnlichen Wettbewerbsbedingungen mit der Unionsware konkurrieren, da sowohl die eingeführten Waren als auch die Unionswaren auf dieselben Endverbraucher abzielen und sich auf ähnliche Marktsegmente konzentrieren, wodurch eine direkte Substituierbarkeit gewährleistet ist.

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

([44]) Rechtssachen T-120/14, PT Ciliandra Perkasa/Rat und T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri/Rat, Urteile des Gerichts vom 15. September 2016 („Biodiesel“). Siehe auch Rechtssachen T-112/14 bis T-116/14 und T119/14, Urteil des Gerichts vom 15. September 2016.

(75) Darüber hinaus gibt es zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine Anhaltspunkte dafür, dass eine Kumulierung die Analyse der Schädigung verzerren würde. Vielmehr deuten die Anscheinsbeweise darauf hin, dass die betroffenen Einfuhren gleichzeitig auf dem Unionsmarkt vorhanden sind und einen entsprechenden Preisdruck ausüben.

(76) Folglich sind die Voraussetzungen für eine Kumulierung in der Einleitungsphase erfüllt. Die Einwände wurden daher zurückgewiesen.

(77) Nach der Unterrichtung brachten Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation und Kobe Steel, Ltd. (im Folgenden „japanische Hersteller“) erneut ihre Argumente zu der Frage vor, ob die Einfuhrmengen für eine kumulative Beurteilung ausreichend und vergleichbar sind. Sie vertraten die Auffassung, die Kommission sei auf diese Argumente nicht hinreichend eingegangen, und forderten sie auf, dies in den endgültigen Feststellungen nachzuholen. Hierzu brachten mehrere interessierte Parteien aus Ländern, für die keine besondere Marktlage festgestellt worden war, die die Zuverlässigkeit der Inlandsverkaufspreise beeinträchtigte, vor, die Einfuhren aus ihren Ländern hätten nicht zusammen mit den Einfuhren aus den anderen betroffenen Ländern kumulativ beurteilt werden dürfen. Da in bestimmten anderen Ländern eine besondere Marktlage festgestellt worden sei, hätte die Kommission die Einfuhren aus ihren Ländern nicht mit den Einfuhren aus den von einer solchen Marktlage betroffenen Ländern kumulativ beurteilen dürfen, ohne diesem Unterschied bei der kumulativen Beurteilung angemessen Rechnung zu tragen.

(78) Die Kommission wies darauf hin, dass eine besondere Marktlage im Hinblick auf die Ermittlung des Normalwerts geprüft wird. Diese Prüfung steht in keinem Zusammenhang mit der gesonderten Beurteilung nach Artikel 3 Absatz 4, die die Wettbewerbsbedingungen zwischen den eingeführten Waren auf dem Unionsmarkt sowie zwischen diesen Einfuhren und dem Wirtschaftszweig der Union betrifft. Artikel 2 Absatz 3 bezieht sich auf die Lage auf dem Inlandsmarkt der Ausfuhrländer und Artikel 3 Absatz 4 auf den Wettbewerb innerhalb der Union. Die Feststellung einer besonderen Marktlage in einigen Ausfuhrländern deutet daher für sich genommen nicht auf ein unterschiedliches Marktverhalten auf dem Unionsmarkt hin.

(79) Die Kommission stellte ferner fest, dass für eine kumulative Beurteilung geprüft werden muss, ob die eingeführten Waren ähnliche materielle Eigenschaften aufweisen und hinsichtlich ihrer Endverwendungen austauschbar sind und ob die Ausführer ein ähnliches Marktverhalten zeigen und in einem vergleichbaren Wettbewerbsverhältnis zum Wirtschaftszweig der Union stehen. Diese Beurteilung stützt sich auf Faktoren wie die gleichzeitige Marktpräsenz, vergleichbare Preise, Überschneidungen bei den Vertriebskanälen und Abnehmern sowie ähnliche Entwicklungen bei Einfuhrmengen und Marktanteilen. Die Untersuchung ergab, dass Einfuhren aus Japan und den anderen betroffenen Ländern im Untersuchungszeitraum auf dem Unionsmarkt präsent waren, sich an dieselben Endverwender und Marktsegmente richteten, mit der Unionsware unmittelbar austauschbar waren und einen gleichzeitigen Preisdruck ausübten.

(80) Die Kommission bestätigte daher ihre Einbeziehung in die kumulative Schadensanalyse und wies das Vorbringen zurück.

1.4.3. *Vorbringen zum Nichtvorliegen einer Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union*

(81) Die interessierten Parteien brachten vor, dass die Beweise für eine Schädigung unzureichend oder nicht repräsentativ für eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 der Grundverordnung seien. Die türkische Regierung, Nippon Steel & JP sowie die taiwanesischen Unternehmen führten an, dass der Wirtschaftszweig der Union im Antrag eine starke Marktposition mit stabilen oder hohen Marktanteilen aufweise und dass Indikatoren wie Kapazität, Produktion und Investitionen keine wesentliche Verschlechterung erkennen ließen. POSVIET brachte vor, dass der Wirtschaftszweig der Union trotz ungünstiger Marktbedingungen, einschließlich der Normalisierung nach der Pandemie und gestiegener Kosten, widerstandsfähig geblieben sei. Sie brachten ferner vor, dass der Antrag keine ausreichenden Anscheinsbeweise für mehrere Schädigungsindikatoren, darunter Produktivität, Kapitalrendite, Cashflow, Löhne, Wachstum und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten, enthalte und dass die Einleitung des Verfahrens daher nicht gerechtfertigt gewesen sei.

(82) Die Kommission erinnerte daran, dass nach Artikel 5 Absätze 2 und 3 der Grundverordnung nur ausreichende Beweise erforderlich sind, die üblicherweise zur Verfügung stehen, um die Einleitung einer Untersuchung zu rechtfertigen. Der Antrag enthielt einschlägige Beweise zu wesentlichen Schadensfaktoren, die den Wirtschaftszweig der Union beeinträchtigten, darunter sinkende Rentabilität, Preisdruck und sich verschlechternde Leistungsindikatoren. Das Vorliegen bestimmter widerstandsfähiger Indikatoren wie stabiler Marktanteile schließt die Feststellung einer bedeutenden Schädigung nicht aus, wenn andere Indikatoren negative Entwicklungen aufweisen. Dass keine Daten zu allen von POSVIET angeführten Indikatoren vorlagen, stand der Einleitung des Verfahrens somit nicht entgegen. Die Einwände wurden daher zurückgewiesen.

1.4.4. *Vorbringen zur Schadensursache*

(83) Die türkische Regierung, Nippon Steel & JP, die taiwanesischen Unternehmen und POSVIET bestritten, dass zwischen den angeblichen Dumpingeinfuhren und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union ein ursächlicher Zusammenhang bestehe. Sie führten an, dass die Verschlechterung der Leistung in erster Linie auf andere Faktoren wie einen rückläufigen Verbrauch, gestiegene Energie- und Rohstoffkosten, Anpassungen nach der Pandemie sowie strategische Entscheidungen der Hersteller in der Union zurückzuführen sei.

(84) Die Kommission wies darauf hin, dass nach Artikel 5 Absatz 3 in der Einleitungsphase nur ausreichende Beweise für einen möglichen ursächlichen Zusammenhang erforderlich sind, nicht jedoch eine endgültige Feststellung nach Artikel 3 Absätze 6 und 7. Der Antrag enthielt Beweise für gleichzeitige Einfuhren aus den betroffenen Ländern und eine Verschlechterung der Leistung des Wirtschaftszweigs der Union, einschließlich Indikatoren für Preisdruck. Die von diesen Parteien vorgebrachten alternativen Erklärungen sind für die Untersuchungsphase von Bedeutung, schließen jedoch einen ursächlichen Zusammenhang dem Anschein nach nicht aus. Die Einwände wurden daher zurückgewiesen.

1.4.5. *Vorbringen zur Höhe der Maßnahmen und zur Methode (Zielgewinnspanne, Berichtigungen)*

(85) Mehrere interessierte Parteien beanstandeten Aspekte der im Antrag dargelegten Berechnung der Schadensspanne und der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts. Sie brachten vor, dass die Zielgewinnspanne überhöht sei und nicht den normalen Marktbedingungen entspreche und dass die Einbeziehung von Kosten im Zusammenhang mit dem Emissionshandelssystem (im Folgenden „EHS“) zu einer Doppelzählung führen könnte. Die türkische Regierung sowie Nippon Steel & JP beanstandeten darüber hinaus investitionsbezogene Berichtigungen und Methoden der Kostenverteilung.

(86) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass der Antragsteller in der Einleitungsphase angemessene Schätzungen auf der Grundlage der verfügbaren Beweise vorlegen muss. Methodische Festlegungen, einschließlich der Auswahl der Zielgewinnspanne, der Behandlung der EHS-Kosten und der Berichtigungsmethoden, sind komplexe technische Fragen, die im Rahmen der Untersuchung überprüft werden müssen. Die von der türkischen Regierung, Nippon Steel & JP, den taiwanesischen Unternehmen und POSVIET vorgebrachten Argumente betrafen daher Sachverhalte, die in der Einleitungsphase nicht abschließend bewertet werden können und die daher zurückgewiesen wurden.

1.4.6. *Vorbringen zu Verzerrungen des Rohstoffangebots*

(87) POSVIET brachte vor, dass die Voraussetzungen für die Anwendung des Artikels 7 Absatz 2a der Grundverordnung nicht erfüllt seien, und führte aus, dass Vietnam auf eingeführte Rohstoffe zurückgreife, die zu internationalen Marktpreisen erworben würden, und dass keine nennenswerten Verzerrungen nachgewiesen worden seien. Die TRAV teilte ferner mit, dass die im Inland geförderten Rohstoffe, die für die Herstellung von warmgewalzten Coils benötigt werden, nicht den Anforderungen der Stahlindustrie entsprächen und generell nicht bei der Herstellung von warmgewalzten Coils hätten verwendet werden können.

(88) Die Kommission wies darauf hin, dass in der Einleitungsphase nur ausreichende Beweise für das Vorliegen erheblicher Verzerrungen des Rohstoffangebots erforderlich sind, die sich auf die Herstellkosten im Ausfuhrland und möglicherweise auf die Wirksamkeit der Regel des niedrigeren Zolls auswirken. Sie stellte fest, dass der Antrag ausreichende Beweise enthielt, darunter Informationen über die einschlägigen Marktbedingungen und Faktoren, die sich möglicherweise auf die Rohstoffpreise und Kostenstrukturen in den Ausfuhrländern auswirken.

(89) Die Kommission vertrat ferner die Auffassung, dass für die Bewertung solcher Verzerrungen eine umfassende Analyse der Marktstruktur, der Preisbedingungen und möglicher staatlicher Einflussnahme erforderlich sind, die in der Einleitungsphase nicht abschließend durchgeführt werden kann. Die Einwände von POSVIET wurden daher zurückgewiesen.

1.4.7. *Vorbringen zum Unionsinteresse*

(90) Bestimmte Parteien, insbesondere die türkische Regierung, Nippon Steel & JP, die taiwanesischen Unternehmen und die BSH Hausgeräte GmbH, brachten vor, dass die Einführung von Maßnahmen nicht im Unionsinteresse im Sinne des Artikels 21 der Grundverordnung liege. Sie führten an, dass Maßnahmen die Inputkosten für nachgelagerte Wirtschaftszweige, darunter die Automobil-, Maschinenbau- und Haushaltsgerätebranche, erhöhen und sich negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit, die Beschäftigung und die Stabilität der Lieferketten auswirken würden.

(91) Die Kommission wies darauf hin, dass das Unionsinteresse nach Artikel 21 nicht bereits in der Einleitungsphase, sondern erst in der Phase der vorläufigen oder endgültigen Maßnahmen bewertet wird. Daher wurden die Einwände der türkischen Regierung, von Nippon Steel & JP, der taiwanesischen Unternehmen und der BSH Hausgeräte GmbH zurückgewiesen.

1.5. **Stichprobenverfahren**

(92) In der Einleitungsbekanntmachung wies die Kommission darauf hin, dass sie möglicherweise nach Artikel 17 der Grundverordnung eine Stichprobe der interessierten Parteien bilden werde.

Bildung einer Stichprobe der Unionshersteller

(93) In der Einleitungsbekanntmachung gab die Kommission bekannt, dass sie eine vorläufige Stichprobe der Unionshersteller gebildet hatte. Die Kommission bildete die Stichprobe unter Berücksichtigung der geografischen Verteilung auf der Grundlage der höchsten repräsentativen Produktions- und Verkaufsmengen. Die Kommission forderte die interessierten Parteien auf, zur vorläufigen Stichprobe Stellung zu nehmen, es gingen aber keine Stellungnahmen ein.

(94) Die endgültige Stichprobe umfasste drei Unionshersteller aus drei verschiedenen Mitgliedstaaten. Auf sie entfallen mehr als 24 % der geschätzten Gesamtproduktionsmenge und 17 % der geschätzten Verkäufe der gleichartigen Ware auf dem freien Markt in der Union. Die Stichprobe ist repräsentativ für den Wirtschaftszweig der Union.

Bildung einer Stichprobe der unabhängigen Einführer

(95) Um über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden zu können, bat die Kommission unabhängige Einführer um Übermittlung der in der Einleitungsbekanntmachung aufgeführten Informationen.

(96) Keiner der unabhängigen Einführer legte die angeforderten Informationen vor und stimmte seiner Einbeziehung in die Stichprobe zu.

Bildung einer Stichprobe der ausführenden Hersteller

(97) Um über die Notwendigkeit eines Stichprobenverfahrens entscheiden und gegebenenfalls eine Stichprobe bilden zu können, bat die Kommission alle ausführenden Hersteller in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam um Übermittlung der in der Einleitungsbekanntmachung aufgeführten Informationen. Ferner ersuchte sie die Vertretung der Republik Indien bei der Europäischen Union, die Vertretung Japans bei der Europäischen Union, die Taipeh-Vertretung in der Europäischen Union, die Vertretung der Republik Türkei bei der Europäischen Union und die Vertretung der Sozialistischen Republik Vietnam bei der Europäischen Union, etwaige andere ausführende Hersteller, die an einer Mitarbeit bei der Untersuchung interessiert sein könnten, zu benennen und/oder zu kontaktieren.

(98) Vier ausführende Hersteller in Indien legten die angeforderten Informationen vor und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung bildete die Kommission eine Stichprobe mit einem ausführenden Hersteller auf der Grundlage der größten repräsentativen Ausfuhrmenge in die Union, die in der verfügbaren Zeit angemessen untersucht werden konnte. Auf den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller entfielen [90 %-100 %] der geschätzten Gesamtmenge, die im Untersuchungszeitraum aus Indien in die Union ausgeführt wurde. Alle der Kommission bekannten ausführenden Hersteller und die Behörden Indiens wurden nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Bildung der Stichprobe konsultiert. Es wurden keine Stellungnahmen übermittelt.

(99) Fünf Unternehmen in Japan legten die angeforderten Informationen vor und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Eines dieser Unternehmen, Daido, meldete jedoch im Untersuchungszeitraum keine Ausfuhrverkäufe in die Union. Im weiteren Verlauf der Untersuchung kam die Kommission jedoch zu dem Schluss, dass dieses Unternehmen, wie in den Erwägungsgründen 271 bis 273 dargelegt, mit dem in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller verbunden ist. Darüber hinaus gab ein weiteres Unternehmen für den Untersuchungszeitraum sowie für die im Stichprobenformular als erforderlich angegebenen anderen Jahre bei Produktion, Produktionskapazität, Inlands- und Ausfuhrverkäufe jeweils den Wert „0“ an, sodass es nicht als Hersteller in Japan angesehen werden konnte. Nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung bildete die

Kommission eine Stichprobe mit einem ausführenden Hersteller auf der Grundlage der größten repräsentativen Ausfuhrmenge in die Union, die in der verfügbaren Zeit angemessen untersucht werden konnte. Auf den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller entfielen [80 %-90 %] der geschätzten Gesamtmenge, die im Untersuchungszeitraum aus Japan in die Union ausgeführt wurde. Alle bekannten ausführenden Hersteller und die japanischen Behörden wurden nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Bildung der Stichprobe konsultiert. Es wurden keine Stellungnahmen übermittelt.

(100) Drei ausführende Hersteller in Taiwan, die zu zwei Unternehmensgruppen gehörten, legten die angeforderten Informationen vor und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung bildete die Kommission eine Stichprobe mit drei zu einer Unternehmensgruppe gehörenden ausführenden Herstellern auf der Grundlage der größten repräsentativen Ausfuhrmenge in die Union, die in der verfügbaren Zeit angemessen untersucht werden konnte. Auf die in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller entfielen [60 %-70 %] der geschätzten Gesamtmenge, die im Untersuchungszeitraum aus Taiwan in die Union ausgeführt wurde. Alle bekannten ausführenden Hersteller und die taiwanesischen Behörden wurden nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Bildung der Stichprobe konsultiert. Es wurden keine Stellungnahmen übermittelt.

(101) Sechs ausführende Hersteller in der Türkei legten die angeforderten Informationen vor und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung bildete die Kommission eine Stichprobe mit zwei ausführenden Herstellern auf der Grundlage der größten repräsentativen Ausfuhrmenge in die Union, die in der verfügbaren Zeit angemessen untersucht werden konnte. Auf die in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller entfielen [50-60] % der geschätzten Gesamtmenge, die im Untersuchungszeitraum aus der Türkei in die Union ausgeführt wurde. Alle bekannten ausführenden Hersteller und die türkischen Behörden wurden nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Bildung der Stichprobe konsultiert. Es wurden keine Stellungnahmen übermittelt.

(102) Drei ausführende Hersteller in Vietnam legten die angeforderten Informationen vor und stimmten ihrer Einbeziehung in die Stichprobe zu. Nach Artikel 17 Absatz 1 der Grundverordnung bildete die Kommission eine Stichprobe mit einem ausführenden Hersteller auf der Grundlage der größten repräsentativen Ausfuhrmenge in die Union, die in der verfügbaren Zeit angemessen untersucht werden konnte. Auf den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller entfielen [80-90] % der geschätzten Gesamtmenge, die im Untersuchungszeitraum aus Vietnam in die Union ausgeführt wurden. Alle bekannten ausführenden Hersteller und die vietnamesischen Behörden wurden nach Artikel 17 Absatz 2 der Grundverordnung zur Bildung der Stichprobe konsultiert. Es wurden keine Stellungnahmen übermittelt.

1.6. **Antworten auf den Fragebogen und Kontrollbesuche**

(103) Wie in der Einleitungsbekanntmachung angekündigt, übermittelte die Kommission den Behörden aller betroffenen Länder spezifische Fragebogen, um die Behauptungen hinsichtlich einer besonderen Marktlage infolge des durch chinesische Einfuhren verursachten Verdrängungseffekts zu untersuchen. In diesen Fragebogen wurden Informationen angefordert, die die Kommission für die Untersuchung des mutmaßlichen Verdrängungseffekts als erforderlich erachtete, wie beispielsweise die Mengen, Preise und Marktanteile der Einfuhren und Inlandsverkäufe in den betroffenen Ländern. Diese Informationen wurden für den Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis zum 30. Juni 2025 angefordert, d. h. für denselben Zeitraum, der auch für die Feststellung von Dumping und Schädigung im Rahmen der Untersuchung herangezogen wurde (siehe Erwägungsgrund 107). Die Kommission übermittelte zudem den Regierungen Indiens und Vietnams spezifische Fragebogen, um die Behauptungen hinsichtlich einer besonderen Marktlage aufgrund von Maßnahmen bei bestimmten Inputs für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse zu untersuchen.

(104) Darüber hinaus legte der Antragsteller in seinem Antrag ausreichende Beweise für mögliche Verzerrungen des Rohstoffangebots in Indien und Vietnam in Bezug auf die betroffene Ware vor. Daher deckte die Untersuchung, wie in der Einleitungsbekanntmachung angekündigt, diese angeblichen Verzerrungen des Rohstoffangebots ab, um festzustellen, ob Artikel 7 Absätze 2a und 2b der Grundverordnung in Bezug auf Indien und Vietnam anzuwenden sind. Aus diesem Grund übermittelte die Kommission der indischen und der vietnamesischen Regierung zusätzliche Fragebogen.

(105) Die Kommission übermittelte auch den in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern, den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern sowie den unabhängigen Einführern und Verwendern Fragebogen. Dieselben Fragebogen wurden am Tag der Untersuchungseinleitung auch online bereitgestellt ([45]).

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

(106) Die Kommission holte alle Informationen ein, die sie für die Ermittlung von Dumping, einer daraus resultierenden Schädigung, des Unionsinteresses, des Vorliegens einer besonderen Marktlage und von Verzerrungen des Rohstoffangebots im Sinne des Artikels 7 Absatz 2a der Grundverordnung als erforderlich erachtete, und überprüfte diese. Bei den Behörden aller betroffenen Länder und den folgenden Unternehmen wurden Kontrollbesuche nach Artikel 16 der Grundverordnung durchgeführt:

Unionshersteller:

— ArcelorMittal, Gent, Belgien

— ArcelorMittal, Asturien, Spanien

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburg, Deutschland

Ausführende Hersteller in Indien:

— JSW Steel Limited, Mumbai

— JSW Steel Coated Products Limited, Mumbai

Ausführender Hersteller in Japan:

— Nippon Steel Corporation, Tokio

Verbundene Händler:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokio, Japan

— Metal One Corporation, Tokio, Japan

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokio, Japan

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

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

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

Verbundene Einführer in der Union:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Deutschland

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Wien, Österreich

Ausführende Hersteller in Taiwan:

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Verbundener Händler:

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

Ausführende Hersteller in der Türkei:

— Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş., Bursa

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

Verbundener Händler:

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

Verbundene Einführer in der Union und/oder Rohstofflieferanten (Online-Fernabgleiche wurden durchgeführt):

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

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

Ausführender Hersteller in Vietnam:

— POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho-Chi-Minh-Stadt

Verbundenes Verarbeitungszentrum und verbundener Händler:

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

Verbundener Händler:

— POSCO International Corporation, Seoul, Republik Korea

Verbundener Rohstofflieferant:

— POSCO Co. Ltd., Seoul, Republik Korea

Verbundener Einführer in der Union:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Deutschland

1.7. **Untersuchungszeitraum und Bezugszeitraum**

(107) Die Untersuchung von Dumping und Schädigung betraf den Zeitraum vom 1. Juli 2024 bis zum 30. Juni 2025 (im Folgenden „Untersuchungszeitraum“ oder „UZ“). Die Untersuchung der für die Schadensanalyse relevanten Entwicklungen betraf den Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis zum Ende des Untersuchungszeitraums (im Folgenden „Bezugszeitraum“).

(108) Nach der Unterrichtung brachten die japanischen Hersteller vor, 2022 sei kein geeignetes Ausgangsjahr für die Schadensbeurteilung, da die starke wirtschaftliche Erholung nach der COVID-19-Pandemie bis in die erste Hälfte dieses Jahres angehalten habe. Die günstigen Marktbedingungen im Jahr 2022 hätten die Vergleichswerte verzerrt, sodass die Verschlechterung beim Vergleich des Untersuchungszeitraums mit diesem Jahr überzeichnet worden sei. Sie ersuchten die Kommission daher, einen längeren Bezugszeitraum zugrunde zu legen oder hilfsweise bei der Beurteilung der Entwicklung der Schadensindikatoren die Marktbedingungen im Jahr 2022 zu berücksichtigen.

(109) Es sei angemerkt, dass die Feststellung der Schädigung durch die Kommission auf der Entwicklung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union im gesamten Bezugszeitraum beruhte und nicht allein auf dem Vergleich zwischen dem Jahr 2022 und dem Untersuchungszeitraum. Die Kommission wies darauf hin, dass die Untersuchung eines mehrjährigen Zeitraums anstelle eines einzelnen Jahres dazu dient, die Auswirkungen konjunktureller oder kurzfristiger Schwankungen abzumildern und zu beurteilen, ob die maßgeblichen Entwicklungen über einen hinreichend repräsentativen Zeitraum hinweg anhalten. Die Beurteilung umfasste alle relevanten Wirtschaftsfaktoren und -indikatoren, die die Lage des Wirtschaftszweigs der Union beeinflussen, darunter Verkäufe, Produktion, Marktanteil, Rentabilität, Beschäftigung, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite.

(110) Die japanischen Hersteller brachten vor, die Marktbedingungen im Jahr 2022 seien aufgrund der wirtschaftlichen Erholung nach der COVID-19-Pandemie außergewöhnlich günstig gewesen, weshalb der Vergleich mit dem Untersuchungszeitraum die Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union überzeichnet habe. Günstige Marktbedingungen zu Beginn des Bezugszeitraums belegen jedoch für sich genommen nicht, dass die anschließende Verschlechterung nicht durch die im Rahmen der Untersuchung geprüften Faktoren verursacht wurde.

(111) Die Beurteilung der Kommission stützt sich zudem weder auf einen einzelnen Indikator noch auf ein einzelnes Jahr, sondern beruht auf einer dynamischen Analyse. Die Verschlechterung schlug sich in mehreren Indikatoren nieder und betraf sowohl die finanzielle Leistungsfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Union als auch seine Stellung auf dem Unionsmarkt. Zudem wurde geprüft, ob sich die Indikatoren über den gesamten Bezugszeitraum hinweg beständig entwickelten und in welche Richtung, auch für die Jahre zwischen dem Ausgangsjahr und dem Untersuchungszeitraum. Die gemeinsame Betrachtung der Entwicklung dieser Indikatoren vermittelt ein vollständigeres Bild der Lage des Wirtschaftszweigs der Union als die Betrachtung der Bedingungen in einem einzelnen Jahr.

(112) Darüber hinaus wiesen die japanischen Hersteller nicht nach, dass die nach 2022 beobachtete Verschlechterung lediglich eine Rückkehr zu den normalen Bedingungen darstellte, die vor der wirtschaftlichen Erholung nach der COVID-19-Pandemie bestanden. Insbesondere legten sie keine Belege dafür vor, welches Leistungsniveau für den Wirtschaftszweig der Union als normal anzusehen ist oder dass das im Untersuchungszeitraum erreichte Niveau solchen normalen Bedingungen entsprach.

(113) Die Kommission vertrat ferner die Auffassung, dass ein längerer Bezugszeitraum für sich genommen keine angemessenere Beurteilung der Schädigung ermöglicht. Auch bei einem längeren Zeitraum wäre es weiterhin erforderlich, die tatsächliche Entwicklung des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum zu beurteilen. Eine Verlängerung würde auch nicht zu der Feststellung führen, dass die beobachtete Verschlechterung in keinem Zusammenhang mit den gedumpten Einfuhren stand.

(114) Die japanischen Hersteller benannten zudem keinen konkreten Schadensindikator, dessen Verschlechterung ausschließlich auf das Ende der wirtschaftlichen Erholung nach der COVID-19-Pandemie zurückgeführt werden könnte. Das Vorbringen erklärt daher nicht die insgesamt bei den Schadensindikatoren beobachtete Verschlechterung.

(115) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Vorbringen zu den im Jahr 2022 herrschenden wirtschaftlichen Bedingungen die Schadensbeurteilung nicht infrage stellen. Die Beurteilung beruhte auf der Entwicklung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union im gesamten Bezugszeitraum sowie auf der gemeinsamen Betrachtung der Entwicklung der relevanten Schadensindikatoren. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

1.8. **Verzicht auf vorläufige Maßnahmen und weiteres Verfahren**

(116) Am 17. April 2026 unterrichtete die Kommission die interessierten Parteien nach Artikel 19a Absatz 2 der Grundverordnung über ihre Absicht, keine vorläufigen Ausgleichsmaßnahmen einzuführen, und gab ihnen Gelegenheit zur Vorlage zusätzlicher Informationen.

(117) Die Kommission holte weiterhin alle Informationen ein, die sie für ihre endgültigen Feststellungen für notwendig erachtete, und prüfte sie.

(118) Am 6. August 2026 unterrichtete die Kommission alle interessierten Parteien über die wesentlichen Tatsachen und Erwägungen, auf deren Grundlage sie einen endgültigen Antidumpingzoll auf die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam einzuführen beabsichtigte (im Folgenden „endgültige Unterrichtung“). Nach der endgültigen Unterrichtung wurde allen Parteien eine Frist zur Stellungnahme eingeräumt.

(119) Einige der Stellungnahmen, die zur endgültigen Unterrichtung eingingen, führten zu einer Anpassung der in Erwägungsgrund 118 genannten wesentlichen Tatsachen und Erwägungen. Am 6. Oktober 2026 erfolgte seitens der Kommission gegenüber allen interessierten Parteien eine zusätzliche endgültige Unterrichtung. Allen Parteien wurde eine Frist gewährt, in der sie zu den im Rahmen der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung übermittelten angepassten Informationen Stellung nehmen konnten. Im Anschluss an die nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung eingegangenen Stellungnahmen erfolgte seitens der Kommission am 16. Oktober 2026 eine zweite zusätzliche Unterrichtung über die endgültigen Feststellungen. Allen Parteien wurde eine Frist gewährt, in der sie zu den im Rahmen der zweiten zusätzlichen Unterrichtung übermittelten Informationen Stellung nehmen konnten.

(120) Die Parteien, die einen entsprechenden Antrag stellten, erhielten zudem Gelegenheit zur Anhörung. Es fanden Anhörungen mit allen in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern, mit den Behörden Taiwans und der Türkei sowie mit Czech Blades s.r.o., einem Verwender der betroffenen Ware, statt.

(121) Am 8. Oktober 2026 ersuchte POSVIET den Anhörungsbeauftragten, eine Anhörung mit den Kommissionsdienststellen durchzuführen, um dafür zu sorgen, dass die Kommission vor der endgültigen Feststellung auf drei Vorbringen eingeht, die POSVIET bereits in seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung vom 17. August 2026 vorgebracht hatte, und um POSVIET eine hinreichende Möglichkeit zu geben, sich zu neuen sachverhaltsbezogene Erwägungen in der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung zu äußern, zu denen POSVIET innerhalb von zwei Tagen Stellung nehmen konnte. Die Anhörung fand am 12. Oktober 2026 statt. Bei der Anhörung bestätigten die Kommissionsdienststellen, dass sie die Vorbringen und Stellungnahmen verstanden hatten und in der endgültigen Verordnung darauf eingehen würden. Der Anhörungsbeauftragte kam zu dem Schluss, dass POSVIET alle rechtlich vorgesehenen Möglichkeiten eingeräumt worden sind, den Kommissionsdienststellen seinen Standpunkt darzulegen und seine Stellungnahmen und Argumente sowohl schriftlich als auch im Rahmen mündlicher Anhörungen vorzubringen, und dass die Verteidigungsrechte von POSVIET in dieser Untersuchung gewahrt worden sind.

2. UNTERSUCHTE WARE, BETROFFENE WARE UND GLEICHARTIGE WARE

2.1. Untersuchte Ware

(122) Bei der von dieser Untersuchung betroffenen Ware (im Folgenden „kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse“) handelt es sich um flachgewalzte Erzeugnisse aus Eisen oder nicht legiertem Stahl oder anderem legierten Stahl, ausgenommen aus nichtrostendem Stahl, beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen und nur kaltgewalzt, ausgenommen

— Elektrobleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, nur kaltgewalzt, auch in Rollen (Coils), beliebiger Dicke,

— Schwarzbleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), mit einer Dicke von weniger als 0,35 mm, geglüht,

— flachgewalzte Erzeugnisse aus anderem legierten Stahl beliebiger Breite, aus Silicium-Elektrostahl, und

— flachgewalzte Erzeugnisse aus legiertem Stahl, nur kaltgewalzt, aus Schnellarbeitsstahl.

(123) Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse kommen in einer Vielzahl von Anwendungsbereichen zum Einsatz, darunter in der Automobilindustrie, bei Haushaltsgeräten, Baustoffen, Industriemaschinen, elektrischen Geräten, Metallmöbeln, Lagersystemen, Rohren und Leitungen sowie in anderen nachgelagerten Fertigungsanwendungen, die eine hochwertige Oberflächenbeschaffenheit und Maßgenauigkeit erfordern.

2.2. Betroffene Ware

(124) Bei der betroffenen Ware handelt es sich um die untersuchte Ware mit Ursprung in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam, die derzeit in die KN-Codes 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-Codes 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99) eingereiht wird.

2.3. Gleichartige Ware

(125) Die Untersuchung ergab, dass die folgenden Waren dieselben grundlegenden materiellen, chemischen und technischen Eigenschaften und dieselben grundlegenden Verwendungen aufweisen:

— die betroffene Ware bei der Ausfuhr in die Union,

— die in den betroffenen Ländern hergestellte und auf dem jeweiligen Inlandsmarkt verkaufte untersuchte Ware und

— die vom Wirtschaftszweig der Union in der Union hergestellte und verkaufte untersuchte Ware.

(126) Die Kommission entschied daher, dass es sich bei diesen Waren um gleichartige Waren im Sinne des Artikels 1 Absatz 4 der Grundverordnung handelt.

2.4. **Vorbringen zur Warendefinition**

(127) Daido stellte einen Antrag auf Ausklammerung der Ware für DF42N, MENPD und MAS1C (zusammen im Folgenden „funktionale Legierungen von Daido“). Daido machte geltend, dass diese Legierungen ausgeklammert werden sollten, da sie sich hinsichtlich ihrer Endverwendungen, Herstellungsverfahren, Vertriebskanäle und Preise von „allgemeinen kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen“ unterschieden. Das Unternehmen führte weiter an, dass die Ausklammerung gerechtfertigt sei, da die funktionalen Legierungen von Daido unter die Kategorie 09 der Warenkennnummer (Product Control Number, im Folgenden „PCN“) fielen. Nach Angaben von Daido entsprechen die Kategorien 01-08 anerkannten Familien von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, die in EN-Normen definiert sind und in den Hauptlieferketten in den Bereichen Automobilindustrie, Haushaltsgeräte und Baugewerbe verwendet werden, während die Kategorie 09 als Restklasse für Werkstoffe dient, die die spezifischen mechanischen oder oberflächenbezogenen Kriterien für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse nicht erfüllen.

(128) Daido legte keinerlei Beweise vor, aus denen hervorgeht, dass seine funktionalen Legierungen nicht dieselben grundlegenden technischen, chemischen und materiellen Eigenschaften wie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse aufweisen. Tatsächlich wurden die Legierungen des Unternehmens nach wie vor aus denselben Rohstoffen und im Wesentlichen nach demselben Verfahren hergestellt. Die daraus resultierende Ware wäre weiterhin ein kaltgewalztes Flachstahlerzeugnis. Die spezifische Endverwendung, der Vertriebskanal oder der Endpreis sind als Rechtfertigungsgrund für eine Ausklammerung der Ware unerheblich.

(129) Die Tatsache, dass die Ware wie von Daido vorgebracht zur Kategorie 09 der PCN gehöre, rechtfertigte ebenfalls keine Ausklammerung. Vielmehr bestätigte diese Tatsache, dass es sich tatsächlich um die untersuchte Ware mit denselben grundlegenden materiellen, technischen und chemischen Eigenschaften wie die kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse handelt, die in andere Kategorien der PCN eingereiht werden, und auch, dass sich die Untersuchung auf verschiedene Warentypen für unterschiedliche Verwendungszwecke bezieht.

(130) Aus diesen Gründen wies die Kommission den Antrag auf Ausklammerung der Ware zurück.

(131) Nach der Unterrichtung brachte Daido erneut vor, die funktionalen Legierungen von Daido sollten von der Warendefinition ausgenommen werden, insbesondere aufgrund ihrer angeblich unterschiedlichen Eigenschaften, Verwendungszwecke und Wettbewerbsbedingungen sowie ihrer Einreihung in die PCN-Kategorie 09.

(132) Daido legte keine neuen Informationen oder Belege vor, die die Kommission zu einer Änderung ihrer Beurteilung hätten veranlassen können. Die Kommission lehnte den Antrag auf Ausklammerung der Ware daher ab.

(133) Czech Blades s.r.o., ein Verwender von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, beantragte, bestimmte kaltgewalzte Stahlbänder mit besonderen technischen Eigenschaften vom Anwendungsbereich der Maßnahmen auszuklammern. Der Verwender machte geltend, dass diese Waren nach hochspezialisierten technischen Spezifikationen für eine Nischenanwendung in der nachgelagerten Industrie hergestellt würden, dass sie von Unionsherstellern nicht erhältlich seien und dass die Einfuhren daher eher aufgrund technischer Notwendigkeit als aus preislichen Erwägungen erfolgten. Der Verwender führte weiter aus, dass die Waren nicht mit anderen kaltgewalzten Stahlerzeugnissen austauschbar seien und dass sich die Einführung von Maßnahmen nachteilig auf seine nachgelagerten Tätigkeiten auswirken würde.

(134) Die Kommission wies diesen Antrag zurück. Die vorgelegten Beweise reichten nicht aus, um nachzuweisen, dass die betroffenen Waren andere technische, chemische und materielle Eigenschaften aufweisen, die eine Ausklammerung aus dem Anwendungsbereich der Maßnahmen rechtfertigen würden, oder dass Waren, die den erforderlichen technischen Eigenschaften entsprechen, oder technisch austauschbare Waren von Unionsherstellern nicht erhältlich sind. Die vorgelegten Informationen enthielten keine hinreichend vollständigen, schlüssigen und überprüfbaren Beweise zur Untermauerung dieser Behauptungen.

(135) Darüber hinaus ergab die Untersuchung, dass Waren, die den geltend gemachten technischen Eigenschaften entsprechen, oder technisch austauschbare Waren vom Wirtschaftszweig der Union hergestellt werden. Die Behauptung des Verwenders, die betroffenen Waren könnten nicht von Herstellern in der Union bezogen werden, bestätigte sich daher im Rahmen der Untersuchung nicht.

(136) Schließlich wurden die dem Antrag zugrunde liegenden Informationen erst in einem sehr späten Stadium der Untersuchung vorgelegt. Zu diesem Zeitpunkt konnte die Kommission die erforderliche Überprüfung nicht mehr durchführen und die vorgebrachten Behauptungen nicht weiter untersuchen. Folglich konnten diese Informationen nicht berücksichtigt werden, um festzustellen, ob die Voraussetzungen für eine Ausklammerung der Waren aus dem Anwendungsbereich der Maßnahmen erfüllt waren.

(137) Nach der Unterrichtung brachte Czech Blades vor, bei den von ihm hergestellten Sicherheitsrasierklingen und Industrieklingen handle es sich um hoch spezialisierte Nischenprodukte, die auf dem Unionsmarkt einzigartig seien. Czech Blades legte zusätzliche Informationen zur Untermauerung seines Antrags vor. Damit kam das Unternehmen der Aufforderung der Kommission nach, jeden weiteren Antrag hinreichend zu belegen und dabei insbesondere auf folgende Aspekte einzugehen: i) die grundlegenden materiellen, chemischen und technischen Eigenschaften der eingeführten Waren und der Unionswaren, ii) ihre Endverwendung und ihre Austauschbarkeit, iii) alternative Bezugsquellen, iv) die Auswirkungen einer Zollbefreiung und v) die Auswirkungen der Zölle auf den Verwender. Das Unternehmen Czech Blades wies darauf hin, es habe seine früheren Nachweise vertraulich vorgelegt, weshalb andere interessierte Parteien dazu nicht hätten Stellung nehmen können. Es legte daher eine Werkstoffspezifikation zur Aufnahme in das einsehbare Dossier vor.

(138) In Bezug auf die Eigenschaften und die Austauschbarkeit brachte Czech Blades vor, Klingenstahl sei eine hoch spezialisierte Stahlkategorie, deren strenge Spezifikationen andere Stahlsorten als Ersatz ungeeignet machten. Hinsichtlich alternativer Bezugsquellen brachte Czech Blades vor, kein Lieferant in der Union sei in der Lage, die Ware zu liefern. Das Unternehmen brachte vor, seine Versuche, Klingenstahl von Stahlwerken in der Union zu beziehen, seien erfolglos geblieben: Die Lieferanten hätten entweder die Anforderungen an Qualität, Toleranzen oder Mengen nicht erfüllen können oder nicht geantwortet. Ferner sei die Ware angesichts des energie- und arbeitsintensiven Herstellungsverfahrens und der begrenzten jährlichen Nachfrage für die Unionshersteller wirtschaftlich nicht attraktiv. In Bezug auf die Auswirkungen der Zölle brachte Czech Blades vor, auf Klingen aus dem betreffenden Werkstoff entfalle wertmäßig ein großer Teil seiner Produktion.

(139) Nach der Unterrichtung sprach sich der Wirtschaftszweig der Union dafür aus, den Antrag zurückzuweisen. Die Kommission habe bereits festgestellt, dass solche Waren in der Union hergestellt würden. Zudem lieferten Unionshersteller durchaus kaltgewalzte Ausgangsstoffe, die Walzwerke (Reroller) in der Union zu den für Rasierklingen verwendeten schmalen Bändern verarbeiteten. Durch die Maßnahmen würden keine Einfuhren unterbunden, sondern gleiche Wettbewerbsbedingungen wiederhergestellt; die Auswirkungen auf die Kosten seien vernachlässigbar.

(140) Die Kommission wies zunächst darauf hin, dass die Partei, die eine Ausklammerung von Waren beantragt, anhand vollständiger, schlüssiger und überprüfbarer Nachweise, die fristgerecht vorgelegt werden, nachweisen muss, dass alle einschlägigen Bedingungen für eine Ausklammerung kumulativ erfüllt sind. Es reicht nicht aus, wenn eine Partei einen einzelnen Aspekt isoliert nachweist; vielmehr muss der Antrag in seiner Gesamtheit anhand jedes der fünf in Erwägungsgrund 137 genannten Aspekte geprüft werden.

(141) In Bezug auf die Eigenschaften und die Austauschbarkeit stellte die Kommission fest, dass die zusätzlichen Informationen zwar den von Czech Blades eingeführten Werkstoff genauer beschreiben, aber für sich genommen nicht belegen, dass der Wirtschaftszweig der Union keine Waren mit denselben oder gleichwertigen technischen, chemischen und materiellen Eigenschaften herstellt. Die Werkstoffspezifikation gibt die Anforderungen wieder, die Czech Blades bei seinen eigenen Einkäufen zugrunde legt, und belegt nicht, dass die Unionshersteller diese Spezifikationen nicht erfüllen können. Dass nichtrostender Stahl möglicherweise keine geeignete Alternative darstellt, bedeutet nicht, dass andere Waren aus Kohlenstoffstahl, die gleichwertige technische Anforderungen erfüllen, nicht verfügbar sind. Czech Blades legte keine Informationen vor, aus denen konkret hervorgeht, ob die von Unionsherstellern hergestellten Waren die in seiner Spezifikation genannten technischen Anforderungen erfüllen können.

(142) In Bezug auf alternative Bezugsquellen stellte die Kommission fest, dass die von Czech Blades vorgelegten Nachweise nicht erschöpfend sind und auf Aussagen statt auf überprüfbaren Daten beruhen. Die Kommission stellte ferner fest, dass – wie vom Wirtschaftszweig der Union vorgebracht (siehe Erwägungsgrund 139) – Walzwerke in der Union das für Rasierklingen verwendete schmale Band aus den kaltgewalzten Ausgangsstoffen, die von Unionsherstellern geliefert werden, herstellen. Dies bestätigt, dass es in der Union eine entsprechende Produktionskette gibt. Czech Blades hat demnach nicht nachgewiesen, dass die Ware nicht von Unionsherstellern bezogen werden kann.

(143) In Bezug auf die Auswirkungen einer Zollbefreiung enthält die weitere Stellungnahme keine konkreten Zahlen zur Höhe der Zölle, die bei einer Genehmigung der beantragten Ausklammerung entfallen würden. Die vorgelegten Informationen konzentrieren sich auf den erwarteten Anstieg der Inputkosten des Verwenders, beziffern jedoch nicht die entsprechenden Auswirkungen der Zollbefreiung.

(144) Insgesamt enthalten die nach der Unterrichtung vorgelegten zusätzlichen Informationen ausführlichere und konkretere Belege als diejenigen, die der Kommission bei der vorherigen Prüfung des Antrags vorlagen. Diese zusätzlichen Informationen entbinden Czech Blades jedoch nicht von der in Erwägungsgrund 137 beschriebenen Beweislast: Das Unternehmen muss anhand eindeutiger Beweise nachweisen, dass jede Voraussetzung für die Ausklammerung von Waren erfüllt ist; bloße Behauptungen sind nicht ausreichend. Die zusätzlichen Informationen belegen für sich genommen weder, dass die betreffenden Waren Eigenschaften haben, die sie von den vom Wirtschaftszweig der Union hergestellten kaltgewalzten Waren unterscheiden, noch, dass Waren mit den erforderlichen Eigenschaften oder technisch austauschbare Waren nicht von Unionsherstellern bezogen werden können. Die Informationen zu den kontaktierten Stahlherstellern müssen daher zusammen mit der technischen Spezifikation bewertet werden, um festzustellen, ob das angebliche Fehlen alternativer Bezugsquellen auf technischen Beschränkungen oder auf geschäftlichen Erwägungen beruht. Zudem wird in der weiteren Stellungnahme nicht beziffert, wie sich die beantragte Zollbefreiung auswirken würde, und die Schätzungen zu den Auswirkungen der Maßnahmen auf Czech Blades hinsichtlich der zugrunde liegenden Annahmen und des ursächlichen Zusammenhangs zwischen den Zöllen und den vorgebrachten Absatz- und Beschäftigungsverlusten müssen begründet werden. Diese Angaben sind erforderlich, um einen Antrag auf Ausklammerung hinreichend zu begründen. Ihr Fehlen rechtfertigt bereits für sich genommen die Ablehnung des Antrags, unabhängig davon, wie die technischen und die Versorgung betreffenden Nachweise bewertet werden.

(145) Auf dieser Grundlage gelangte die Kommission daher zu dem Schluss, dass Czech Blades nicht nachgewiesen hat, dass die Bedingungen für die Ausklammerung der betroffenen Waren vom Geltungsbereich der Maßnahmen erfüllt sind. Der Antrag auf Ausklammerung wurde daher zurückgewiesen.

(146) Nach der Unterrichtung beantragte Proterial Ltd., ein mitarbeitender, nicht in die Stichprobe einbezogener ausführender Hersteller aus Japan, bei der Kommission, die Anwendung des endgültigen Antidumpingzolls auf seine Ausfuhren angesichts der mutmaßlichen Einzigartigkeit seiner Ware und ihrer Bedeutung für Anwendungen in der Automobilindustrie anzupassen.

(147) Die Kommission stellte fest, dass die von der Partei beschriebene Ware weiterhin unter die Warendefinition der Untersuchung fällt. Die vorgebrachten Argumente waren nicht durch Nachweise belegt und rechtfertigten daher keine gesonderte Berücksichtigung der betreffenden Ware. Das Unionsinteresse wurde bereits im Dokument zur Unterrichtung geprüft, und es wurden keine weiteren Daten vorgelegt, die die Kommission zu einer Änderung ihrer Schlussfolgerungen veranlassen würden. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

3. **DUMPING**

3.1. **Besondere Marktlage: Verdrängungseffekt durch chinesische Überkapazitäten**

3.1.1. *Der Verdrängungseffekt als besondere Marktlage nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung*

(148) Für die Zwecke dieser Untersuchung stützte sich die Kommission auf die vom Global Forum on Steel Excess Capacity verwendete Definition von Überkapazität ([46]) (im Folgenden: „GFSEC“): Überkapazität ist die Differenz zwischen Produktionskapazität und Nachfrage. Auch der Antragsteller legte diese Definition zugrunde.

(149) Der Antragsteller brachte vor, dass die Überkapazitäten bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in der Volksrepublik China (im Folgenden „VR China“) dazu geführt hätten, dass chinesische Ausfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen zu niedrigen Preisen auf die Märkte aller betroffenen Länder drängten. Der durch diese Ausfuhren ausgeübte Druck würde die Preise der inländischen Hersteller in den betroffenen Ländern auf ein untragbares Niveau senken. Daher seien die Verkaufspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in den betroffenen Ländern künstlich niedrig. Dies wiederum würde zu künstlich niedrigen Gewinnen für die inländischen Hersteller von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in den betroffenen Ländern beim Verkauf auf ihren Inlandsmärkten führen.

(150) Der Antragsteller führte daher an, dass der Normalwert nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt und die Daten über die tatsächlichen Gewinne ersetzt werden sollten, um die Auswirkungen der besonderen Marktlage zu beseitigen.

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

3.1.2. *Stahlüberkapazitäten in der VR China im Allgemeinen*

(151) Dem Antrag zufolge seien Stahlüberkapazitäten zwar ein weltweites Problem, doch seien diese Überkapazitäten ursprünglich und in erster Linie auf die VR China zurückzuführen. Im Jahr 2024 verfügte die VR China über 47 % der weltweiten Rohstahlkapazität, was 1 173 Mio. Tonnen entspricht ([47]).

(152) Der Antragsteller erläuterte, dass die Stahlüberkapazitäten der VR China aufgrund eines Rückgangs der Nachfrage nicht kurzfristig, sondern vielmehr strukturell bedingt seien, da infolge der staatlichen Politik die Schaffung neuer Produktionskapazitäten in der VR China nicht an die erwartete Nachfrage gekoppelt sei. Laut der OECD sind erstere auf normale Schwankungen im Konjunkturzyklus zurückzuführen, während letztere sich auf Überkapazitäten beziehen, die auf Subventionen und andere Formen staatlicher Unterstützung beruhen ([48]).

(153) Ganz allgemein stellte das GFSEC fest, dass Überkapazitäten zu einem Überangebot an Stahl auf den internationalen Märkten und zu niedrigen Stahlpreisen führen sowie zu geringeren Marktanteilen und Kapazitätsauslastungsraten für inländische Stahlhersteller in Drittländern, die unter Marktbedingungen tätig sind ([49]).

(154) Vor diesem Hintergrund wurde durch die von der Kommission durchgeführte Analyse der chinesischen Stahlindustrie bestätigt, dass mindestens seit 2014 erhebliche Überkapazitäten im Stahlsektor der VR China bestehen, deren struktureller Charakter damit untermauert wurde ([50]). Darüber hinaus ergaben frühere Untersuchungen der Kommission, dass die Eingriffe der Regierung der Volksrepublik China (im Folgenden „chinesische Regierung“) in den Stahlsektor zu erheblichen Marktverzerrungen geführt haben ([51]). Ferner belegen öffentlich zugängliche Forschungen auch, dass die von der chinesischen Regierung auf verschiedenen Ebenen gewährten Unterstützungsmaßnahmen für Stahlunternehmen darauf hindeuten, dass der Stahlmarkt in China nicht den üblichen Marktkräften unterliegt ([52]).

3.1.3. *Überkapazitäten bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in der VR China im Besonderen*

(155) Der Antragsteller wies vor allem im Hinblick auf kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse nach, dass die chinesischen Produktionskapazitäten für diese Erzeugnisse nicht mit der Inlandsnachfrage im Einklang standen. Da die chinesische Nachfrage nach kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen zwischen 2022 und 2024 stabil blieb und stets unterhalb der Kapazitäten lag, stieg die Kapazität der Tandemwalzwerke kontinuierlich an ([53]).

(156) Die Kommission hatte in ihrer Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung unter anderem in der VR China ([54]) bereits festgestellt, dass die gesamten chinesischen Kapazitäten für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse im Jahr 2020 mehr als 120 Mio. Tonnen betrugen, während die Produktion und der Verbrauch in China im Jahr 2020 jeweils auf 100 Mio. Tonnen geschätzt wurden, was zu überschüssigen Kapazitäten von schätzungsweise 20 Mio. Tonnen im Jahr 2020 führte. Auf der Grundlage der Daten im Antrag stiegen die chinesischen Kapazitäten im Jahr 2024 im Vergleich zu 2019 um weitere 12 % und im Vergleich zu 2021 um 9 % ([55]). Gleichzeitig stieg die Inlandsnachfrage im Vergleich zu 2019 nur um 3 % und ging im Vergleich zu 2021 sogar um 2 % zurück ([56]). Keine interessierte Partei erhob Einwände gegen diese Daten.

([47]) GFSEC, Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity, Mai 2024, S. 6, abrufbar unter: 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, Mai 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, März 2024, S. 5, abrufbar unter: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Commission Staff Working Document on Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the purposes of Trade Defence Investigations, Section 14.6. Overcapacity, S. 408 ff., abrufbar unter https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=de.

([51]) Insbesondere Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068 und Durchführungsverordnung (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, abrufbar unter: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) Quellen: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, wie von Abnehmern bereitgestellt.

([54]) Zuletzt in der Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068 festgelegt.

([55]) Quellen: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, wie von Abnehmern bereitgestellt.

([56]) *Ebenda*.

(157) Dieser Anstieg der Überkapazitäten war größtenteils auf die Finanzierungspläne der chinesischen Regierung als Reaktion auf die weltweite Finanzkrise von 2008-2009 zurückzuführen ([57]). Da die chinesischen Überkapazitäten in großem Umfang durch Eingriffe der chinesischen Regierung gestützt werden, kommt es auf dem chinesischen Markt zu einem Überangebot, sobald die Inlandsnachfrage ins Stocken gerät, wie beispielsweise nach der Covid-19-Pandemie aufgrund der Krise im Bausektor ([58]).

3.1.4. *Die Auswirkungen der chinesischen Überkapazitäten auf die Preise*

(158) Der Antragsteller wies nach, dass das Zusammenspiel aus steigenden Kapazitäten bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen und sinkender Nachfrage nach diesen Erzeugnissen zu einem Rückgang der Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in der VR China führte. Zwischen 2022 und 2024 sank der Preis für kaltgewalzten Kohlenstoffstahl in CNY in der VR China ([59]).

(159) Die chinesischen Stahlhersteller waren daher gezwungen, ihre überschüssige Produktion aufgrund der Überkapazitäten zu niedrigen Preisen auszuführen ([60]).

(160) Tatsächlich haben Überkapazitäten in China zu einem sprunghaften Anstieg der Ausfuhren und einem weltweiten Verfall der Stahlpreise geführt und damit die globalen Stahlmärkte destabilisiert. Infolgedessen haben Maßnahmen gegen chinesische Stahleinfuhren, darunter auch Untersuchungen im Rahmen von handelspolitischen Schutzmaßnahmen, in den letzten Jahren weiter zugenommen ([61]).

(161) Die Kommission holte im Zuge der Untersuchung diesbezügliche Beweise ein, insbesondere durch die Antwort auf den Fragebogen und die Überprüfung bei den Behörden der betroffenen Länder. Diese Beweise zeigten, dass sich auch die betroffenen Länder der schädlichen Auswirkungen der chinesischen Überkapazitäten bewusst waren und viele von ihnen, wie in den entsprechenden Abschnitten erläutert, Maßnahmen ergriffen, um diesen entgegenzuwirken.

(162) In den entsprechenden Abschnitten ist zwar eine Analyse der Einfuhrmengen und -preise in jedem betroffenen Land enthalten, doch stellte die Kommission zu diesem Zeitpunkt fest, dass die chinesischen Einfuhrpreise in das betroffene Land auf die Externalisierung dieser chinesischen Überkapazitäten zurückzuführen waren, da sich die Überkapazitäten auf die chinesischen Inlandspreise auswirkten.

(163) In ihrer Antidumpinguntersuchung betreffend Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung unter anderem in der VR China ([62]) gelangte die Kommission insbesondere zu dem Schluss, dass die Inlandsverkaufspreise von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in der VR China erheblichen Verzerrungen im Sinne des Artikels 2 Absatz 6a der Grundverordnung unterlagen ([63]).

(164) Diese Schlussfolgerung wurde auch auf der Grundlage der Tatsache gezogen, dass „[d]er Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse [in der VR China] […] zu einem erheblichen Teil von Unternehmen bedient [wird], die im Eigentum, unter der Kontrolle oder der politischen Aufsicht oder Führung der Behörden der VR China stehen“ ([64]).

(165) Im Hinblick auf die Preise auf den Märkten der betroffenen Länder, die aufgrund des durch die Überkapazitäten bedingten Preisdrucks aus China niedrig seien, erklärte der Antragsteller, dass diese künstlich niedrig seien, da die Höhe der chinesischen Einfuhrpreise nicht auf marktwirtschaftlichen Erwägungen beruhe. Da Unternehmen so stark subventioniert würden, könnten diese dem Antragsteller zufolge jahrelang Verluste anhäufen, ohne ihre Kapazitäten zu verringern.

(166) Die Kommission ist in den nachstehenden entsprechenden Abschnitten unter Berücksichtigung der jeweiligen Einfuhren aus der VR China und deren Preisniveau für jedes der betroffenen Länder zu einer Schlussfolgerung in dieser Hinsicht gelangt.

([57]) GFSEC, Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity, a. a. O., S. 6.

([58]) Credendo, China’s ongoing construction crisis drives global steel prices down, 28. August 2024, abrufbar unter: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn und CTECH, The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis, 3. September 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) Quelle: Datenbanken von Fastmarkets und Argus.

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

([61]) Commission Staff Working Document on Significant Distortions in the Economy of the People’s Republic of China for the purposes of Trade Defence Investigations, Section 14.6. Overcapacity, S. 408 ff., abrufbar unter https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=de.

([62]) Zuletzt in der Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068 festgelegt.

([63]) Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068, Erwägungsgrund 78.

([64]) Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068, Erwägungsgrund 62.

3.1.5. *Die Auswirkungen der chinesischen Überkapazitäten auf die Gewinne*

(167) Der Antragsteller erläuterte, dass künstlich niedrige Preise geringere Gewinne zur Folge hätten. In diesem Zusammenhang legte er Beweise für die sich verschlechternde Rentabilität chinesischer Stahlhersteller im Jahr 2024 ([65]) sowie für die Tatsache vor, dass die inländischen Stahlpreise und die chinesischen Ausfuhrpreise unter den Herstellkosten lagen ([66]).

(168) Als Folge des Zugangs der von Überkapazitäten betroffenen chinesischen Einfuhren auf die Märkte der betroffenen Länder würden laut Angaben des Antragstellers dort die Preise nach unten gedrückt und die inländischen Stahlhersteller könnten nicht mehr die gleichen Mengen absetzen, sodass sich die Kapazitätsauslastung verringern würde. Infolgedessen stiegen die Fixkosten sprunghaft an, was die Gewinne weiter schmälere. Letztlich wären inländische Hersteller nicht mehr in der Lage, zu investieren, und würden an Innovationsfähigkeit und Effizienz einbüßen ([67])..

(169) Der Antragsteller brachte abschließend vor, dass die inländischen Stahlhersteller außerhalb der VR China geringere Gewinne erzielten, als sie erzielt hätten, wenn die chinesischen Überkapazitäten nicht in dieser Weise angestiegen wären ([68]). Der Antragsteller legte zudem Rentabilitätsdaten von Herstellern von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in den betroffenen Ländern vor. Die diesbezüglichen Ergebnisse der Untersuchung werden in den nachfolgenden einschlägigen Abschnitten dargelegt.

(170) Die Kommission ist in den nachstehenden entsprechenden Abschnitten unter Berücksichtigung der jeweiligen Einfuhren aus der VR China und deren Preisniveau für jedes der betroffenen Länder zu einer Schlussfolgerung in dieser Hinsicht gelangt.

3.2. **Indien**

3.2.1. *Besondere Marktlage aufgrund des Verdrängungseffekts durch chinesische Einfuhren*

(171) Um das Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem indischen Markt aufgrund des Verdrängungseffekts durch chinesische Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen zu bewerten, analysierte die Kommission zunächst den Grad der Durchdringung des indischen Inlandsmarktes für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse durch chinesische Einfuhren in Bezug auf die Menge.

(172) Die Kommission verglich die Menge der chinesischen Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit dem Verbrauch in Indien. Die Kommission stützte sich dabei auf Produktions-, Einfuhr- und Ausfuhrdaten, die von der indischen Regierung im Rahmen der Beantwortung des Fragebogens übermittelt und von der Kommission vor Ort überprüft worden waren. Die Kommission schätzte den Verbrauch von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Indien als Gesamtproduktion zuzüglich Einfuhren und abzüglich Ausfuhren.

Tabelle 1

Verbrauch in Indien

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Verbrauch in Indien (geschätzt) (in Tonnen)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Alle Einfuhren (in Tonnen)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, Chinese overcapacity is cruping the global steel industry, 17. September 2024, abrufbar unter: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, China's steelmaking losses incentivise global rebalancing, 23. Juni 2025, abrufbar unter: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ und GFSEC, Global excess capacity and employment in steel and downstream activities, a. a. O., S. 16 und 17.

([67]) GFSEC, Global excess capacity and employment in steel and downstream activities, a. a. O., S. 3, 5, 8 und 13 und GFSEC, Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries, a. a. O., S. 11 und 12.

([68]) GFSEC, Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries, a. a. O., S. 18-20, insbesondere Abbildung 3.

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Einfuhren aus China (in Tonnen)	17 681	23 269	63 775	52 992
Marktanteil aller Einfuhren (in %)	2,93	2,63	2,42	2,08
Marktanteil der Einfuhren aus China (in %)	0,10	0,12	0,29	0,25

Quelle: Regierung von Indien, eigene Berechnungen

(173) Zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum stieg der Marktanteil der Einfuhren aus China von 0,10 % auf 0,25 %. Auf dieser Grundlage vertrat die Kommission die Auffassung, dass die Menge der chinesischen Einfuhren nach Indien im Verhältnis zum Verbrauch unerheblich und zu gering war, um einen Verdrängungseffekt verursacht zu haben.

(174) Die Kommission gelangte daher zu dem Schluss, dass der indische Inlandsmarkt nicht von einer besonderen Marktlage betroffen war, die auf chinesische Einfuhren aufgrund von Überkapazitäten im Stahlsektor der VR China zurückzuführen war.

(175) Nach der endgültigen Unterrichtung ersuchte EUROFER die Kommission, ihre in den Erwägungsgründen 171 bis 174 zusammengefassten Feststellungen zu überprüfen. Die Kommission stellte fest, dass EUROFER keine neuen Informationen oder Belege vorgelegt hatte, die die Kommission zu einer Änderung ihrer Bewertung veranlassen würden. Daher wies die Kommission das Vorbringen zurück und bestätigte die in den Erwägungsgründen 171 bis 174 dargelegten Feststellungen und Schlussfolgerungen.

3.2.2. *Besondere Marktlage aufgrund von Maßnahmen bei Inputs*

3.2.2.1. Einleitung

(176) Der Antragsteller führte an, dass auf dem indischen Stahlmarkt eine besondere Marktlage im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Grundverordnung vorliege. Die Behauptungen bezogen sich auf:

— Eisenerz, einschließlich Abbau für den Eigenbedarf,

— Kohle, einschließlich Abbau für den Eigenbedarf,

— Stahlschrott,

— die vertikale Integration indischer Stahlhersteller.

(177) Die Kommission untersuchte die im Antrag vorgebrachten Behauptungen sowie die Stellungnahmen, die sie nach Einleitung des Verfahrens von JSW, dem einzigen in die Stichprobe einbezogenen indischen ausführenden Hersteller, erhalten hatte und die in den Erwägungsgründen 58 bis 66 zusammengefasst wurden. Die Kommission bewertete ferner die Antworten der indischen Regierung und von JSW auf die Fragebogen die, wie in Erwägungsgrund 103 dargelegt, vor Ort überprüft worden waren.

(178) Auf der Grundlage der Antworten auf die Fragebogen, der Kontrollbesuche und der eingegangenen Stellungnahmen wies die Kommission die im Antrag enthaltenen Behauptungen über das Vorliegen einer besonderen Marktlage in Bezug auf Kohle, Stahlschrott und die vertikale Integration der indischen Stahlhersteller zurück, da im Rahmen dieser Untersuchung keine ausreichenden Anhaltspunkte im Dossier vorlagen, die diese Behauptungen bestätigten. Im Gegensatz dazu untersuchte die Kommission, ob die Behauptungen im Antrag in Bezug auf Eisenerz, einschließlich des Abbaus für den Eigenbedarf, begründet waren und ob infolgedessen eine besondere Marktlage vorlag, die sich auf die Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse auswirkte.

3.2.2.2. Vorliegen von Verzerrungen auf dem Eisenerzmarkt

3.2.2.2.1. Einleitung

(179) Die Kommission stellte im Rahmen dieser Untersuchung fest, dass warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse der wichtigste Input für die Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen waren, für deren Produktion Eisenerz benötigt wurde. Die Kommission stellte ferner fest, dass die aus warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen hergestellten kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse unter Verwendung von Eisenerz hergestellt worden waren, da JSW über ein vertikal integriertes Herstellungsverfahren verfügte. Das bei der Herstellung warmgewalzter Flachstahlerzeugnisse verwendete Eisenerz stammte aus einer oder mehreren der folgenden drei Quellen: i) im Inland erworbenes Eisenerz, ii) vom ausführenden Hersteller direkt abgebautes Eisenerz und iii) eingeführtes Eisenerz.

(180) Die Kommission stellte fest, dass durch die folgenden von der indischen Regierung ergriffenen Maßnahmen der Preis für im Inland beschafftes Eisenerz zur Herstellung der betroffenen Ware künstlich gesenkt wurde:

— Eingriffe der indischen Regierung in den inländischen Eisenerzmarkt,

— durch die indische Regierung verursachte Verzerrungen beim Abbau von Eisenerz für den Eigenbedarf zur Stahlherstellung,

— Ausfuhrsteuer auf Eisenerz mit einem Eisengehalt von mehr als 58 %,

— Beschränkungen des inländischen Schienentransports von für die Ausfuhr bestimmtem Eisenerz.

(181) Die Kommission analysierte jede dieser Maßnahmen und ihre Auswirkungen auf den Preis des für die Herstellung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse verwendeten Eisenerzes.

3.2.2.2.2. Eingriffe der indischen Regierung in den indischen Inlandsmarkt für Eisenerz

(182) Die Kommission untersuchte die Rolle der indischen Regierung auf dem inländischen Eisenerzmarkt und die Auswirkungen der Rechtsvorschriften und Maßnahmen der indischen Regierung auf das Angebot und den Preis von Eisenerz. Die Kommission stellte fest, dass eines der Ziele der Nationalen Stahlpolitik von 2017 ([69]), wie von der indischen Regierung nach deren Verabschiedung offiziell mitgeteilt ([70]), darin bestand, im Inland ein umfangreiches Angebot an Eisenerz für die nachgelagerte Stahlherstellung, wozu somit auch kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse gehörten, bereitzustellen. Die Kommission analysierte, wie sich diese Maßnahmen der indischen Regierung auf die Preisbildung bei Eisenerz für den Inlandsverkauf auf dem indischen Markt auswirkten und welche Auswirkungen sie auf die Struktur des Inlandsmarkts sowie auf die Versorgung der Stahlhersteller mit Eisenerz hatten.

(183) Die indische Regierung erklärte – wie durch die Vorschriften für Bergbaukonzessionen aus dem Jahr 2016 ([71]) bestätigt –, dass das dem Bergbauministerium unterstellte indische Amt für Bergbau (Indian Bureau of Mines, im Folgenden „IBM“) monatliche Referenzpreise für verschiedene Bodenschätze veröffentlichte, darunter alle Verkäufe von Eisenerz, zu denen auch das für die Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen verwendete Eisenerz gehörte. Die indische Regierung fügte hinzu, dass Unternehmen, die Eisenerz verkaufen, dem IBM monatlich die Menge und den Wert des an alle ihre Abnehmer verkauften Eisenerzes melden müssen. Das IBM sammelte alle Daten und veröffentlichte einen Referenzpreis, der sich aus dem gewogenen Durchschnitt aller Verkaufsangaben für jede Art und jede Sorte von Eisenerz in jeder relevanten Region Indiens ergab.

(184) Was die Marktstruktur betrifft, so entfiel ein erheblicher Anteil des gesamten auf dem indischen Markt verkauften Eisenerzes auf zwei staatseigene Unternehmen, nämlich die National Mineral Development Corporation (im Folgenden „NMDC“) und die Odisha Mining Corporation (im Folgenden „OMC“). Eisenerzbergwerke in Indien befinden sich im Eigentum des Staates, der seinerseits Betreibern eine Konzession für ihre Nutzung erteilen kann. Die Kommission untersuchte, wie die Preisgestaltung für diese Abbaurechte für die verschiedenen Unternehmen funktionierte und ob der Mechanismus zur Erhebung der Preise für alle Verkäufe über das indische Amt für Bergbau („IBM“) ([72]) Auswirkungen auf den Inlandspreis für Eisenerz hatte. Die indische Regierung erklärte, dass eine Reform des Gesetzes über den Bergbau und die Erschließung und Regulierung von Bodenschätzen ([73]) aus dem Jahr 2015 den Staat dazu verpflichtet habe, die Abbaurechte für Eisenerzbergwerke im Rahmen von Versteigerungen zu vergeben. Die indische Regierung wies ferner darauf hin, dass NMDC und OMC Bergwerke betrieben, die nicht versteigert worden seien, da sie ihre Abbaurechte bereits lange vor der Umsetzung der Reform von 2015 erworben hätten; diese werden daher als „Altbergwerke“ bezeichnet.

([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) Die Kommission bemühte sich, alle weiteren relevanten Informationen zu den Altbergwerken einzuholen, darunter Angaben zu deren Eigentumsverhältnissen und Verwaltung sowie zu den Preisgestaltungsmodalitäten und den Bedingungen der Abbaurechte. Die indische Regierung übermittelte nur sehr wenige Informationen und stellte kaum Erläuterungen zu den von der Kommission angeforderten Informationen bereit. Die indische Regierung legte trotz wiederholter Aufforderungen der Kommission insbesondere weder die Kostenberichte für NMDC und OMC noch detaillierte Informationen über die Vergütung, die Laufzeit und die Bedingungen für die Altbergwerke und damit über die Auswirkungen ihrer marktbeherrschenden Stellung auf die Bildung der Inlandspreise vor. Die Kommission übermittelte der indischen Regierung am 15. Juni 2026 ein Schreiben auf der Grundlage von Artikel 18 Absatz 4 der Grundverordnung, in dem sie alle fehlenden Informationen aufführte und ihre Absicht bekundete, ihren Beschluss auf die verfügbaren Fakten zu stützen.

(186) Die indische Regierung antwortete am 25. Juni 2026 und machte geltend, sie habe bei der Untersuchung uneingeschränkt mitgearbeitet. Darüber hinaus führte die indische Regierung an, dass die Kommission, falls sie die Informationen für unzureichend erachtet habe, darauf bereits während des Kontrollbesuchs hätte hinweisen sollen. Schließlich übermittelte die indische Regierung zusätzliche Informationen zu den in dem Schreiben der Kommission angesprochenen Punkten.

(187) Die Kommission stimmte dem nicht zu und vertrat die Auffassung, dass die Informationen, die die indische Regierung vor dem Schreiben nach Artikel 18 Absatz 4 vorgelegt hatte, für ihre Bewertung nicht ausreichten. Darüber hinaus vertrat die Kommission die Auffassung, dass der Zweck des Kontrollbesuchs nicht darin bestand, die angeforderten, aber nicht vorgelegten Informationen einzuholen, sondern vielmehr darin, die tatsächlich vorgelegten Informationen zu überprüfen ([74]). Was die von der indischen Regierung vorgelegten zusätzlichen sachlichen Informationen betrifft, die von ihr ausnahmslos als vertraulich gekennzeichnet worden waren, war die Kommission nicht der Auffassung, dass sich dadurch ihre Bewertung geändert hätte, und kam zu dem Schluss, dass die indische Regierung die Feststellungen der Kommission nach deren Offenlegung prüfen sollte, um zu beurteilen, ob ihre Stellungnahmen sachdienlich und zutreffend waren.

(188) Nach Artikel 18 der Grundverordnung musste die Kommission angesichts der mangelnden Bereitschaft der indischen Regierung zur Mitarbeit auf die verfügbaren Fakten zurückgreifen, um Schlussfolgerungen zur Preisbildung bei inländischem Eisenerz zu ziehen, und zwar insbesondere hinsichtlich der Preisgestaltung und der Bedingungen für die Abbaurechte im Rahmen des vor 2015 geltenden Systems, deren Kosten sowie der Eisenerzpreise auch im Vergleich zu den anderen Marktteilnehmern neben den Altbergwerken, einschließlich der eigenen Eisenerzproduktion von JSW.

(189) Am 31. Juli 2023 veröffentlichte das Institute for Studies in Industrial Development (im Folgenden „ISID“) im Rahmen einer Interessenvertretungsinitiative der indischen Wettbewerbskommission eine Studie zum Wettbewerb im Bergbausektor mit Schwerpunkt auf Eisenerz ([75]). Der Bericht bestätigte, dass die beiden größten Akteure (NMDC und OMC) weitgehend bestimmend für den Preis des IBM waren und dass die übrigen Marktteilnehmer Preisnehmer waren. Aus den von der indischen Regierung vorgelegten Informationen ging hervor, dass es sich bei den meisten der von diesen beiden Akteuren betriebenen Bergwerke um Altbergwerke handelte. Darüber hinaus mussten Altbergwerke, die von staatlichen Unternehmen wie NMDC und OMC betrieben wurden, 150 % der fälligen Lizenzgebühren entrichten, d. h. 22,5 % des Preises des IBM (150 % von 15 %). Die Kommission hielt fest, dass dieser Satz deutlich niedriger war als die Sätze, die JSW für die Bergwerke zahlte, die dem Unternehmen nach 2015 im Rahmen von Versteigerungen zugeteilt worden waren. Die Kommission stellte auf der Grundlage dieser Quellen fest, dass unter Berücksichtigung des erheblichen Marktanteils und der niedrigen Preise der Altbergwerke, die hauptsächlich auf die Vergabe von Abbaurechten durch die indische Regierung ohne Versteigerung zurückzuführen sind, sowie der Tatsache, dass diese Unternehmen im Eigentum der indischen Regierung stehen und von ihr verwaltet werden, NMDC und OMC bestimmend für den Preis des IBM waren und die anderen Unternehmen diesem Preis folgen mussten. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass NMDC und OMC, hätten sie im Rahmen einer Versteigerung mit anderen Betreibern um das Recht zur Nutzung ihrer Altbergwerke konkurrieren müssen, deutlich höhere Kosten gehabt hätten und daher zu deutlich höheren Preisen hätten verkaufen müssen, um gewinnbringend zu bleiben.

(190) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die indische Regierung vor, die Beweise, auf die sich die Kommission bei ihrer Feststellung stütze, dass NMDC und OMC die marktbeherrschenden Anbieter seien und daher den Preis des IBM bestimmten, seien fehlerhaft. Erstens stammten die im ISID-Bericht verwendeten Daten aus der Zeit zwei Jahre vor dem Untersuchungszeitraum, weshalb der NMDC und OMC zugeschriebene Marktanteil von 65 % nicht herangezogen werden könne. Zweitens habe die indische Regierung als sensibel gekennzeichnete Daten vorgelegt, die belegten, dass der Marktanteil von NMDC und OMC deutlich unter 65 % liege. Drittens werde im ISID-Bericht ausgeführt, dass der Eisenerzsektor dereguliert sei und die Regierung bei der Festsetzung der Eisenerzpreise keine unmittelbare Rolle spiele.

([74]) Siehe zum Beispiel Urteil des Gerichts vom 22. September 2021, Severstal/Kommission, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, Rn. 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) Die Kommission konnte einen Teil der von der indischen Regierung vorgelegten sensiblen Daten nicht überprüfen, da diese nicht hinreichend aufgeschlüsselt waren. Insbesondere fehlte eine Aufschlüsselung, aus der hervorging, welche Unternehmen als für den Eigenverbrauch produzierende Unternehmen und welche als für den freien Markt produzierende Unternehmen eingestuft worden waren. In jedem Fall würde die Kommission einen gemeinsamen Marktanteil von etwa 45-50 % weiterhin als erheblich ansehen. Entscheidender war nach Auffassung der Kommission jedoch, dass der Marktanteil nicht das einzige Kriterium war, anhand dessen sich feststellen ließ, dass NMDC und OMC die Preise bestimmten. In dieser Untersuchung war auch der Kostenvorteil, von dem NMDC und OMC profitierten (siehe Erwägungsgrund 193) ein wesentlicher Faktor, der es diesen Unternehmen ermöglichte, die Eisenerzpreise zu bestimmen. Darüber hinaus erläuterte die Kommission in Erwägungsgrund 193, dass für bestimmte inländische Anbieter ein Anreiz bestand, den Preis des IBM niedrig zu halten, um ihre Steuerlast zu senken. Ferner stellte die Kommission fest, dass die von der indischen Regierung angeführte Aussage im ISID-Bericht darauf hindeutete, dass die Regierung bei der Festsetzung der Eisenerzpreise keine „unmittelbare" Rolle spielte. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Regierung nicht indirekt über den von ihr für Bergwerke mit nach dem früheren System vergebenen Abbaurechten und für Bergwerke, für die die Abbaurechte im Wege einer Versteigerung vergeben wurden, geschaffenen Mechanismus Einfluss nahm. Diesbezüglich gelangte die Kommission in Erwägungsgrund 198 nach der in den Erwägungsgründen 182 bis 197 dargelegten Analyse zu dem Schluss, dass die Regierung sehr wohl in die Festsetzung der Eisenerzpreise eingriff. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(192) Nach der endgültigen Unterrichtung legte die indische Regierung als sensibel gekennzeichnete Informationen vor und brachte vor, die Bedingungen der nach dem früheren System vergebenen Abbaurechte hätten nicht zu Verkaufspreisen unter dem Marktniveau geführt.

(193) Die Kommission stellte fest, dass die im Dossier enthaltenen sensiblen Informationen zeigten (wie in Erwägungsgrund 189 dargelegt), dass die Betreiber von Bergwerken mit nach dem früheren System vergebenen Abbaurechten deutlich niedrigere Förderabgaben entrichteten als JSW für die Bergwerke, deren Abbaurechte dem Unternehmen nach 2015 im Wege einer Versteigerung zugeteilt worden waren. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück. Die Kommission bestätigte diese Feststellungen auf der Grundlage zusätzlicher Elemente im Dossier. Erstens belegen die von JSW vorgelegten und von der Kommission überprüften Daten die Feststellung, dass die Preise des IBM künstlich niedrig waren. Aus Gründen der Vertraulichkeit wurde die Begründung der Kommission lediglich JSW mitgeteilt. Da Abgaben wie Konzessionsrechte und Lizenzgebühren an den Preis des IBM gekoppelt waren, enthielt der Preismechanismus zweitens einen inhärenten Anreiz für alle inländischen Eisenerzlieferanten, ihre Preise an den Preis des IBM (und damit an den Preis der Altbergwerke) anzupassen, um die Höhe der zu entrichtenden Abgaben wie Lizenzgebühren und Konzessionsrechte auf ein Minimum zu beschränken und so den Preis für inländisches Eisenerz künstlich niedrig zu halten.

(194) Darüber hinaus empfahl die indische Rechnungsprüfungsbehörde (Controller and Auditor General of India) der Regierung von Odisha, eine indische öffentliche Körperschaft, der indischen Regierung im Jahr 2024 im Anschluss an eine Prüfung ([76]), die Meldung niedriger Preise ab Bergwerk durch Pächter zu untersuchen, um zu klären, ob dies absichtlich erfolgte, um den durchschnittlichen Verkaufspreis und damit die zu zahlenden Lizenzgebühren und Prämien zu senken.

(195) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die indische Regierung vor, der in Erwägungsgrund 194 genannte Bericht aus dem Jahr 2024 belege keine Preisunterbietung. Erstens beschränke sich der Bericht auf sechs geprüfte Inhaber von Abbaurechten. Zweitens brachte die indische Regierung vor, selbst wenn die Inhaber von Abbaurechten die Preise zu niedrig angegeben hätten, dies nicht belege, dass der Preis des IBM zu niedrig angesetzt worden sei. Drittens betreffe der Bericht den Zeitraum von 2020 bis 2022 und sei daher für den Untersuchungszeitraum nicht relevant. Viertens brachte die indische Regierung vor, sie habe inzwischen Maßnahmen ergriffen, um zu verhindern, dass falsche Zahlen gemeldet werden.

(196) Die Kommission stellte fest, dass das Dossier weitere sensible Informationen enthielt, die das Interesse der Marktteilnehmer an einem niedrigeren Preis des IBM belegten. Der Bericht bestätigte zum einen, dass Unternehmen ein Interesse daran haben, die Preise des IBM niedrig zu halten, und enthielt zum anderen konkrete Beispiele für diese Praxis. Da sich weder die Funktionsweise des Preismechanismus des IBM noch seine Rolle als Bezugsgröße für Steuerzahlungen geändert hatten, hielt es die Kommission nicht für relevant, dass die angeführten Beispiele aus der Zeit vor dem Untersuchungszeitraum stammten. Die Kommission stellte ferner fest, dass die indische Regierung weder Belege für die von ihr tatsächlich eingeführten Änderungen zur Eindämmung der Praxis, zu niedrige Preise zu melden, noch eine Bewertung vorgelegt hatte, die die Wirksamkeit dieser Änderungen belegte. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(197) Schließlich wies die Kommission auf zwei weitere Indikatoren hin, die belegten, dass die indische Regierung mit ihren Maßnahmen ihr Ziel erreichte, Eisenerz für die Stahlherstellung, einschließlich kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, im Inland verfügbar zu machen. Erstens waren die Einfuhrmengen vernachlässigbar. Zweitens waren die Ausfuhrmengen im Vergleich zu den Produktionsmengen sehr gering, obwohl Indien der viertgrößte Eisenerzproduzent der Welt ist.

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

(198) Auf der Grundlage all dieser Informationen sowie unter Berücksichtigung der anderen in diesem Abschnitt näher dargelegten Maßnahmen der indischen Regierung im Bereich Eisenerz gelangte die Kommission daher zu folgendem Schluss: i) Durch die Eingriffe der indischen Regierung in den inländischen Eisenerzmarkt entstand eine Struktur, in der die staatseigenen Altbergwerke die vorherrschenden Lieferanten und somit preisbestimmend waren. ii) Diese Altbergwerke erhielten ihre Abbaurechte vor der Reform von 2015, und mangels Bereitschaft der indischen Regierung zur Mitarbeit wurde der Schluss gezogen, dass ihre Abbaurechte – angesichts der Tatsache, dass sie sich in staatlichem Eigentum befanden und zu jenem Zeitpunkt keine Versteigerungen stattfanden – zu sehr günstigen, nicht marktüblichen Bedingungen gewährt wurden, sodass sie den Eisenerzpreis auf einem deutlich niedrigeren Niveau als ihre Wettbewerber und nicht zum fairen Marktwert festsetzen konnten. iii) Der von der indischen Regierung eingeführte Preismechanismus des IBM, der als Index für bestimmte Gebühren und Steuern dient, führte zu einem künstlich niedrigen Preis für alle Arten und Sorten von Eisenerz, einschließlich des an JSW zur Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen gelieferten Eisenerzes.

3.2.2.2.3. Der Eigenverbrauchsmarkt für Eisenerz bei der Stahlherstellung

(199) JSW besaß die von der indischen Regierung erteilten Rechte zur Nutzung einiger Eisenerzbergwerke. Aus Gründen der Vertraulichkeit wurden weitere Einzelheiten lediglich JSW mitgeteilt.

(200) Die Kommission untersuchte, ob die Bedingungen und Preise der von JSW im Rahmen des Eigenbedarfs für die Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen genutzten Bergwerke durch Maßnahmen der indischen Regierung verzerrt wurden. Die Kommission stellte fest, dass mit der in Erwägungsgrund 184 genannten Reform des Bergbaugesetzes von 2015 die Regierungen der Bundesstaaten verpflichtet wurden, Abbaurechte für Bodenschätze, einschließlich Eisenerz, im Rahmen von Versteigerungen zu vergeben. Nach Vorschrift 6 der Vorschriften über Bodenschätze (Versteigerung) aus dem Jahr 2015 ([77]) müssen Antragsteller die Anforderungen in Abschnitt 5 des Gesetzes über Bergbau und Bodenschätze ([78]) erfüllen, wonach eine Regierung eines Bundesstaates eine Konzession zum Abbau von Bodenschätzen nur dann erteilen darf, wenn es sich bei der Person um einen indischen Staatsangehörigen oder ein indisches Unternehmen handelt. Da ausländische Unternehmen vom Bieterverfahren ausgeschlossen wurden, betrachtete die Kommission das Bieterverfahren daher nicht als wirklich offen, da es auf eine begrenzte Anzahl möglicher inländischer Marktteilnehmer beschränkt war und alle ausländischen Eisenerzunternehmen ausgeschlossen wurden, die möglicherweise wettbewerbsfähigere Angebote als inländische Unternehmen hätten einreichen können.

(201) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die indische Regierung vor, die Kommission habe nicht nachgewiesen, dass der Ausschluss nichtindischer Bieter von der Vergabe von Konzessionen zu Verzerrungen beim Verkauf von Eisenerz für den Eigenverbrauch geführt habe.

(202) Nach Auffassung der Kommission wurde durch die Beschränkung des Kreises der zugelassenen Bieter effektiv der Wettbewerb eingeschränkt und nichtindische Teilnehmer hatten keine Möglichkeit, höhere Gebote abzugeben. Dies wurde von der indischen Regierung nicht bestritten. Die Kommission wertete dies als Verzerrung und hielt es für unerheblich, darüber zu spekulieren, wie sich die Preise entwickelt hätten, wenn nichtindische Bieter hätten teilnehmen dürfen. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(203) Darüber hinaus analysierte die Kommission die Preisbedingungen der JSW gewährten Abbaurechte. Da der Gebotssatz für die Abbaurechte und folglich der tatsächliche Preis für die Abbaurechte an den Preis des IBM gekoppelt sind, wirkt sich das Preisniveau des IBM unmittelbar auf die daraus resultierenden Lizenzgebühren für das geförderte Eisenerz aus. Infolgedessen wirkten sich die in Abschnitt 3.2.2.2.2 dargelegten Verzerrungen, die auf die Eingriffe der indischen Regierung in den inländischen Eisenerzmarkt zurückzuführen sind, auch unmittelbar auf die Preisgestaltung der Rechte von JSW zum Abbau von Eisenerz aus. Auf dieser Grundlage kam die Kommission zu dem Schluss, dass auch der Preis für das von JSW geförderte Eisenerz verzerrt war.

(204) Aufgrund der in Erwägungsgrund 200 genannten gesetzlichen Beschränkungen bei der Erteilung von Abbaurechten gemäß dem Gesetz über Bergbau und Bodenschätze sowie des Zusammenhangs zwischen den Lizenzgebühren und den JSW gewährten Konzessionsrechten und der verzerrten Preisbildung des IBM kam die Kommission zu dem Schluss, dass auch das von JSW für den Eigenbedarf bezogene Eisenerz von Verzerrungen auf dem indischen Markt betroffen war.

([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. Ausfuhrsteuer auf Eisenerz mit einem Eisengehalt von mehr als 58 %

(205) Zu den Verzerrungen in Bezug auf die Preisbildung und den Abbau für den Eigenbedarf, die für alle von JSW verwendeten Eisenerzsorten gelten, kommt hinzu, dass die indische Regierung mindestens seit 2012 und einschließlich des Untersuchungszeitraums eine Ausfuhrsteuer auf Eisenerz mit einem Eisengehalt von über 58 % erhoben hat. Aus Gründen der Vertraulichkeit wurden weitere Einzelheiten zur Verwendung dieser Sorte durch den mitarbeitenden ausführenden Hersteller lediglich JSW mitgeteilt.

(206) Im Untersuchungszeitraum war die Maßnahme gemäß der Bekanntmachung Nr. 58/2022 – Zoll ([79]) auf Eisenerz mit einem Eisengehalt von über 58 % in Kraft. Die Kommission hatte diese Maßnahme bereits in der Auslaufüberprüfung von 2022 betreffend die Einfuhren von Rohren aus duktilem Gusseisen aus Indien ([80]) (im Folgenden „duktile Rohre“) bewertet, in der sie in Erwägungsgrund 147 zu dem Schluss gekommen war, dass die inländischen Eisenerzbergbauunternehmen im Rahmen dieser Maßnahme damit betraut oder angewiesen wurden, Eisenerz zu einem niedrigen Preis auf dem Inlandsmarkt zu verkaufen. Die Kommission kam ferner zu dem Schluss, dass die Maßnahme die beabsichtigte politische Wirkung erzielt hatte, nämlich den Inlandspreis für Eisenerz zum Vorteil des nachgelagerten Wirtschaftszweigs – einschließlich der Hersteller der betroffenen Ware – auf ein künstlich niedriges Niveau zu drücken, wodurch der Inlandsmarkt für Eisenerz in Indien verzerrt wurde. Bei diesen Beschlüssen berücksichtigte die Kommission eine überwältigende Zahl von Beweisen, darunter die Vorarbeiten zu den einschlägigen Rechtsvorschriften und Verordnungen, die proaktive Überwachung der Umsetzung der Maßnahme durch die indische Regierung, um sicherzustellen, dass das beabsichtigte politische Ziel erreicht wurde, sowie die eindeutigen wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Beschränkung, die zum Zeitpunkt der Einführung der Ausfuhrsteuer zu einem deutlichen Rückgang der Inlandspreise führten und sich auch in deren Höhe widerspiegelten.

(207) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die indische Regierung vor, die Ausfuhrsteuer gelte nur für Eisenerz mit einem Eisengehalt von über 58 % und damit nur für eine der sieben Qualitäten, die im Preissetzungssystem des IBM erfasst würden. Zudem lägen der Kommission keine Informationen darüber vor, welche Eisenerzqualitäten JSW bezogen habe. Ferner brachte die indische Regierung vor, die Feststellung der Kommission, die Maßnahme habe die beabsichtigte politische Wirkung erzielt, stamme aus einer früheren Untersuchung, die eine andere Ware und einen anderen Untersuchungszeitraum betroffen habe, und könne daher nicht herangezogen werden. Außerdem widersprächen die erheblichen Ausfuhrmengen im Untersuchungszeitraum den Feststellungen der Kommission.

(208) Die Kommission wies darauf hin, dass die im Dossier enthaltenen sensiblen Informationen hinreichend aufgeschlüsselte Daten zu den von JSW bezogenen Eisenerzqualitäten umfassten, um die Analyse durchzuführen. Nach Auffassung der Kommission bleibt die Feststellung weiterhin gültig, da sie dieselbe Ausfuhrsteuer betrifft, die für genau diese Eisenerzqualität gilt und seit der vorherigen Untersuchung unverändert geblieben ist. Was die Ausfuhrmengen betrifft, so hielt die Kommission dieses Vorbringen für unerheblich, da eine Ausfuhrsteuer ihrem Wesen nach eine Ausfuhrbeschränkung darstellt. Wie in Erwägungsgrund 197 dargelegt, war die insgesamt ausgeführte Eisenerzmenge im Verhältnis zur Produktionsmenge ohnehin sehr gering, wobei Indien, wie auf Seite xi des ISID-Berichts angegeben, zu den weltweit größten Eisenerzproduzenten zählt. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

3.2.2.2.5. Beschränkungen des Transports von für die Ausfuhr bestimmtem Eisenerz

(209) Die indische Regierung verabschiedete 2021 die sogenannte „Eisenerz-Politik 2021“ ([81]). Wie im ersten Absatz der Einleitung dargelegt, bestand das erklärte Ziel der Maßnahme darin, die heimische Stahlherstellung zu fördern. Zu diesem Zweck wurden im Rahmen dieser Politik vier Kategorien von Abnehmern festgelegt, die nach ihrer Priorität eingestuft wurden, um Waggons für den Transport von Eisenerz zugeteilt zu bekommen. Abnehmer, die Eisenerz für Ausfuhrzwecke transportierten, wurden in die vierte Kategorie eingestuft, d. h. in die Kategorie mit der niedrigsten Priorität. Diese Maßnahme führte dazu, dass die inländische Versorgung mit Eisenerz eindeutig begünstigt wurde und somit im Einklang mit der übergeordneten Politik der indischen Regierung steht, den inländischen nachgelagerten Herstellern Eisenerz in großem Umfang zu günstigen Preisen zur Verfügung zu stellen. Für Eisenerzproduzenten, die Eisenerz ausführen wollen, stellt diese Maßnahme eine zusätzliche Hürde dar, sollten sie in Erwägung ziehen, das Eisenerz auszuführen, anstatt es im Inland auf den Markt zu bringen. Ein

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

([80]) Durchführungsverordnung (EU) 2022/927 der Kommission vom 15. Juni 2022 zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren bestimmter Rohre aus duktilem Gusseisen (auch bekannt als Gusseisen mit Kugelgrafit) mit Ursprung in Indien im Anschluss an eine Auslaufüberprüfung nach Artikel 18 der Verordnung (EU) 2016/1037 des Europäischen Parlaments und des Rates (ABl. L 161 vom 16.6.2022, S. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Mitteilung des indischen Eisenbahnministeriums Nr. 2020/TT-III/32/4 vom 15. Januar 2021.

Beleg dafür ist auch, dass nur sehr geringe Mengen an Eisenerz aus Indien ausgeführt werden. In einem im Januar 2026 vom indischen Ministerium für Häfen, Schifffahrt und Wasserstraßen veröffentlichten Bericht ([82]) wurde diese Beschränkung als das erste Problem genannt, das gelöst werden müsse, um den Transport von Eisenerz zu steigern. In Tabelle 18 des Berichts wurde gefordert, den Mangel an Güterzügen für den Abtransport von Eisenerz von den Bergwerken zu den Häfen im Rahmen der vom Eisenbahnministerium vorgenommenen Zuteilung unter Kategorie D zu beheben. Im Bericht wurde der Schluss gezogen, dass diese Beschränkung zu einer unzureichenden und unsicheren Zuteilung von Güterzügen führt, insbesondere in Zeiten hoher Nachfrage nach Gütern mit höherer Priorität, sodass es zu systemischen Verzögerungen bei der Zuweisung von Güterzügen für den Abtransport von Eisenerz zu den Häfen kommt. Als Beispiel nennt der Bericht den Hafen von Paradip, der über eine Umschlagkapazität von 18 Zügen pro Tag für Eisenerz verfügt, bei dem die Zugbereitstellung im Geschäftsjahr 2022/2023 jedoch durchschnittlich nur 3,83 Züge/Tag und im Geschäftsjahr 2023/2024 4,09 Züge/Tag betrug.

(210) Die Kommission hatte diese Maßnahme bereits im Rahmen der Untersuchung zu duktilen Rohren bewertet und in Erwägungsgrund 151 festgestellt, dass dabei der inländische Transport von Eisenerz Vorrang vor dem Transport von Eisenerz für die Ausfuhr hatte. Die Kommission stellte ferner fest, dass der Zweck der Politik darin bestand, die inländische Stahlherstellung zu fördern. Die Kommission vertrat daher die Auffassung, dass die Politik eine Maßnahme zugunsten der inländischen Stahlindustrie darstellte, mit der das Ziel verfolgt wurde, den Preis für Eisenerz zu senken.

(211) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die indische Regierung vor, die Maßnahme reguliere keine Preise, und aus dem Umstand, dass der inländische Transport von Eisenerz Vorrang vor dem Transport für die Ausfuhr habe, lasse sich nicht ableiten, dass die Inlandspreise für Eisenerz verzerrt seien. Zudem habe die Kommission keinen ursächlichen Zusammenhang zwischen den Maßnahmen und den untersuchten Herstellern nachgewiesen. Ferner deuteten die von der Kommission angeführten Statistiken auf eine Beschränkung hin, die nur einen bestimmten Hafen betreffe und keinen ursächlichen Zusammenhang mit dem untersuchten ausführenden Hersteller belege.

(212) Die Kommission hielt das Vorbringen, die Preise würden durch die Maßnahme nicht unmittelbar reguliert, für unerheblich. Nach Auffassung der Kommission stellt eine Maßnahme, die dem Transport von Eisenerz für den Inlandsmarkt Vorrang vor dem Transport von Eisenerz für die Ausfuhr einräumt, eine Ausfuhrbeschränkung dar, die effektiv darauf abzielt, die heimische Stahlindustrie, zu der auch der untersuchte ausführende Hersteller gehört, zu begünstigen. Zudem bezifferte die Kommission in den Erwägungsgründen 216 bis 219 den Vorteil, der dem untersuchten ausführenden Hersteller aus sämtlichen in Erwägungsgrund 180 aufgeführten Maßnahmen erwuchs. Die Kommission wies darauf hin, dass die angeführten Statistiken anhand eines konkreten Beispiels veranschaulichen sollten, dass die Ausfuhren von Eisenerz effektiv behindert wurden und dies dazu beitrug, die Eisenerzpreise zu verzerren (wie in Erwägungsgrund 213 festgestellt). Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

3.2.2.2.6. Schlussfolgerung

(213) Die Kommission kam zu dem Schluss, dass alle vorstehend genannten Maßnahmen der indischen Regierung zu einer stabilen Eisenerzversorgung zu verzerrten Preisen zugunsten der inländischen Stahlhersteller in Indien geführt haben.

3.2.2.3. Vorliegen einer besonderen Marktlage mit Auswirkungen auf die Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse

(214) Die Kommission prüfte, ob die in Abschnitt 3.2.2.2 genannten Maßnahmen der indischen Regierung, die zu künstlich niedrigen Inputkosten für Eisenerz bei den inländischen Stahlherstellern führten, eine besondere Marktlage im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Grundverordnung darstellten, die sich auf die Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse auswirkte. Zu diesem Zweck prüfte die Kommission, inwiefern diese Maßnahmen die Herstellkosten von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Indien beeinflussten.

(215) Die Kommission analysierte, ob die Inlandspreise für Eisenerz auf dem indischen Markt tatsächlich niedriger waren als unverzerrte Marktpreise, die nicht von diesen Verzerrungen betroffen waren. Die Kommission stützte ihre Analyse auf die von JSW erhobenen Daten, da dieses Unternehmen de facto der einzige ausführende Hersteller der untersuchten Ware war und zudem einen erheblichen Anteil an der inländischen Herstellung und dem inländischen Verkauf von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen verzeichnete. Die Kommission überprüfte, ob die von JSW gezahlten Inlandspreise für den Kauf von Eisenerz, das bei der Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen verwendet wurde, mit den einschlägigen, vom IBM veröffentlichten Preisen übereinstimmten. Da mit dem Preismechanismus des IBM sichergestellt wurde, dass sich alle Inlandsverkaufspreise für Eisenerz weitgehend an diesem Preis orientierten – einschließlich der Käufe von JSW –, konzentrierte sich die Kommission bei ihrer detaillierten Preisanalyse auf die Daten von JSW.

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

(216) Um die Auswirkungen der durch die Maßnahmen der indischen Regierung verursachten Verzerrungen auf die Inlandspreise für Eisenerz zu prüfen, zog die Kommission einen Referenzwert heran, der als Maßstab für unverzerrte Eisenerzpreise unter normalen Marktbedingungen auf dem Inlandsmarkt verwendet werden konnte. Die Kommission führte die Bewertung für JSW durch.

(217) Die Kosten für Eisenerz bei JSW entsprechen den gewogenen Kosten der drei in Erwägungsgrund 179 genannten maßgeblichen Bezugsquellen für Eisenerz. Aus den in den Erwägungsgründen 182 bis 198 dargelegten Gründen kam die Kommission zu dem Schluss, dass alle Inlandspreise für Eisenerz von den genannten Verzerrungen betroffen waren und es daher keine geeigneten unverzerrten Inlandspreise gab, anhand derer die Auswirkungen der Maßnahmen der indischen Regierung hätten verglichen werden können, da die vier Hauptursachen für die Verzerrungen das gesamte im Inland verkaufte Eisenerz betrafen. Daher musste die Kommission die von JSW gezahlten Inlandspreise für Eisenerz sowie die Preise des IBM mit einem Referenzwert vergleichen, der so repräsentativ wie möglich ist und einem ansonsten unverzerrten Inlandspreis möglichst nahe kommt. Da die Kommission wie in den Erwägungsgründen 199 bis 204 erläutert auch zu dem Schluss gekommen war, dass das intern bezogene Eisenerz verzerrt war, musste sie die Kosten für das intern bezogene Eisenerz mit demselben repräsentativen Referenzwert vergleichen.

(218) Vor diesem Hintergrund betrachtete die Kommission den Ausfuhrpreis von indischem Eisenerz in alle Bestimmungsländer als geeigneten Referenzwert. In Anbetracht der begrenzten Ausfuhren von Eisenerz aufgrund der von der indischen Regierung erlassenen Maßnahmen stützte sich die Kommission auf die Ausfuhrpreise von Eisenerz zweier verschiedener Gruppen repräsentativer Eisengehalte und ermittelte den Referenzpreis für alle anderen Eisenerzsorten auf der Grundlage der Unterschiede bei den Inlandspreisen der jeweiligen Sorte. Dieser Vergleich ergab deutlich niedrigere Inlandspreise für Eisenerz und Kosten für intern bezogenes Eisenerz für die entsprechenden Sorten in Indien. Der berichtigte Eisenerzpreis, der sich aus den gewogenen Durchschnittswerten der Preise bzw. Kosten für Eisenerz aus inländischen Quellen zusammensetzte, lag ebenfalls deutlich über dem nicht berichtigten Eisenerzpreis.

(219) Aus Gründen der Vertraulichkeit wurden weitere Einzelheiten zum Anteil der Eisenerzquellen an der Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen lediglich JSW mitgeteilt. Auf der Grundlage der berichtigten Eisenerzkosten und unter Berücksichtigung des Anteils der Eisenerzkosten an den Gesamtkosten der Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen schätzte die Kommission, dass die Kosten für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse ohne die künstlich niedrigen Eisenerzkosten höher gewesen wären und dass daher eine besondere Marktlage vorliegt, die die Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse auf dem Inlandsmarkt beeinflusste und sich auf JSW auswirkte. Bei dieser Schlussfolgerung wurde auch die Struktur des Inlandsmarktes für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse berücksichtigt, auf dem es nur wenige marktbeherrschende Hersteller von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen und nur sehr geringe Einfuhren gibt. Die niedrigen Eisenerzpreise müssen sich daher sofort unmittelbar auf die Senkung der Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse dieser wenigen marktbeherrschenden Lieferanten von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen ausgewirkt haben, wodurch das Vorliegen einer besonderen Marktlage im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Grundverordnung bestätigt wird.

(220) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die indische Regierung vor, die Kommission habe nicht nachgewiesen, weshalb der Preis des IBM unzuverlässig sei und nicht als Referenzpreis bzw. Vergleichswert herangezogen werden könne. Zudem habe die Kommission nicht nachgewiesen, weshalb die Unterschiede zwischen dem Preis des IBM und dem von der Kommission gewählten Vergleichswert auf eine Verzerrung auf dem Inlandsmarkt zurückzuführen seien. Diese Unterschiede könnten nach Auffassung der indischen Regierung auf Unterschiede zwischen dem Inlandsmarkt und den Ausfuhrmärkten zurückzuführen sein, etwa darauf, dass es sich um unterschiedliche Märkte mit unterschiedlichen Verkaufsorten und Wettbewerbsbedingungen handle. Ferner habe die Kommission nicht nachgewiesen, dass die in Erwägungsgrund 180 aufgeführten Maßnahmen Preisverzerrungen verursacht hätten, und daher auch nicht, dass diese Maßnahmen in ihrem Zusammenwirken den Inlandspreis für Eisenerz verzerrt hätten. Darüber hinaus habe die Kommission nicht nachgewiesen, dass eine konzentrierte Marktstruktur für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse und geringe Einfuhren durch die genannten Maßnahmen für Eisenerz verursacht worden seien oder dass diese Maßnahmen zu niedrigeren Preisen für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse geführt hätten. Aus all diesen Gründen gelangte die indische Regierung zu dem Schluss, dass der Kommission keine ausreichenden Nachweise vorlägen, um eine besondere Marktlage festzustellen.

(221) Die Kommission wies darauf hin, dass sie in den Erwägungsgründen 182 bis 198 dargelegt hatte, weshalb der Preis des IBM verzerrt und somit unzuverlässig war, und schlug in Erwägungsgrund 218 einen unverzerrten Vergleichswert vor. Die indische Regierung erläuterte nicht, inwiefern die von ihr angeführten Faktoren den Unterschied zwischen dem Preis des IBM und dem Vergleichswert hätten erklären können. Diesbezüglich wies die Kommission darauf hin, auf Märkten mit funktionierendem Wettbewerb, also auf unverzerrten Märkten, würden sich der Inlandspreis und der Ausfuhrpreis tendenziell angleichen. Ferner stellte die Kommission fest, dass die indische Regierung keine alternativen Vergleichswerte zu dem von der Kommission vorgeschlagenen Vergleichswert vorgelegt hatte. Aus den in den Erwägungsgründen 182 bis 213 dargelegten Gründen vertrat die Kommission die Auffassung, dass die in Erwägungsgrund 180 genannten Maßnahmen die Inlandspreise für Eisenerz verzerrt hatten. Zudem hatte die Kommission in den Erwägungsgründen 218 bis 219 die Verzerrung durch einen Vergleich mit einem unverzerrten Vergleichswert beziffert. Der konkrete Wert war vertraulich, war dem untersuchten ausführenden Hersteller jedoch mitgeteilt worden. Die Kommission war daher der Auffassung, dass sie ausreichende Nachweise und Argumente vorgelegt hatte, um das Vorliegen einer besonderen Marktlage zu begründen. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(222) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die indische Regierung vor, zwei Umstände belegten, dass der inländische Eisenerzmarkt nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen funktioniere. Erstens stamme der größte Teil der Produktion aus gewerblich betriebenen Bergwerken, deren Förderung nicht für den Eigenverbrauch bestimmt sei, und zweitens gehe aus den Jahresabschlüssen von NMDC und OMC hervor, dass diese Unternehmen rentabel seien. Ferner habe die Kommission in einer früheren Untersuchung zu warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen keine Verzerrung der Eisenerzpreise festgestellt, die zur Feststellung einer besonderen Marktlage geführt hätte. Daher könne auch bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, die aus warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen hergestellt würden, keine besondere Marktlage festgestellt werden. Schließlich hätte die Kommission bei der Analyse der Eisenerzpreise die JSW tatsächlich entstandenen Beschaffungskosten für Eisenerz zugrunde legen müssen.

(223) Die Kommission hatte in den Erwägungsgründen 182 bis 204 dargelegt, wie NMDC und OMC den Preis des IBM bestimmten. Nach Auffassung der Kommission waren die beiden von der indischen Regierung angeführten Umstände nicht geeignet, die Verzerrung zu widerlegen. In Bezug auf den ersten Umstand hatte die Kommission bereits in Erwägungsgrund 182 auf die Marktanteile verwiesen. Zum zweiten Umstand vertrat die Kommission die Auffassung, dass ein rentables Unternehmen dennoch als Preissetzer auftreten kann. Ferner wies die Kommission darauf hin, dass die Feststellungen in dieser Untersuchung auf den umfangreichen Daten und Informationen beruhten, die eigens für diese Untersuchung erhoben worden waren. Einen Vergleich mit den Feststellungen aus anderen Untersuchungen hielt sie nicht für relevant. Schließlich hatte die Kommission bereits in den Erwägungsgründen 218 und 219 die Verzerrung der Inlandspreise für Eisenerz erläutert und beziffert sowie in den Erwägungsgründen 233 und 234 dargelegt, weshalb sie den Normalwert berichtigen musste. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

3.2.2.3.1. Schlussfolgerung

(224) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass in Indien eine besondere Marktlage mit Auswirkungen auf die Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse bestand.

3.2.2.4. Angemessener Vergleich

(225) Die Kommission prüfte, ob aufgrund des Vorliegens einer besonderen Marktlage ein angemessener Vergleich im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Grundverordnung zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis von JSW vorgenommen werden konnte. Zu diesem Zweck bewertete die Kommission die relativen Auswirkungen der besonderen Marktlage auf die Inlands- und Ausfuhrverkäufe.

(226) Die Kommission stellte fest, dass sich die Wettbewerbsbedingungen in Indien und in der Union erheblich unterschieden.

(227) Wie aus Tabelle 1 hervorgeht, wurde der indische Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit einem geschätzten Verbrauch von 21 178 934 Tonnen von indischen Herstellern dominiert, wobei die Einfuhren lediglich etwa 2 % ausmachten. Diese geringe Einfuhrmenge war nach den vorliegenden Informationen seit mindestens drei Jahren zu beobachten. Die Kommission stellte daher fest, dass sich der indische Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse durch eine unbedeutende Einfuhrmenge auszeichnet. Auf diesem Markt profitieren alle indischen Hersteller von der besonderen Marktlage, durch die ihre Kosten künstlich gesenkt werden. Auf dieser Grundlage kam die Kommission zu dem Schluss, dass die besondere Marktlage erhebliche Auswirkungen auf die Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse hat.

(228) Wie in den Abschnitten 4.1, 4.4 und 5.2 dargelegt, zeichnet sich der Unionsmarkt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse im Gegensatz dazu durch eine Mischung aus Unionsherstellern und Einfuhren aus mehreren Ländern aus. Daher würden die möglichen Auswirkungen der besonderen Marktlage auf den Preis der Ausfuhren in die Union in jedem Fall durch eine Reihe weiterer Faktoren, die zur Bildung dieser Ausfuhrpreise führen, erheblich abgeschwächt. Zu diesen Faktoren zählen unter anderem der Wettbewerb durch Unionshersteller, die nicht von einer ähnlichen besonderen Marktlage bei der Versorgung mit Eisenerz profitieren, die Tatsache, dass es auf dem Unionsmarkt nur einen indischen ausführenden Hersteller gibt und nicht mehrere indische Unternehmen, oder das Vorhandensein aller anderen ausführenden Hersteller aus den untersuchten Ländern sowie aus anderen Ländern.

(229) Auf der Grundlage aller vorgenannten Faktoren kam die Kommission zu dem Schluss, dass sich die besondere Marktlage auf die Inlandspreise anders auswirkte als auf die Ausfuhrpreise. Daher ermöglichte die besondere Marktlage keinen angemessenen Vergleich zwischen den indischen Inlandspreisen und den Ausfuhrpreisen nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung.

(230) Nach der endgültigen Unterrichtung brachten JSW und die indische Regierung vor, die Kommission habe nicht nachgewiesen, dass sich die angebliche besondere Marktlage unterschiedlich auf die Inlandspreise und die Ausfuhrpreise ausgewirkt und dadurch einen angemessenen Vergleich verhindert habe. JSW brachte vor, die Herstellkosten seien gleich gewesen, unabhängig davon, ob die betroffene Ware auf dem Inlandsmarkt verkauft oder ausgeführt worden sei. Ferner brachten JSW und die indische Regierung vor, die Kommission habe nicht hinreichend erläutert, wie die in den Erwägungsgründen 227 und 228 aufgeführten Faktoren mit der besonderen Marktlage zusammengewirkt und dadurch einen Vergleich der Inlandspreise mit den Ausfuhrpreisen unmöglich gemacht hätten. Die indische Regierung brachte außerdem vor, die Feststellung der Kommission beruhe auf einer „unbelegten" Prognose, wonach die Ausfuhrpreise gedrückt würden, und nicht auf einer fundierten Feststellung. Zudem habe die Kommission das Ausmaß der angeblichen unterschiedlichen Auswirkungen nicht ermittelt. Die indische Regierung brachte ferner vor, dass sie es nicht für ausreichend halte, wenn bereits ein allgemeiner Unterschied in der Marktstruktur ausreicht, um die zweite Bedingung nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung automatisch zu erfüllen. Ferner brachte JSW vor, die Argumentation der Kommission sei widersprüchlich, da ein geringerer Wettbewerb auf dem indischen Markt zu höheren Preisen und ein stärkerer Wettbewerb auf dem EU-Markt zu niedrigeren Preisen hätte führen müssen, unabhängig von der Kostenstruktur. Diese Feststellung würde im Einklang mit der Dumpingspanne von JSW ohne Berichtigung wegen einer besonderen Marktlage stehen.

(231) Die Kommission widersprach dem Vorbringen, sie habe nicht nachgewiesen, dass sich die besondere Marktlage unterschiedlich auf die Inlandspreise und die Ausfuhrpreise ausgewirkt hat. Die Kommission wies darauf hin, dass sie in den Erwägungsgründen 227 bis 229 unabhängig davon, ob die Herstellkosten für die auf dem Inlandsmarkt verkauften und die ausgeführten Waren gleich waren, erläutert hat, weshalb die in Indien festgestellte besondere Marktlage angesichts der unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen in Indien und der EU keinen angemessenen Vergleich zuließ. Diesbezüglich wurde im Panelbericht im Verfahren DS529 die Auffassung vertreten, die Wettbewerbsbedingungen seien ein Faktor, der sich unterschiedlich auf die Inlandspreise und die Einfuhrpreise auswirkt ([83]).

(232) Konkret beeinflusste die festgestellte besondere Marktlage die Preisbildung in Indien, da sie den inländischen Herstellern zugutekam und kaum Wettbewerb durch ausländische Hersteller bestand. In der Union wirkte sie sich hingegen – wenn überhaupt – ganz anders aus, da die dort herrschenden Wettbewerbsbedingungen und folglich auch die Preisbildung durch das Angebot von Herstellern aus zahlreichen Ländern bestimmt wurden, die nicht von solchen Maßnahmen profitierten, die eine besondere Marktlage herbeiführten. Diese Schlussfolgerungen beruhten auf den im Rahmen dieser Untersuchung festgestellten tatsächlichen Umständen, wie in den Erwägungsgründen 227 und 228 erläutert. JSW legte keine Gegenbeweise vor. Nach Auffassung der Kommission genügte es nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung nachzuweisen, dass die festgestellte besondere Marktlage die Preisbildung bei Inlandsverkäufen beeinflusste, sich in der EU angesichts der dort herrschenden anderen Marktbedingungen und der daraus resultierenden anderen Preisbildung hingegen – wenn überhaupt – anders auswirkte, sodass die Inlandspreise und die Ausfuhrpreise nicht angemessen miteinander verglichen werden konnten. Ferner hielt die Kommission das Vorbringen von JSW zum Zusammenhang zwischen Wettbewerbsintensität und Preisniveau für den Vergleich der Inlandspreise mit den Preisen in der EU nicht für relevant, da es sich lediglich auf die Preise innerhalb Indiens einerseits und auf die Preise innerhalb der EU andererseits bezog. Daher bestätigte die Kommission die Feststellungen und Schlussfolgerungen in den Erwägungsgründen 225 bis 229.

3.2.3. *Normalwert*

(233) Wie in den Erwägungsgründen 179 bis 229 zum Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Indien dargelegt, wies die Kommission darauf hin, dass sämtliche Inlandsverkäufe von JSW betroffen waren, da die von der indischen Regierung umgesetzten Maßnahmen zu künstlich niedrigen Kosten für Eisenerz führten, das für die gesamte Produktion kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse benötigt wurde. Daher ermittelte die Kommission den Normalwert nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung rechnerisch anhand der Herstellkosten im Ursprungsland zuzüglich eines angemessenen Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten sowie für Gewinne.

(234) Nach Artikel 2 Absatz 5 der Grundverordnung wurden bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts alle von JSW ausgewiesenen Kosten mit Ausnahme des im Inland bezogenen Eisenerzes zugrunde gelegt. Für diese Eisenerzkosten stützte sich die Kommission wie in den Erwägungsgründen 216 bis 219 dargelegt auf die repräsentativen unverzerrten Eisenerzpreise. Für die VVG-Kosten zog die Kommission die gesamten überprüften VVG-Kosten heran, die von JSW für Inlandsverkäufe der betroffenen Ware angegeben wurden. Was die Gewinne betrifft, so legte die Kommission eine angemessene Gewinnspanne zugrunde, die auf den Verkäufen der verschiedenen Arten von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen durch JSW auf seinem Inlandsmarkt beruhte.

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

(235) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte JSW vor, WTO-Panels und das Rechtsmittelgremium hätten festgestellt, dass Artikel 2.2.1.1 des WTO-Übereinkommens Kostenberichtigungen wie die von der Kommission vorgenommene nicht zulasse. Ferner war JSW mit der von der Kommission angewandten Methode für die Ermittlung einer angemessenen Gewinnspanne nicht einverstanden. Insbesondere brachte JSW vor, die Kommission hätte – da ihr keine Beweise dafür vorlägen, dass JSW die gestiegenen Kosten über seine Inlandspreise habe weitergeben können – den Gewinn anhand der Verkäufe berechnen müssen, die unter Zugrundelegung der aufgrund der besonderen Marktlage erhöhten Herstellkosten als im normalen Handelsverkehr getätigt anzusehen wären. Dies entspreche dem Vorgehen in früheren Untersuchungen, in denen die Kommission die Herstellkosten auf der Grundlage von Artikel 2 Absatz 5 der Grundverordnung unberücksichtigt gelassen habe. Schließlich brachte JSW vor, die Kommission hätte bei der Bezifferung der besonderen Marktlage keine Berichtigung um die Ausfuhrsteuer vornehmen dürfen, da diese zu einem rechnerisch ermittelten Preis geführt habe, der nicht mit dem Weltmarktpreis vereinbar sei.

(236) Die Kommission wies darauf hin, dass JSW nicht erläutert hatte, inwiefern die von der Kommission angewandte Methode gegen WTO-Recht verstieß. Die von JSW offenbar nahegelegte Auslegung würde Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung und Artikel 2.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO jeglichen Sinngehalts berauben. Die Kommission erinnert daran, dass das Panel im Verfahren DS529 ([84]) ausdrücklich anerkannt hat, dass eine besondere Marktlage auf preisgünstige Inputs zurückzuführen sein kann. Daher kann Artikel 2 Absatz 5 der Grundverordnung (und Artikel 2.2.1.1 des Antidumping-Übereinkommens der WTO) nicht dahin gehend ausgelegt werden, dass sie einer Untersuchungsbehörde jede Möglichkeit nehmen, einer solchen kostenbedingten besonderen Marktlage entgegenzuwirken. Es liegt auf der Hand, dass bei einer kostenbedingten besonderen Marktlage die davon betroffenen Kosten ersetzt werden müssen. Diesbezüglich erinnert die Kommission ferner daran, dass das Panel in dem von JSW angeführten Panelbericht zum Verfahren DS529 ([85]) ausdrücklich erklärte, es könne neben den in Artikel 2.2.1.1 des Antidumping-Übereinkommens der WTO ausdrücklich genannten Gründen weitere „zwingende Gründe“ geben, die es einer Untersuchungsbehörde erlauben, die in den Aufzeichnungen des ausführenden Herstellers ausgewiesenen Kosten nicht zugrunde zu legen. Das Vorliegen einer kostenbedingten besonderen Marktlage stellt eindeutig einen solchen „zwingenden Grund“ dar.

(237) In Bezug auf die Methode zur Ermittlung eines angemessenen Gewinns nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung bei Vorliegen einer besonderen Marktlage ermittelte die Kommission den Normalwert, wie in Erwägungsgrund 233 dargelegt, rechnerisch anhand der Herstellkosten im Ursprungsland zuzüglich eines angemessenen Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten sowie für Gewinne. Nach Auffassung der Kommission ergab die Berechnung dieses Gewinns anhand sämtlicher im normalen Handelsverkehr getätigten Geschäfte unter Verwendung der von JSW nach Warentypen vorgelegten Daten einen angemessenen Gewinn, der sämtliche Anforderungen nach Artikel 2 Absatz 6 erfüllt. JSW legte keine Belege dafür vor, weshalb diese Methode nicht angemessen im Sinne von Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c der Grundverordnung sein sollte. Da die in der Untersuchung analysierten Maßnahmen, wie in Erwägungsgrund 213 festgestellt, dem gesamten Wirtschaftszweig für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Indien zugutekamen und der indische Markt für diese Erzeugnisse durch wenige marktbeherrschende Hersteller und sehr geringe Einfuhren gekennzeichnet war, führte die von der Kommission angewandte Methode sachgerecht zu einem Gewinn, der den Gewinn nicht überstieg, den andere Ausführer oder Hersteller bei Verkäufen von Waren derselben allgemeinen Warengruppe auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslands normalerweise erzielten.

(238) In Bezug auf die Berichtigung um die Ausfuhrsteuer wies die Kommission darauf hin, dass sie die Ausfuhrsteuer nur auf Eisenerzqualitäten mit einem Eisengehalt von über 58 % angewandt hatte. Die Kommission wies ferner darauf hin, dass JSW nicht bestritt, dass diese Qualitäten tatsächlich der betreffenden Ausfuhrsteuer unterlagen. Selbst wenn also ein Unterschied zwischen indischem Eisenerz mit einem Eisengehalt von über 58 % und Eisenerz mit Ursprung in anderen Ländern bestand, musste dieser auf andere Gründe als die Ausfuhrsteuer zurückzuführen sein.

3.2.4. *Ausfuhrpreis*

(239) Der in die Stichprobe einbezogene ausführende Hersteller wickelte seine Ausfuhren in die Union direkt mit unabhängigen Abnehmern ab. Der Ausfuhrpreis war nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung somit der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis der betroffenen Ware bei der Ausfuhr in die Union.

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

3.2.5. *Vergleich*

(240) Im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung muss die Kommission auf derselben Handelsstufe einen gerechten Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis unter der Berücksichtigung anderer Unterschiede durchführen, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen. Im vorliegenden Fall beschloss die Kommission, den Normalwert und den Ausfuhrpreis der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller auf der Handelsstufe ab Werk zu vergleichen. Wie nachstehend erläutert, wurden der Normalwert und der Ausfuhrpreis gegebenenfalls berichtigt, um i) sie wieder auf die Stufe ab Werk umzurechnen und ii) Berichtigungen für Unterschiede bei Faktoren vorzunehmen, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten.

3.2.5.1. Berichtigungen des Normalwerts

(241) Wie in Erwägungsgrund 234 dargelegt, wurde der Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk anhand der Herstellkosten und der Beträge für VVG-Kosten und Gewinne ermittelt, die für diese Handelsstufe als angemessen angesehen wurden. Daher waren keine Berichtigungen erforderlich, um den Normalwert auf die Stufe ab Werk zurückzurechnen. Die Kommission fand weder Gründe für Berichtigungen des Normalwerts, noch wurden solche Berichtigungen von einem der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller beantragt.

3.2.5.2. Berichtigungen des Ausfuhrpreises

(242) Um den Ausfuhrpreis wieder auf die Handelsstufe ab Werk umzurechnen, wurden für folgende Faktoren Berichtigungen vorgenommen: Zölle, sonstige bei der Einfuhr erhobene Abgaben, Fracht-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten.

(243) Bei folgenden Faktoren, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten, erfolgten Berichtigungen: Verpackungskosten, Bankgebühren, Provisionen und Kreditkosten.

3.2.6. *Dumpingspannen*

(244) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für den in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert eines jeden Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware. Die auf dieser Grundlage ermittelte endgültige Dumpingspanne, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, beträgt 9,5 %.

(245) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte JSW vor, der CIF-Preis für Verkäufe über unabhängige Händler müsse höher angesetzt werden, um deren Gewinnen und VVG-Kosten Rechnung zu tragen. JSW fügte hinzu, die Kommission sei in früheren Untersuchungen so vorgegangen.

(246) Die Kommission wies darauf hin, dass JSW keine Nachweise zum CIF-Preis frei Grenze der Union für Geschäfte über unabhängige Händler vorgelegt hatte. Ferner vertrat die Kommission die Auffassung, dass jede Untersuchung anhand der jeweiligen Umstände zu beurteilen ist und die Feststellungen und Schlussfolgerungen dieser Untersuchung auf den tatsächlich erhobenen und überprüften Daten und Informationen beruhten. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(247) Bei den nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellern ermittelte die Kommission die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne nach Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung. Diese Spanne wurde folglich auf der Grundlage der Spanne für den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller berechnet. Die so ermittelte endgültige Dumpingspanne der nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller beträgt 9,5 %.

(248) Für alle anderen ausführenden Hersteller in Indien ermittelte die Kommission die Dumpingspanne nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen. Zu diesem Zweck ermittelte die Kommission den Grad der Mitarbeit der ausführenden Hersteller. Der Grad der Mitarbeit wird auf der Grundlage der Menge der Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller in die Union ermittelt, ausgedrückt als Anteil an den Gesamteinfuhren aus dem betroffenen Land in die Union im UZ, die auf der Grundlage von in Eurostat gemeldeten Daten ermittelt wurden.

(249) Der Grad der Mitarbeit ist im vorliegenden Fall hoch, da die Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller nahezu 100 % der Gesamteinfuhren im UZ ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die Dumpingspanne für die nicht mitarbeitenden ausführenden Hersteller auf der Ebene des mitarbeitenden Unternehmens zu ermitteln.

(250) Die endgültigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Andere mitarbeitende Unternehmen	9,5
Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in dem betroffenen Land	9,5

3.3. **Japan**

3.3.1. *Verbundene Unternehmen und marktübliche Bedingungen*

(251) Da die Kommission im Rahmen der Untersuchung zu warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen die Unternehmen als verbunden angesehen hatte ([86]), machte Nippon Steel nach der Bildung einer Stichprobe für die Zwecke dieser Untersuchung geltend, dass es nicht mit dem Händler Marubeni-Itochu Steel Inc. (im Folgenden: „MISI“) verbunden sei, einem Unternehmen, das sowohl an den Inlands- als auch an den Ausfuhrverkäufen der von Nippon Steel hergestellten betroffenen Ware beteiligt ist. In diesem Zusammenhang erinnerte Nippon Steel an die in Artikel 127 Absatz 1 der Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 der Kommission ([87]) (im Folgenden „UZK-Durchführungsrechtsakt“) genannten Kriterien zur Ermittlung verbundener Parteien und legte Einzelheiten zu den Unternehmensverflechtungen zwischen den beiden Unternehmen vor. Auf dieser Grundlage machte Nippon Steel geltend, dass die bloße Tatsache, dass Nippon Steel parallel zu MISI Anteile an einem dritten Unternehmen hielt, nicht ausreiche, um den Schluss zu ziehen, dass MISI mit Nippon Steel verbunden sei. Zur Untermauerung wies Nippon Steel darauf hin, dass die Kommission im Rahmen der Antisubventionsuntersuchung betreffend neue batteriebetriebene Elektrofahrzeuge für die Personenbeförderung mit Ursprung in der VR China ([88]) die SAIC Group und die China FAW Corporation Limited nicht als verbundene Unternehmen behandelt habe, obwohl diese Joint Ventures mit Volkswagen unterhielten – wie aus dem Anhang der endgültigen Verordnung in dieser Untersuchung hervorgeht ([89]) –, und dass die Kommission in ähnlicher Weise auch die Hersteller, die Joint Ventures mit dem Batteriehersteller CATL unterhielten, nicht als verbundene Unternehmen behandelt habe.

(252) Die Kommission kam auf der Grundlage der vorgelegten Informationen zu dem Schluss, dass zwischen Nippon Steel und MISI eine Beziehung bestand, die auf einer gemeinsamen Beteiligung an einem dritten Unternehmen beruhte, das die Unternehmen nach Artikel 127 Absatz 1 Buchstabe g des UZK-Durchführungsrechtsakts gemeinsam kontrollierten, und die ihre rechtlich anerkannte Geschäftspartnerschaft nach Artikel 127 Absatz 1 Buchstabe b des UZK-Durchführungsrechtsakts begründete. In diesem Zusammenhang stellte die Kommission eingangs fest, dass Nippon Steel selbst im Rahmen der Antidumpinguntersuchung betreffend bestimmte warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse aus Japan MISI von sich aus als verbundenes Unternehmen angegeben hatte, und zwar gerade deshalb, weil Nippon Steel und MISI gemeinsam fast 100 % der Anteile an diesem dritten Unternehmen hielten ([90]). Auf der Grundlage der von Nippon Steel im Rahmen der laufenden Untersuchung vorgelegten Unterlagen war die Situation jedenfalls während des Untersuchungszeitraums dieselbe, als Nippon Steel und MISI befugt waren, fast alle Vorstandsmitglieder, einschließlich des Vorstandsvorsitzenden, zu ernennen. Die Kommission hielt ferner im Hinblick auf ihre Feststellungen im Rahmen der Antisubventionsuntersuchung

([86]) Durchführungsverordnung (EU) 2025/1919, Erwägungsgrund 99.

([87]) Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 der Kommission vom 24. November 2015 mit Einzelheiten zur Umsetzung von Bestimmungen der Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates zur Festlegung des Zollkodex der Union (ABl. L 343 vom 29.12.2015, S. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).

([88]) Durchführungsverordnung (EU) 2024/2754 der Kommission vom 29. Oktober 2024 zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren neuer batteriebetriebener Elektrofahrzeuge für die Personenbeförderung mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).

([89]) *Ebenda*.

([90]) Durchführungsverordnung (EU) 2025/1919, Erwägungsgrund 84 und Fußnote 11.

betreffend batteriebetriebene Elektrofahrzeuge aus der VR China fest, dass die SAIC Group und die China FAW Corporation Limited laut dem verfügenden Teil und dem Anhang der Durchführungsverordnung (EU) 2024/2754 unterschiedliche Joint Ventures mit Volkswagen unterhielten. Im vorliegenden Fall handelt es sich hingegen um das gemeinsame Eigentum an ein und demselben dritten Unternehmen, das MISI und Nippon Steel gemeinsam kontrollieren. Darüber hinaus stufte die Kommission einen Hersteller als mit CATL verbunden ein ([91]). Ungeachtet dessen sollte jede Feststellung einer Beziehung zwischen den Parteien auf der Grundlage der Tatsachen und Umstände des jeweiligen Einzelfalls erfolgen. Der Fall der batteriebetriebenen Fahrzeuge aus der VR China betraf eine Antisubventionsuntersuchung, bei der spezifische Tatsachen und Umstände berücksichtigt wurden. Bei der derzeitigen Untersuchung handelt es sich hingegen um eine Antidumpinguntersuchung, die ein anderes Land, andere wirtschaftliche Gegebenheiten, eine andere Ware/einen anderen Sektor und andere Tatsachen und Umstände betrifft. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(253) Darüber hinaus machte Nippon Steel geltend, dass es aufgrund der Beteiligung an einem dritten Unternehmen nicht Gesellschafter im Rechtssinne von MISI sei, da laut Gerichtshof in der Rechtssache Baltic Master ([92]) dafür die in den nationalen Bestimmungen über die Gesellschaftereigenschaft vorgesehenen Voraussetzungen erfüllt sein müssten und MISI und Nippon Steel keine derartige Vereinbarung (sogenanntes „Kumiai“) nach japanischem Recht geschlossen hätten.

(254) Die Kommission stellte jedoch fest, dass Nippon Steel und MISI gemeinsam fast 100 % der Anteile an einem dritten Unternehmen hielten. Unabhängig von der rechtlichen Definition verbundener Unternehmen in Japan nach japanischem Recht gelten diese Parteien nach dem genannten Artikel 127 des UZK-Durchführungsrechtsakts, der normalerweise zur Feststellung von Beziehungen im Rahmen von handelspolitischen Schutzmaßnahmen durchgeführten Untersuchungen in der Union herangezogen wird, als Gesellschafter im Rechtssinne nach Artikel 127 Absatz 1 Buchstabe b des UZK-Durchführungsrechtsakts, da sie nach japanischem Recht gemeinsame Eigentümer eines dritten Unternehmens sind und somit verbundene Parteien darstellen. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(255) Darüber hinaus machte Nippon Steel geltend, dass es nicht in der Lage gewesen sei, Einfluss auf MISI auszuüben oder Weisungen an MISI zu erteilen, da die Größe der gemeinsamen Unternehmen im Vergleich zu Nippon Steel und MISI gering gewesen sei.

(256) Die Kommission stellte fest, dass Artikel 127 des UZK-Durchführungsrechtsakts keine Anforderungen hinsichtlich der relativen Größe des kontrollierten Drittunternehmens im Vergleich zu den kontrollierenden Unternehmen enthält. Selbst wenn das Drittunternehmen hinsichtlich Einnahmen und Personalbestand kleiner ist, kann die Beziehung daher nach Artikel 127 Absatz 1 Buchstabe g des UZK-Durchführungsrechtsakts dennoch begründet werden. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(257) In jedem Fall machte Nippon Steel geltend, dass die Kommission – sollte sie an ihrer Auffassung festhalten, dass MISI eine verbundene Partei von Nippon Steel ist – anerkennen müsse, dass die Verkäufe zwischen Nippon Steel und MISI zu marktüblichen Bedingungen erfolgten, und die Verkäufe an diese Unternehmen in gleicher Weise behandeln müsse wie die Verkäufe von Nippon Steel an unabhängige Parteien. Zur Untermauerung führte Nippon Steel sensible Informationen zu den Rahmenvereinbarungen zwischen Nippon Steel und seinen Händlern, zum Verkaufsverfahren sowie zu den Käufen der betroffenen Ware durch MISI an.

(258) Die Kommission räumte zunächst ein, dass die ihr vorgelegten Rahmenvereinbarungen mit verbundenen Unternehmen hinsichtlich Inhalt und Bedingungen ähnlich waren. Die bereitgestellten Rahmenvereinbarungen enthielten jedoch keine Angaben dazu, wie die endgültigen Preise festgelegt wurden, wie Provisionen gezahlt wurden oder zu anderen Details, die für die Feststellung marktüblicher Bedingungen relevant sind.

(259) Darüber hinaus fanden nach eigenen Angaben des Unternehmens in seiner Stellungnahme und auf der Grundlage der Überprüfungen die Preisverhandlungen für Verkäufe an Endabnehmer mit verbundenen Händlern in der Praxis entweder über den Händler oder direkt mit dem Abnehmer statt, sodass der Einfluss des Händlers in diesen Verhandlungen auf die Rolle eines Vermittlers beschränkt war. Der Endpreis wurde daher hauptsächlich entweder durch die Annahme des Angebots von Nippon Steel durch den Endabnehmer oder durch die Annahme des Gegenangebots des Endabnehmers durch Nippon Steel bestimmt. Angesichts des (gegebenenfalls) begrenzten Einflusses des verbundenen Händlers auf die Preisfestsetzung wurde der Preis zwischen verbundenen Unternehmen als unzuverlässig angesehen.

([91]) Durchführungsverordnung (EU) 2024/2754, Erwägungsgründe 152 und 518.
([92]) Urteil vom 9. Juni 2022, Baltic Master, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, Rn. 36.

(260) Außerdem hat die Kommission nicht bestritten, dass es MISI freistand, bei anderen unabhängigen Herstellern zu verkaufen und zu kaufen. Die Kommission stellte jedoch fest, dass ein Vergleich der Stückpreise der einzelnen Lieferanten der untersuchten Ware für MISI während des Untersuchungszeitraums – die MISI selbst in seiner Antwort auf den Fragebogen angegeben hatte – ergab, dass der Stückpreis von Nippon Steel im Vergleich zu anderen japanischen Herstellern tatsächlich der niedrigste war.

(261) Schließlich verglich die Kommission jedenfalls für jeden Warentyp den FOB-Preis der für die Union bestimmten Ausfuhrverkäufe zwischen Nippon Steel und MISI sowie zwischen Nippon Steel und seinem anderen verbundenen Ausfuhrhändler Nippon Steel Trading Corporation (im Folgenden „NST"). Dieser Vergleich ergab, dass der Preis zwischen Nippon Steel und MISI sowie der Preis zwischen Nippon Steel und NST aufeinander abgestimmt waren (1,5 % Abweichung). Somit profitierte MISI von denselben Preisen, die dem verbundenen Händler NST gewährt wurden, dessen Beziehung zu Nippon Steel nicht bestritten wurde.

(262) Die Kommission wies daher das Vorbringen zurück, dass die Verkäufe von Nippon Steel an MISI zu marktüblichen Bedingungen erfolgt seien.

(263) Abschließend gab Nippon Steel an, dass MISI zur Untermauerung der in diesem Abschnitt zusammengefassten Vorbringen gesondert auf die entsprechenden Teile des Fragebogens antworten werde. Die Kommission erhielt die Antwort von MISI und von dessen verbundenem Einführer in der Union, der Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH (im Folgenden: „MISEA"), auf den Fragebogen.

(264) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung widersprach Nippon Steel erneut der Schlussfolgerung der Kommission, das Unternehmen sei mit MISI verbunden. Es brachte jedoch keine neuen Argumente oder Beweise vor. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(265) Die japanische Regierung brachte vor, Nippon Steel und MISI hielten zwar gemeinsam Anteile an einem dritten Unternehmen, das mit den in dieser Untersuchung in Rede stehenden Geschäften nichts zu tun habe, Nippon Steel übe jedoch weder unmittelbar noch mittelbar Kontrolle über MISI aus. Nach Auffassung der japanischen Regierung könne der Besitz von Minderheitsbeteiligungen an einem dritten Unternehmen, das nicht an den betreffenden Ausfuhrgeschäften beteiligt sei, daher nicht ausreichen, um eine geschäftliche Verbindung zwischen Nippon Steel und MISI im Sinne von Artikel 2.3 des Antidumping-Übereinkommens der WTO festzustellen.

(266) Die Kommission erkannte an, dass Nippon Steel keine unmittelbare Kontrolle über MISI ausübt, da die Verbindung zwischen beiden Unternehmen auf ihrer gemeinsamen Beteiligung an einem dritten Unternehmen beruht. Diese Verbindung begründet jedoch eine geschäftliche Verbindung im Sinne von Artikel 2.3 des Antidumping-Übereinkommens der WTO, da MISI ausschließlich die von Nippon Steel hergestellte untersuchte Ware in die Union ausführt und nicht die untersuchte Ware, die von anderen japanischen Herstellern hergestellt und von diesen bezogen wird. Die Untersuchung ergab, dass dieses Geschäftsverhalten nicht auf einer Vereinbarung zwischen Nippon Steel und MISI beruht, sondern auf einer freiwilligen Selbstverpflichtung von MISI. Nach Auffassung der Kommission schränkt diese Selbstverpflichtung trotz ihres freiwilligen Charakters die Freiheit des Unternehmens bei der Preisgestaltung und der strategischen Ausrichtung zweifellos ein. MISI ist nämlich bei seinen Verkäufen der untersuchten Ware in der Union von einem einzigen Lieferanten abhängig. Diese Beschränkungen führen dazu, dass MISI nicht unabhängig handelt. Darüber hinaus ergab die Überprüfung, dass MISI Nippon Steel Informationen über potenzielle Kunden mit Bedarf an dessen Waren sowie über Märkte übermittelte, auf denen Nippon Steel möglicherweise expandieren wollte. MISI erbrachte somit für Nippon Steel eine Dienstleistung, die über die übliche Einkaufs- und Weiterverkaufstätigkeit eines Händlers hinausging. Die Kommission wies daher das Vorbringen zurück, die Beziehung zwischen Nippon Steel und MISI begründe keine geschäftliche Verbindung.

(267) Ferner brachte die japanische Regierung vor, die Kommission habe nicht nachgewiesen, dass die Beziehung zwischen Nippon Steel und MISI dazu führt, dass die Ausfuhrgeschäfte keine zuverlässige Grundlage für die Berechnung der Dumpingspannen bildeten, da das dritte Unternehmen, das die Verbindung begründe, nicht an den Ausfuhrgeschäften beteiligt sei und MISI bei den Preisverhandlungen nur eine begrenzte Rolle spiele.

(268) Die Kommission hielt es für unerheblich, dass das dritte Unternehmen, auf dem die Verbindung zwischen MISI und Nippon Steel beruht, nicht an den Ausfuhrgeschäften mit der Union beteiligt war. Tatsächlich kann eine Geschäftsbeziehung sehr gut durch ein Unternehmen begründet sein, das nicht an der Ausfuhr der untersuchten Ware in die Union beteiligt ist. Zudem war das dritte Unternehmen, auf dem die Verbindung beruhte, zwar nicht an den Ausfuhrgeschäften mit der Union beteiligt, verarbeitete und verkaufte seinem Geschäftsbericht zufolge jedoch Stahl in Japan. Nach Auffassung der Kommission könnte die begrenzte Rolle von MISI bei den Preisverhandlungen auch ein Hinweis darauf sein, in welchem Umfang Nippon Steel den Endpreis kontrollierte. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(269) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung bekräftigte Nippon Steel, seine Geschäftsbeziehung mit MISI und die entsprechenden Geschäfte seien zu marktüblichen Konditionen (fremdvergleichskonform) abgewickelt worden. Das Unternehmen argumentierte, die in den Erwägungsgründen 259 bis 261 dargelegten Feststellungen stünden dieser Schlussfolgerung nicht entgegen. Erstens brachte Nippon Steel vor, das Verkaufsverfahren und die den Händlern gewährten Provisionen seien identisch, unabhängig davon, ob es sich um ein verbundenes oder ein unabhängiges Unternehmen handle. Insbesondere werde der Endpreis stets zwischen Nippon Steel und dem Endkunden ausgehandelt. Anschließend werde ausgehend von diesem Preis durch Rückrechnung der Preis zwischen Nippon Steel und dem Händler ermittelt. Zweitens brachte Nippon Steel zu der Feststellung, MISI habe bei Nippon Steel zu niedrigeren Preisen eingekauft als bei anderen japanischen Herstellern, vor, dass auch einer seiner unabhängigen Händler von Nippon Steel zum niedrigsten Preis im Vergleich zu den Verkaufspreisen anderer japanischer Hersteller eingekauft habe. Darüber hinaus habe MISI bei nichtjapanischen Lieferanten zu niedrigeren Preisen eingekauft als bei Nippon Steel. Drittens sei der Verkaufspreis von Nippon Steel an MISI um höchstens 0,15 % von seinem Verkaufspreis an einen seiner unabhängigen Händler abgewichen.

(270) Die Kommission überprüfte erneut die von Nippon Steel gemeldeten Verkäufe an verbundene Parteien (NST und MISI) und an seinen wichtigsten unabhängigen Händler. Die Verkaufspreise für diese Parteien lagen tatsächlich in derselben Spanne. Die Analyse erfolgte nach Warentyp, wobei darauf geachtet wurde, dass die von MISI, NST und dem wichtigsten unabhängigen Händler weiterverkauften Warentypen hinreichend übereinstimmten. Folglich gab die Kommission dem Vorbringen von Nippon Steel statt, diese Preise seien zu marktüblichen Konditionen zustande gekommen, und passte die Dumpingberechnung sowohl für die Ausfuhrverkäufe über MISI als auch für diejenigen über NST entsprechend an.

3.3.2. *Anwendung der Bestimmungen des Artikels 18 Absatz 1 der Grundverordnung*

(271) Am 19. Dezember 2025 teilte die Kommission Nippon Steel mit, dass sie möglicherweise nach Artikel 18 Absatz 1 der Grundverordnung auf die verfügbaren Fakten in Bezug auf einen verbundenen Hersteller der untersuchten Ware in Japan, Daido, zurückgreifen muss, der zwar eine gesonderte Antwort im Rahmen des Stichprobenverfahrens übermittelt, jedoch keine Antwort auf den Fragebogen eingereicht hatte. Tatsächlich hielt Nippon Steel 5 % oder mehr der Anteile an diesem Hersteller.

(272) Am 28. Dezember 2025 übermittelte Nippon Steel seine Stellungnahme. Darin bestritt Nippon Steel nicht, dass es eine Beteiligung von 5 % oder mehr an den Anteilen des betreffenden Herstellers hielt.

(273) Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass es sich bei den Verkäufen zwischen NST, einem der mit Nippon Steel verbundenen Händler (an dem Nippon Steel ebenfalls 5 % oder mehr Anteile hielt), und dem betreffenden Hersteller um verbundene Verkäufe nach Artikel 127 Absatz 1 Buchstabe d des UZK-Durchführungsrechtsakts handelte. Da keine überprüfte Antwort von Daido auf den Fragebogen vorlag, aus der der Weiterverkaufspreis oder die Weiterbearbeitung dieser Verkäufe der untersuchten Ware hervorgegangen wäre, legte die Kommission den Preis der verbundenen Inlandsverkäufe von NST an Daido als den Durchschnittspreis der 5 % gewinnbringendsten unabhängigen Inlandsverkäufe von Nippon Steel und seinen verbundenen Unternehmen für denselben an Daido verkauften Warentyp zugrunde. Die 5 % wurden im Verhältnis zur Menge berechnet. Darüber hinaus berücksichtigte die Kommission bei der Analyse der besonderen Marktlage in Abschnitt 3.3.3 die Inlands- und Ausfuhrverkäufe sowie Preisdaten von Daido zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum, die auf der Grundlage der Antwort im Rahmen des Stichprobenverfahrens verfügbar waren, da keine Antwort auf den Fragebogen vorlag. Im Anschluss daran legte die Kommission die Daten der „Nippon Steel Group" zugrunde und nicht nur von Nippon Steel allein.

(274) Am 26. März 2026 teilte die Kommission Nippon Steel mit, dass sie möglicherweise nach Artikel 18 Absatz 1 der Grundverordnung auf die verfügbaren Fakten zurückgreifen muss, und zwar in Bezug auf i) die Nichtbeantwortung des Fragebogens durch Unternehmen A und Unternehmen B, die die von Nippon Steel hergestellte betroffene Ware von MISEA bezogen hatten und bei denen die Überprüfung ergab, dass sie Tochtergesellschaften von Unternehmen C waren, an dem MISI einen Anteil von über 5 % hielt, sowie ii) die Tatsache, dass drei mit Nippon Steel verbundene Händler, NST, Metal One Corporation (im Folgenden „Metal One") und Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. (im Folgenden „SCGM") nicht alle Inlandsweiterverkäufe der betroffenen Ware während des UZ vollständig offengelegt hatten.

(275) Am 7. April 2026 übermittelte Nippon Steel seine Stellungnahme. In Bezug auf Ziffer i wiederholte Nippon Steel zunächst, dass das Unternehmen nicht der Auffassung sei, mit MISI verbunden zu sein oder dass seine Geschäftsbeziehung zu MISI nicht zu marktüblichen Bedingungen erfolgt. Darüber hinaus erklärte Nippon Steel, dass das Unternehmen, selbst wenn es mit MISI verbunden wäre, dennoch nicht mit Unternehmen A und Unternehmen B verbunden sei, da es keine Anteile an diesen halte und mit ihnen keine Geschäfte im Zusammenhang mit der betroffenen Ware tätige. Das Unternehmen fügte hinzu, dass seiner Ansicht nach Artikel 127 des UZK-Durchführungsrechtsakts keine Beziehungen vorsehe, die über eine höchstens indirekte Kette von einem Unternehmen hinausgingen, und dass die Annahme, dass Nippon Steel mit ihm verbunden sei, von der bisherigen Praxis der Kommission in der Antisubventionsuntersuchung betreffend batteriebetriebener Elektrofahrzeuge aus der VR China abweichen würde ([93]). Darüber hinaus brachte Nippon Steel vor, dass das Unternehmen angesichts der Tatsache, dass MISI völlig unabhängig und zu marktüblichen Bedingungen gegenüber Nippon Steel tätig sei, keinen Zugang zu vertraulichen Informationen von MISI habe; daher würde die Verpflichtung, verbundene Unternehmen zu ermitteln und eine Antwort gemäß Anhang I von diesen einzuholen – andernfalls drohe die Anwendung von Artikel 18 –, eine unzumutbare Belastung für Nippon Steel darstellen. Zweitens führte Nippon Steel an, dass es zwecklos und unverhältnismäßig gewesen wäre, von Unternehmen A und Unternehmen B die Beantwortung eines Fragebogens zu verlangen, da diese die betroffene Ware nicht weiterverkauften, sondern weiterverarbeiteten. Schließlich wies Nippon Steel darauf hin, dass der Preis der an Unternehmen A verkauften PCN innerhalb des durchschnittlichen Verkaufspreises an unabhängige Abnehmer für dieselben PCN lag und die Verkäufe an Unternehmen A und Unternehmen B somit zu marktüblichen Bedingungen erfolgten.

(276) Die Kommission stellte fest, dass MISEA die von Nippon Steel hergestellte betroffene Ware an Unternehmen A und Unternehmen B verkaufte, deren Muttergesellschaft Unternehmen C war. MISI hielt seinerseits eine Beteiligung von über 5 % sowohl an MISEA als auch an Unternehmen C. Während des Kontrollbesuchs bei MISI bestätigte sich, dass diese Beziehungen im Untersuchungszeitr von MISI aum bestanden und dass Unternehmen C im Unternehmensprofil für das Jahr 2025 unter den ausländischen Tochtergesellschaften von MISI aufgeführt war ([94]). Dies zeigt, dass MISEA und Unternehmen A einerseits sowie MISEA und Unternehmen B andererseits verbunden waren, da nach Artikel 127 Absatz 1 Buchstabe d ein Dritter (d. h. MISI) unmittelbar oder mittelbar 5 % oder mehr der Anteile an beiden Unternehmen hielt. In diesem Zusammenhang ist es unerheblich, ob die Beziehung zum ausführenden Hersteller selbst besteht. Im vorliegenden Fall bestand die fragliche Beziehung zwischen dem Verkäufer MISI und den Käufern Unternehmen A und Unternehmen B. Es kann nicht geltend gemacht werden, dass diese Beziehung keinen Einfluss auf den Verkaufspreis gehabt habe, nur weil der ausführende Hersteller selbst nicht an ihr beteiligt war. Tatsächlich waren die Preise zwischen verbundenen Parteien ohnehin durch diese Beziehung verzerrt. Die Bestimmung des Begriffs „verbundene Parteien“ in Artikel 127 des UZK-Durchführungsrechtsakts bezieht sich auf „Personen“, und Artikel 2 Absatz 1 der Grundverordnung, der für die Zwecke handelspolitischer Schutzmaßnahmen auf den UZK-Durchführungsrechtsakt verweist, bezieht sich in diesem Zusammenhang auf „Parteien“ und nicht auf ausführende Hersteller. Die Kommission vertritt ferner die Auffassung, dass Artikel 127 Absatz 1 Buchstabe d bei der Feststellung einer Beziehung zwischen den Parteien nicht auf eine Kette von höchstens einem Unternehmen beschränkt ist. Tatsächlich ermöglicht gerade die Angabe „mittelbar“ die Einbeziehung von Beteiligungen, die über eine Kette von Tochtergesellschaften gehalten werden, und verhindert die Umgehung der Bestimmung durch Unternehmensstrukturen mit mehreren Ebenen von Tochtergesellschaften, wie im vorliegenden Fall, in dem die mittelbare Beteiligung von MISI an Unternehmen A und Unternehmen B über Unternehmen C gehalten wird. Die angebliche frühere Praxis der Kommission im Rahmen der Antisubventionsuntersuchung betreffend batteriebetriebene Elektrofahrzeuge aus der VR China wurde nicht näher belegt. Darüber hinaus war die Kommission der Auffassung, dass es im vorliegenden Fall für Nippon Steel keine unzumutbare Belastung darstellte, diese verbundenen Unternehmen zu ermitteln und eine Antwort gemäß Anhang I von ihnen einzuholen, da a) Unternehmen C bereits in anderer Funktion an der vorangegangenen Untersuchung betreffend warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse beteiligt war ([95]), in der Nippon Steel in die Stichprobe einbezogen worden war, b) die Übernahme von Unternehmen C durch MISI öffentlich bekannt war und c) die Ermittlung von Unternehmen A und Unternehmen B als Tochtergesellschaften von Unternehmen C durch die Kommission im Rahmen routinemäßiger Überprüfungen während des Kontrollbesuchs erfolgte, wie im Bericht über den Besuch bei MISI ausführlich dargelegt. Die Anwendung von Artikel 18 Absatz 1 in Bezug auf Nippon Steel ergab sich somit gerade aus dieser Beziehung. Zweitens entbindet die Tatsache, dass ein verbundenes Unternehmen in der Union nicht im Weiterverkauf, sondern in der Weiterverarbeitung tätig ist, ein Unternehmen nicht von der Verpflichtung, Anhang I zu beantworten. Vielmehr sind die Verarbeitungskosten bei der Ermittlung des Ausfuhrpreises in die Union auf jeder anderen angemessenen Grundlage dann relevant, wenn die Waren laut Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung nicht in dem Zustand weiterverkauft werden, in dem sie eingeführt wurden. Im vorliegenden Fall konnte die Kommission eine solche Bewertung nicht vornehmen. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

([93]) Durchführungsverordnung (EU) 2024/2754.
([94]) Unternehmensprofil 2025 von MISI, S. 13 und 14, abrufbar unter: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.
([95]) Durchführungsverordnung (EU) 2025/670 der Kommission vom 4. April 2025 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flacherzeugnisse aus Eisen, nicht legiertem Stahl oder anderem legiertem Stahl mit Ursprung in Ägypten, Japan und Vietnam (ABl. L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) Was schließlich die Verkäufe von MISEA zu marktüblichen Bedingungen an Unternehmen A betrifft, stellte die Kommission fest, dass die von Nippon Steel als „ab Werk" betrachteten Preise dadurch zustande kamen, dass alle von MISEA gezahlten Nachlässe vom Netto-Rechnungswert abgezogen wurden. Beim Vergleich der Verkaufspreise sollten jedoch die Rechnungspreise abzüglich der entsprechenden Transportkosten miteinander verglichen werden (um Unterschieden bei den Lieferbedingungen Rechnung zu tragen). Ein solcher Vergleich auf der Grundlage des CIF-Preises frei Grenze der EU (d. h. CIF-Preis abzüglich der Transportkosten in der EU zur Berücksichtigung unterschiedlicher Lieferbedingungen) ergab, dass die Preise von MISEA für Unternehmen A im Durchschnitt 6 % unter den Preisen von MISEA für unabhängige Unternehmen lagen. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass die Verkäufe von MISEA an Unternehmen A nicht zu marktüblichen Bedingungen erfolgten. Was die Verkäufe von MISEA zu marktüblichen Bedingungen an Unternehmen B betrifft, räumte Nippon Steel selbst ein, dass es diese nicht nachweisen könne, da die an Unternehmen B verkaufte PCN an keinen anderen Abnehmer von MISEA in der Union verkauft worden sei. Da Unternehmen B jedoch nicht mitarbeitete und die Kommission zu dem Schluss gekommen war, dass die Verkäufe von MISEA an Unternehmen A nicht zu marktüblichen Bedingungen erfolgten, lagen keine Anhaltspunkte vor, um für die Verkäufe an Unternehmen B zu einer anderen Schlussfolgerung zu gelangen. Infolgedessen wies die Kommission die Stellungnahmen zurück und stufte die Verkäufe von MISEA an Unternehmen A und Unternehmen B als verbundene Verkäufe ein. Da keine Informationen über den Weiterverkaufspreis von Unternehmen A und Unternehmen B sowie über deren mögliche Verarbeitungskosten vorlagen, ging die Kommission daher davon aus, dass der Weiterverkaufspreis von Unternehmen A und Unternehmen B dem Preis der Verkäufe von MISEA an unabhängige Abnehmer auf der Grundlage des Warentyps entsprach. Für Unternehmen B, das von MISEA eine PCN erwarb, die von keinem anderen Abnehmer gekauft wurde, legte die Kommission den Preis der Verkäufe von MISEA an unabhängige Abnehmer der am ehesten vergleichbaren PCN zugrunde.

(278) Angesichts der Schlussfolgerung in Erwägungsgrund 270 in Bezug auf den Fremdvergleichsgrundsatz für Ausfuhrgeschäfte über den verbundenen Händler MISI war dies jedoch für den bei der Dumpingberechnung verwendeten Ausfuhrpreis nicht mehr relevant.

(279) In Bezug auf Ziffer ii zu den fehlenden inländischen Weiterverkäufen von drei verbundenen Händlern stimmte Nippon Steel der Bewertung der Kommission zu.

(280) Daher legte die Kommission für diese fehlenden inländischen Weiterverkäufe den Durchschnittspreis der gewinnbringendsten Inlandsverkäufe von Nippon Steel und seinen verbundenen Unternehmen an unabhängige Abnehmer zugrunde, auf die 5 % der auf dem Inlandsmarkt je Warentyp verkauften Menge entfielen.

(281) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte Nippon Steel vor, seine verbundenen Händler hätten sich nach besten Kräften bemüht und trotz technischer Schwierigkeiten Informationen vorgelegt. Es gebe daher keine rechtliche Grundlage dafür, dass die Kommission die Preise der gewinnbringendsten Inlandsverkäufe als verfügbare Informationen heranziehe, da auch nach der WTO-Rechtsprechung aus den besten verfügbaren Informationen keine nachteiligen Schlussfolgerungen gezogen werden dürften ([96]). Nippon Steel beantragte, die Kommission solle entweder die nicht gemeldeten Verkäufe unberücksichtigt lassen oder den Durchschnittspreis sämtlicher Inlandsverkäufe verwenden.

(282) Nach Auffassung der Kommission müssen die untersuchenden Behörden bei der Heranziehung verfügbarer Informationen auf unvoreingenommene und objektive Weise diejenigen verfügbaren Informationen auswählen, die einen angemessenen Ersatz für die fehlenden erforderlichen Informationen zu den spezifischen Tatsachen und Umständen eines bestimmten Falls darstellen. Dabei müssen die Untersuchungsbehörden alle Informationen berücksichtigen, die ihnen zur Verfügung stehen. Bei der Auswahl der Ersatzinformationen sind die Untersuchungsbehörden nach Artikel 6.8 des Antidumping-Übereinkommens der WTO nicht verpflichtet, diejenigen Informationen auszuwählen, die für die nicht mitarbeitende Partei am „günstigsten" sind ([97]).

([96]) Panelbericht, *Mexico – Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, Complaint with Respect to Rice*, WT/DS295/R, angenommen am 20. Dezember 2005, geändert durch den Bericht des Rechtsmittelgremiums WT/DS295/AB/R, DSR 2005:XXIII, S. 11 007, Rn. 7.238; Bericht des Rechtsmittelgremiums, *United States – Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan*, WT/DS184/AB/R, angenommen am 23. August 2001, DSR 2001:X, S. 4697, Rn. 99.

([97]) Panelbericht, *United States – Anti-Dumping and Countervailing Duties (Korea)*, WT/DS539/R, Rn. 7.36, angeführt im Urteil des Gerichtshofs vom 3. September 2026, Europäische Kommission/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd u. a., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, Rn. 73, 85 und 90. Siehe auch Bericht des Rechtsmittelgremiums, *US – Carbon Steel (India)*, WT/DS436/AB/R, Rn. 4.421.

(283) Der Ansatz der Kommission entsprach in Gänze dieser Vorschrift. Sie legte in unvoreingenommener Weise die tatsächlichen und überprüften Preisdaten von Nippon Steel und seinen verbundenen Unternehmen zugrunde und nutzte sie als Modell für das Preisverhalten bei den Geschäften, zu denen keine Daten vorgelegt worden waren. Dadurch wurde sichergestellt, dass die nicht gemeldeten Weiterverkäufe im Inland nicht zu niedrig angesetzt wurden, sodass die endgültige Dumpingspanne das bekannte Dumpingpotenzial des Unternehmens im Untersuchungszeitraum widerspiegelte. In den Fällen, in denen ein Unternehmen der Kommission nicht alle Weiterverkäufe meldet, kann die Verwendung des tatsächlichen und überprüften Preisverhaltens des Unternehmens im Untersuchungszeitraum als Modell nicht als subjektiv oder strafend angesehen werden. Auf diese Weise wird trotz der mangelnden Bereitschaft des Unternehmens zur Mitarbeit eine möglichst genaue Dumpingspanne ermittelt. Ferner vertrat die Kommission die Auffassung, dass die von Nippon Steel befürwortete Alternative, die nicht gemeldeten Verkäufe unberücksichtigt zu lassen oder den Durchschnittspreis sämtlicher Inlandsverkäufe zu verwenden, einen Anreiz dafür schaffen würde, nicht bei der Untersuchung mitzuarbeiten ([98]). Daher wies die Kommission dieses Vorbringen zurück und bestätigte die in Erwägungsgrund 280 dargelegte Methode.

3.3.3. *Besondere Marktlage: Verdrängungseffekt*

3.3.3.1. Analyse

(284) Um das Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem japanischen Markt aufgrund des Verdrängungseffekts durch chinesische Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen festzustellen, führte die Kommission folgende Analyse durch: Erstens analysierte die Kommission den Grad der Durchdringung des japanischen Inlandsmarktes durch chinesische Einfuhren in Bezug auf die Menge, zweitens untersuchte die Kommission die jeweiligen Marktanteile der inländischen Hersteller im Vergleich zu Einfuhren aus China und anderen Drittländern auf dem japanischen Inlandsmarkt, drittens untersuchte die Kommission die Preise auf dem japanischen Inlandsmarkt. Anschließend analysierte die Kommission alle weiteren im Dossier verfügbaren Informationen zu den Auswirkungen der Einfuhren aus China auf den japanischen Inlandsmarkt, einschließlich – sofern verfügbar – der Rentabilität der inländischen Hersteller bei ihren Inlandsverkäufen von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen.

(285) Bei ihrer Analyse stützte sich die Kommission auf Indikatoren auf landesweiter Ebene, die von der japanischen Regierung bereitgestellt wurden, sowie auf Indikatoren auf Unternehmensebene, die von dem in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller, Nippon Steel, vorgelegt wurden. Beide Reihen von Indikatoren wurden, wie in Erwägungsgrund 106 dargelegt, vor Ort überprüft.

(286) In diesem Zusammenhang erinnert die Kommission daran, dass Nippon Steel nicht nur auf der Grundlage der in der Phase der Stichprobenbildung vorgelegten Informationen als repräsentativ für die Ausfuhrmenge angesehen wurde, sondern dass das Unternehmen auf der Grundlage der während der Untersuchung überprüften Daten und unter Berücksichtigung seines in den Erwägungsgründen 271 bis 273 genannten verbundenen Herstellers im Untersuchungszeitraum auch mindestens [50 %-60 %] der Menge der Inlandsverkäufe von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen auf sich vereinte. Mit diesen Inlandsverkäufen sicherte sich die Nippon Steel Group im Untersuchungszeitraum einen Marktanteil von mindestens [40 %-50 %] auf dem japanischen Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse. Die Kommission führte ihre Analyse zwar sowohl auf Landesebene als auch auf der Ebene von Nippon Steel bzw., soweit verfügbar, der Nippon Steel Group durch, doch zeigen diese Indikatoren, dass Nippon Steel repräsentativ für die inländischen Hersteller in Japan und somit für die Lage auf dem japanischen Inlandsmarkt ist.

3.3.3.1.1. Inlandsmarkt: Menge

(287) Die Kommission analysierte zunächst den von der japanischen Regierung angegebenen Verbrauch von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Japan. Der von der japanischen Regierung angegebene Verbrauch schien im Vergleich zur Summe aus Einfuhren und Inlandsverkäufen, die von der japanischen Regierung selbst angegeben wurde, um etwa 1 % etwas zu niedrig angesetzt zu sein. Während des Kontrollbesuchs wurde erläutert, dass dies auf die Methode zurückzuführen sei, da die japanische Regierung für die Meldung der Einfuhren an sich eine andere Methode verwendet habe als für die Berechnung des Verbrauchs, sodass sich für denselben Indikator unterschiedliche Zahlen ergeben haben. Da die Kommission die zur Ermittlung der Einfuhren herangezogenen Zahlen vor Ort überprüfen konnte, stützte sie sich auch bei der Ermittlung des Verbrauchs auf dieselben Daten.

(288) Darüber hinaus schien die von der japanischen Regierung angegebene Menge der Inlandsverkäufe im Vergleich zu der von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern angegebenen Menge der Inlandsverkäufe um etwa 33 % zu niedrig angesetzt zu sein. In diesem Fall legte die Kommission die von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern angegebene Menge der Inlandsverkäufe zugrunde. Folglich wurde diese Menge der Inlandsverkäufe auch zur Ermittlung des Verbrauchs herangezogen, anstatt sich auf die von der japanischen Regierung vorgelegten Verbrauchsdaten zu stützen.

([98]) Urteil des Gerichtshofs vom 3. September 2026, Europäische Kommission/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd u. a., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, Rn. 88-95.

(289) Der Verbrauch in Japan entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 2

Verbrauch in Japan (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Verbrauch in Japan	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Index	*100*	*98*	*99*	*97*

Quelle: Japanische Zolldaten zuzüglich der von den mitarbeitenden ausführenden Herstellern in Japan angegebenen Inlandsverkäufe.

(290) Zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum ging der Verbrauch in Japan um 3 % zurück.

(291) Die Einfuhren der untersuchten Ware nach Japan entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 3

Einfuhrmenge nach Japan (in Tonnen)

Land		2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Gesamteinfuhren, davon:	Einfuhrmenge	813 469	910 476	990 341	880 370
	Index	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Korea	Einfuhrmenge	558 528	572 630	621 599	575 194
	Index	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Taiwan	Einfuhrmenge	185 704	235 907	246 812	210 795
	Index	*100*	*127*	*133*	*114*
3. VR China	Einfuhrmenge	64 696	97 238	117 512	90 522
	Index	*100*	*150*	*182*	*140*

Quelle: Japanische Zolldaten.

(292) Aus den Einfuhrdaten geht hervor, dass die Einfuhren der untersuchten Ware nach Japan von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum um 8 % gestiegen sind. Dieser Anstieg zeigt im Vergleich zum Rückgang des Verbrauchs um 3 % im gleichen Zeitraum, dass die Einfuhren im Untersuchungszeitraum einen größeren Anteil am Verbrauchsmix ausmachten als 2022.

(293) Die Einfuhren aus der VR China stiegen von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum um 40 %; dies entspricht einer höheren Steigerungsrate als bei den Gesamteinfuhren sowie bei den Einfuhren aus Korea und Taiwan. Dennoch blieb die VR China während des gesamten Zeitraums durchweg nur das drittgrößte Herkunftsland für Einfuhren der untersuchten Ware nach Japan.

(294) Parallel dazu entwickelten sich die Inlandsverkäufe der untersuchten Ware in Japan wie folgt:

Tabelle 4

Menge der Inlandsverkäufe (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Gesamtverkaufsmenge auf dem japanischen Markt, davon:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Index	*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]
Index	*100*	*92*	*92*	*93*

Quelle: Antwort der mitarbeitenden ausführenden Hersteller im Rahmen des Stichprobenverfahrens und Antwort von Nippon Steel auf den Fragebogen.

(295) In diesen Daten sind Eigenbedarfsverkäufe enthalten, da sie auf der Grundlage der verfügbaren Daten nicht gesondert herausgerechnet werden konnten.

(296) Von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum gingen die Inlandsverkäufe um 6 % zurück, und die Inlandsverkäufe der Nippon Steel Group verzeichneten einen ähnlichen Rückgang um 7 %. Im Vergleich zu dem moderaten Rückgang des Verbrauchs um 3 % und dem Anstieg der Einfuhren um 8 % wird deutlich, dass die Einfuhren einen Teil der Inlandsverkäufe im Verbrauchsmix ersetzt haben.

(297) Diese Dynamik lässt sich besser erkennen, wenn die Mengen mit dem Verbrauch verglichen und in Marktanteilen ausgedrückt werden.

Tabelle 5

Marktanteil (in %)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Einfuhren, davon:	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. VR China	1,5	2,3	2,8	2,2
Inlandsverkäufe, davon:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Nippon Steel Group	[45-55]	[40-50]	[40-50]	[40-50]

Quelle: Japanische Zolldaten, Antwort der mitarbeitenden ausführenden Hersteller und von Nippon Steel auf den Fragebogen.

(298) Der Anstieg der Einfuhren um 2,2 Prozentpunkte von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum ging einher mit einem Rückgang der Inlandsverkäufe um ebenfalls 2,2 Prozentpunkte, wobei der Marktanteil der Nippon Steel Group ebenfalls leicht zurückging. Innerhalb des Anstiegs der Einfuhren nahmen die Einfuhren aus der VR China um 0,7 Prozentpunkte zu, während der Anstieg aus Korea mit 0,9 Prozentpunkten und aus Taiwan mit 0,8 Prozentpunkten höher ausfiel. Somit lag die VR China auch gemessen am Anstieg des Marktanteils hinter Korea und Taiwan.

(299) Daher stellte die Kommission fest, dass die Einfuhren gemessen an der Menge einen begrenzten Anstieg ihres Marktanteils in Japan verzeichneten und dass die Einfuhren aus der VR China bei diesem Anstieg keine wesentliche Rolle spielten. Tatsächlich lag der Marktanteil der chinesischen Einfuhren auf dem japanischen Markt nie über 3 %. Gleichzeitig belief sich der Marktanteil der japanischen inländischen Hersteller weiterhin auf etwa 80 % des Marktes.

3.3.3.1.2. Inlandsmarkt: Preise

(300) Anschließend untersuchte die Kommission die Auswirkungen der Einfuhren aus China auf die Preise auf dem japanischen Inlandsmarkt. Zu diesem Zweck analysierte die Kommission die Stückpreise der Einfuhren und der Inlandsverkäufe.

(301) Der Stückpreis der Einfuhren und Inlandsverkäufe entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 6

Verkaufspreise in Japan (in JPY/Tonne)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
1. Einfuhren aus Korea	407 643	146 720	149 106	150 713
Index	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Einfuhren aus Taiwan	181 823	208 711	189 087	186 855
Index	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Einfuhren aus der VR China	330 640	280 645	285 452	306 600
Index	*100*	*85*	*86*	*93*
Durchschnittlicher Stückpreis der Inlandsverkäufe in Japan ([1]), davon:	143 000	135 000	132 000	132 083
Index	*100*	*94*	*92*	*92*
— Nippon Steel Group ([2])	[155-165 000]	[157-167 000]	[155-165 000]	[151-161 000]
Index	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Im durchschnittlichen Stückpreis der Inlandsverkäufe in Japan sind Transportkosten und Verbrauchssteuer nicht enthalten.
([2]) Abzüglich der inländischen Frachtkosten für Nippon Steel, basierend auf der Antwort des anderen Herstellers der Nippon Steel Group im Rahmen des Stichprobenverfahrens.
Quelle: Japanische Zolldaten, Japan Metal Daily (Monatsendstand des Tiefstpreises in Tokio für 3 × 6, 0,8 mm), Antwort der Nippon Steel Group im Rahmen des Stichprobenverfahrens und Antwort von Nippon Steel auf den Fragebogen.

(302) Die Preisanalysen ergaben, dass die CIF-Einfuhrpreise insgesamt durchweg deutlich höher waren als die Inlandsverkaufspreise. Die Preise der Einfuhren aus näher an Japan gelegenen Herkunftsländern sind niedriger, aber immer noch höher als die Inlandsverkaufspreise.

(303) Auch die Preise für Einfuhren aus China waren in allen Jahren des Bezugszeitraums durchweg deutlich höher als der Inlandspreis der Nippon Steel Group. Die Inlandspreise der Nippon Steel Group blieben zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum stabil.

3.3.3.2. Schlussfolgerung

(304) Die Kommission kam zu dem Schluss, dass der japanische Inlandsmarkt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse nicht von einer besonderen Marktlage aufgrund chinesischer Einfuhren infolge von Überkapazitäten im Stahlsektor der VR China betroffen war. In diesem Zusammenhang stellte die Kommission fest, dass die Einfuhren aus der VR China im Untersuchungszeitraum lediglich einen Marktanteil von 2,2 % ausmachten, dass der japanische Wirtschaftszweig einen Marktanteil von fast 80 % behielt und dass die Inlandspreise in Japan niedriger waren als die chinesischen Einfuhrpreise. Angesichts ihrer Mengen und Preise konnten die Einfuhren aus China nach Japan keine nennenswerten Auswirkungen auf die Inlandspreise und die Rentabilität gehabt haben.

(305) Daher kam die Kommission zu dem Schluss, dass der japanische Inlandsmarkt nicht durch eine besonderen Marktlage beeinträchtigt war, die sich aus den chinesischen Einfuhren aufgrund von Überkapazitäten im Stahlsektor in der VR China ergab.

3.3.4. *Normalwert*

(306) Die Kommission prüfte zunächst, ob die gesamten Inlandsverkäufe der einzelnen in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt pro ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge seiner Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union entsprach. Auf dieser Grundlage waren die Gesamtverkäufe jedes in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers der gleichartigen Ware repräsentativ.

(307) Anschließend ermittelte die Kommission für den ausführenden Hersteller mit repräsentativen Inlandsverkäufen die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentypen identisch oder vergleichbar waren.

(308) Danach prüfte die Kommission, ob die Inlandsverkäufe eines jeden in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers auf dessen Inlandsmarkt für jeden Warentyp, der mit einem zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentyp identisch oder vergleichbar war, nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht.

(309) Die Kommission stellte fest, dass die Inlandsverkäufe für die Mehrzahl der Warentypen repräsentativ waren. Sie stellte zudem fest, dass es bei zwei Warentypen keine Inlandsverkäufe gab. Für diese Warentypen standen keine anderen Quellen für die Inlandspreise zur Verfügung. Der Normalwert wurde nach der in Erwägungsgrund 315 dargelegten Methode rechnerisch ermittelt.

(310) Danach ermittelte die Kommission für jeden Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um zu entscheiden, ob die tatsächlichen Inlandsverkäufe nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung für die Berechnung des Normalwerts herangezogen werden können.

(311) Der Normalwert basiert auf dem tatsächlichen Inlandspreis des jeweiligen Warentyps, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend sind, sofern

a) die Verkaufsmenge des Warentyps, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Herstellkosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps entspricht und

b) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Herstellstückkosten entspricht.

(312) Wenn beide Kriterien erfüllt werden, entspricht der Normalwert dem gewogenen Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe dieses Warentyps im UZ.

(313) Hingegen handelt es sich beim Normalwert um den tatsächlichen Inlandspreis je Warentyp lediglich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im UZ, sofern

a) die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs ausmacht oder

b) der gewogene Durchschnittspreis dieses Warentyps unter den Herstellstückkosten liegt.

(314) Die Analyse der Inlandsverkäufe ergab, dass die Menge der gewinnbringenden Verkäufe einiger Warentypen im Untersuchungszeitraum weniger als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieser Typen ausmachte und dass der gewogene durchschnittliche Verkaufspreis unter den Herstellkosten lag. Dementsprechend wurde der Normalwert als gewogener Durchschnitt ausschließlich der gewinnbringenden Verkäufe ermittelt. Für einige andere Warentypen galt das in Erwägungsgrund 311 dargelegte Szenario, und der Normalwert wurde als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe dieser Warentypen im Untersuchungszeitraum bestimmt.

(315) In den Fällen, in denen ein Warentyp der gleichartigen Ware nicht auf dem Inlandsmarkt verkauft wurde, suchte die Kommission nach alternativen Quellen für Preise im normalen Handelsverkehr. Da es im betroffenen Land keine anderen in die Stichprobe miteinbezogenen mitarbeitenden oder verfügbaren inländischen Hersteller der gleichartigen Ware gab, waren keine derartigen Preise verfügbar. Im Einklang mit Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung ermittelte die Kommission den Normalwert für alle maßgeblichen Warentypen rechnerisch.

3.3.5. *Ausfuhrpreis*

(316) Der in die Stichprobe einbezogene ausführende Hersteller wickelte seine Ausfuhren in die Union entweder direkt mit unabhängigen Abnehmern oder über verbundene Unternehmen ab, die als Einführer fungierten.

(317) Im Fall direkter Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware an unabhängige Abnehmer in der Union war der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung der für die betroffene Ware bei Ausfuhrverkäufen in die Union tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis.

(318) Angesichts der Schlussfolgerung in Erwägungsgrund 270, wonach die Ausfuhrgeschäfte zu marktüblichen Konditionen erfolgt sind, wurde auch in den Fällen, in denen der ausführende Hersteller die betroffene Ware über verbundene Unternehmen, die als Einführer tätig waren, in die Union ausführte, nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis der betroffenen Ware beim Verkauf zur Ausfuhr in die Union zugrunde gelegt.

3.3.6. *Vergleich*

(319) Im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung muss die Kommission auf derselben Handelsstufe einen gerechten Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis unter der Berücksichtigung anderer Unterschiede durchführen, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen. Im vorliegenden Fall beschloss die Kommission, den Normalwert und den Ausfuhrpreis der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller auf der Handelsstufe ab Werk zu vergleichen. Wie nachstehend erläutert, wurden der Normalwert und der Ausfuhrpreis gegebenenfalls berichtigt, um i) sie wieder auf die Stufe ab Werk umzurechnen und ii) Berichtigungen für Unterschiede bei Faktoren vorzunehmen, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten.

3.3.6.1. Berichtigungen des Normalwerts

(320) Wie in Erwägungsgrund 319 dargelegt, wurde der Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk anhand der Herstellkosten sowie der Beträge für VVG-Kosten und Gewinne ermittelt, die für diese Handelsstufe als angemessen angesehen wurden.

(321) Nippon Steel machte nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung geltend, dass der Normalwert aufgrund von Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften berichtigt werden sollte. Das Unternehmen begründete dies damit, dass Abnehmer in einem bestimmten Sektor auf dem Inlandsmarkt aufgrund verschiedener Faktoren höhere Preise akzeptierten als Abnehmer in anderen Sektoren; zu diesen Faktoren gehörten die Lieferung von Spezialprodukten mit hoher Wertschöpfung, die Erfüllung strenger Qualitätsanforderungen, die Unterbreitung herausragender technischer Vorschläge sowie die Bereitstellung von Just-in-time-Lieferungen vor Ort, während diese Faktoren auf dem Ausfuhrmarkt nicht gegeben seien. Nippon Steel fügte hinzu, dass die Kommission folglich die Inlandsverkäufe an den spezifischen Sektor vom Normalwert ausnehmen solle.

(322) Auf der Grundlage der von Nippon Steel vorgelegten und überprüften Informationen zu den Inlandspreisen für verschiedene Sektoren stellte die Kommission fest, dass die Abnehmer in diesem spezifischen Sektor im Untersuchungszeitraum nicht durchgängig andere Preise zahlten als Abnehmer in anderen Sektoren. Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück.

(323) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Nippon Steel vor, die Kommission müsse – da sie den Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung für verbundene Händler berichtigt habe, die als Vertreter auf Provisionsgrundlage tätig seien – den Normalwert in gleicher Weise berichtigen. Die verbundenen Händler übten unabhängig davon, ob die untersuchte Ware für den Inlandsmarkt oder den Ausfuhrmarkt bestimmt sei, dieselben Funktionen aus, und einige von ihnen seien auf beiden Märkten tätig.

(324) Da die Kommission dem Vorbringen von Nippon Steel zum Fremdvergleichsgrundsatz in Erwägungsgrund 270 stattgegeben hatte, nahm sie nach Prüfung der Stellungnahme von Nippon Steel zur endgültigen Unterrichtung keine Berichtigung des Ausfuhrpreises nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung vor. Daher wies die Kommission das Vorbringen zum Normalwert zurück.

(325) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte Nippon Steel vor, die Kommission habe die Ausfuhrverkäufe über NST und MISI zwar als zu marktüblichen Konditionen abgewickelte Geschäfte angesehen, bei den Inlandsverkäufen über NST und MISI jedoch nicht denselben Ansatz verfolgt. Dadurch sei eine Asymmetrie zwischen dem Ausfuhrpreis und dem Normalwert entstanden, der weiterhin die Kosten und Gewinne der verbundenen Händler enthalte. Sein Unternehmen wende bei der Festsetzung seiner Preise für NST und MISI sowie für andere unabhängige Händler denselben Mechanismus an, unabhängig davon, ob die Waren letztlich zur Ausfuhr in die Union oder auf dem japanischen Inlandsmarkt verkauft würden. Nippon Steel beantragte, die mutmaßliche Asymmetrie durch eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung zu korrigieren, wie sie in der jüngsten Antidumpinguntersuchung betreffend die Einfuhren von Valin mit Ursprung in der VR China ([99]) (im Folgenden „Valin-Untersuchung“) vorgenommen worden sei. Die Höhe dieser Berichtigung würde den VVG-Kosten und den Gewinnen von NST, MISI und den anderen verbundenen inländischen Händlern für die über NST und MISI getätigten Inlandsverkäufe der betroffenen Ware entsprechen.

(326) Anders als bei den Ausfuhrverkäufen (siehe Erwägungsgründe 269 und 270) legte Nippon Steel keine Belege dafür vor, dass die Preise der Inlandsgeschäfte über NST und MISI im Vergleich zu den Inlandsgeschäften über unabhängige Händler marktüblichen Konditionen entsprachen. Die Kommission war jedenfalls der Auffassung, dass die verfügbaren Daten nicht auf ein einheitliches Muster von Geschäften zu marktüblichen Konditionen hindeuten. Daher bestand keine Asymmetrie zwischen der Behandlung der Ausfuhrverkäufe, bei denen das Vorbringen, die Geschäfte seien zu marktüblichen Konditionen erfolgt, begründet war und akzeptiert wurde, und der Behandlung der Inlandsverkäufe, bei denen dieses Vorbringen unbegründet war. Somit unterschied sich die Situation von der Valin-Untersuchung, bei der die Faktoren, die Anlass zu der Berichtigung gaben, nachgewiesen worden waren. Daher wies die Kommission das Vorbringen zurück.

3.3.6.2. Berichtigungen des Ausfuhrpreises

(327) Um den Ausfuhrpreis wieder auf die Handelsstufe ab Werk umzurechnen, wurden für folgende Faktoren Berichtigungen vorgenommen: Zölle, sonstige bei der Einfuhr erhobene Abgaben, Fracht-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten.

(328) Bei folgenden Faktoren, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten, erfolgten Berichtigungen: Kreditkosten, Bankgebühren und Provisionen.

([99]) Durchführungsverordnung (EU) 2026/319 der Kommission vom 12. Februar 2026 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf Einfuhren von Valin mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj, Erwägungsgründe 151-159).

3.3.7. *Dumpingspanne*

(329) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für den in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert eines jeden Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(330) Im Hinblick auf die Verkäufe in die Union, die über unabhängige Händler mit Sitz außerhalb der Union getätigt wurden, machten Nippon Steel und NST geltend, dass zur Schätzung des CIF-Preises frei Grenze der Union ein Betrag für die VVG-Kosten und Gewinne dieser Händler hinzugerechnet werden sollte. Je nach Geschäftsvorgang beruhten die von Nippon Steel oder NST ausgestellten Rechnungen auf den Incoterms FOB, CIF oder CFR.

(331) Nach gängiger Praxis werden bei Geschäften, die unter den FOB-Incoterms abgeschlossen werden, die Seefracht- und Nebenkosten (z. B. Versicherungskosten) auf der Grundlage der vom ausführenden Hersteller vorgelegten Nachweise geschätzt. Das Gleiche sollte für jeden zusätzlichen Posten gelten, der von einer interessierten Partei geltend gemacht wird. Im vorliegenden Fall konnte Nippon Steel jedoch keine Beweise dafür vorlegen, dass die VVG-Kosten und die Gewinne unabhängiger Händler überhaupt hinzugerechnet werden mussten. Selbst wenn Nippon Steel solche Beweise vorgelegt hätte – was nicht der Fall war –, wäre das Unternehmen ohnehin nicht in der Lage gewesen, nachprüfbare Beweise über die Höhe dieser hypothetischen VVG-Kosten und Gewinne vorzulegen.

(332) Konkret gab die Kommission Nippon Steel während des Kontrollbesuchs vor Ort Gelegenheit, Beweise dafür vorzulegen, dass unabhängige Händler aktiv an den Ausfuhrverkäufen von Nippon Steel und NST in die Union beteiligt waren und dass der endgültige Wert der Waren auf der Grundlage des CIF-Preises frei Grenze der Union sowohl die angefallenen VVG-Kosten als auch die von diesen Zwischenhändlern angeblich erzielten Gewinne umfasste. Daraufhin legten Nippon Steel und NST eine Reihe von Weiterverkaufsrechnungen sowie eine begrenzte Anzahl von Zollanmeldungen bestimmter unabhängiger Händler vor. Die Kommission betrachtete die Vorlage einer begrenzten Anzahl von Rechnungen und Zollanmeldungen jedoch nicht als ausreichenden Nachweis. Tatsächlich legte Nippon Steel zu keinem Zeitpunkt eine Methode vor, aus der hervorgeht, wie und warum das Unternehmen genau diese Rechnungen und Zollanmeldungen ausgewählt hatte und warum diese repräsentativ für die gesamten über unabhängige Händler getätigten Verkäufe sind.

(333) Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(334) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Nippon Steel vor, die Kommission müsse den berechneten CIF-Wert berichtigen, um der Beteiligung unabhängiger Händler außerhalb der EU Rechnung zu tragen, genauer gesagt deren VVG-Kosten und Gewinnen. Durch diese Berichtigung würde die Kommission den angemeldeten CIF-Wert zugrunde legen, auf dessen Basis bei der Überlassung der Waren zum zollrechtlich freien Verkehr Zölle erhoben würden. Nach Artikel 128 der Durchführungsverordnung zum Zollkodex der Union ([100]) wird dieser Wert als Transaktionswert der zur Ausfuhr verkauften Waren definiert, der zum Zeitpunkt der Annahme der Zollanmeldung aufgrund des unmittelbar vor dem Verbringen der Waren in das Zollgebiet der Union erfolgten Verkaufs bestimmt wird.

(335) Zur Untermauerung seines Vorbringens verwies Nippon Steel auf frühere Untersuchungen der Kommission ([101]). Insbesondere hob Nippon Steel hervor, die Kommission habe in der Untersuchung zu warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen bei der Berechnung des CIF-Preises für Nippon Steel die Tätigkeiten unabhängiger Händler berücksichtigt. In jener Untersuchung habe die Kommission die VVG-Kosten unabhängiger Händler anhand der VVG-Kosten von NST und MISI geschätzt und eine fiktive Gewinnspanne von 2 % zugrunde gelegt. Diese sei ihrer Auffassung nach mit der Gewinnspanne vereinbar gewesen, die nach Artikel 2 Absatz 9 für Verkäufe in der Union über verbundene Unternehmen verwendet wurde.

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

([101]) Durchführungsverordnung (EU) 2025/1139 der Kommission vom 6. Juni 2025 zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Hartholzsperrholz mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), Erwägungsgründe 236 und 237; Durchführungsverordnung (EU) 2026/316 der Kommission vom 12. Februar 2026 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren von Acrylnitril-Butadien-Styrol-Harzen mit Ursprung in der Republik Korea und Taiwan (ABl. L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), Erwägungsgrund 108; Durchführungsverordnung (EU) 2026/1904 der Kommission vom 7. August 2026 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren von Terephthalsäure mit Ursprung in der Republik Korea und den Vereinigten Mexikanischen Staaten (ABl. L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj, Erwägungsgrund 68); Durchführungsverordnung (EU) 2025/1919, Erwägungsgrund 125. Darüber hinaus führte Nippon Steel aus, die Kommission habe in der Antidumpinguntersuchung zu Waren aus Gusseisen mit Ursprung in der Türkei und Indien (AD727) Angaben zu den VVG-Kosten und Gewinnen der unabhängigen Händler eines in die Stichprobe einbezogenen Herstellers angefordert, um den Weiterverkaufspreis auf der Stufe frei Grenze der Union (d. h. den CIF-Wert) zu ermitteln. Die Kommission habe diese Untersuchung jedoch ohne die Einführung von Zöllen eingestellt, sodass ihre Berechnungen des CIF-Werts nicht offengelegt worden seien.

(336) Schließlich brachte Nippon Steel vor, die nach dem Zufallsprinzip ausgewählten Weiterverkaufsrechnungen und Zollanmeldungen seien auf Ersuchen der Kommission vorgelegt worden, wobei diese nicht hinreichend präzisiert habe, welche Unterlagen genau benötigt würden. Um sein Vorbringen weiter zu untermauern und angesichts der in Erwägungsgrund 332 erläuterten Schlussfolgerung der Kommission, es lägen keine Nachweise für den CIF-Preis frei Grenze der Union vor, legte Nippon Steel Rechnungen über Weiterverkäufe in die Union von drei der fünf unabhängigen Händler vor, über die Nippon Steel und NST im Untersuchungszeitraum Verkäufe getätigt hatten. Zollanmeldungen legte das Unternehmen nicht vor. Die vorgelegten Rechnungen betrafen bei zwei der fünf unabhängigen Händler von Nippon Steel jeweils die drei Geschäftsvorgänge mit den größten Bezugsmengen von Nippon Steel und NST und bei einem weiteren Händler die beiden Geschäftsvorgänge mit den größten Bezugsmengen von NST. Diese zweite Gruppe von Rechnungen deckte 4,7 % der Menge der untersuchten Ware ab, die Nippon Steel im Untersuchungszeitraum in die Union verkauft hatte.

(337) Zunächst stellte die Kommission fest, dass Nippon Steel sein Vorbringen auf die Annahme, der Weiterverkaufspreis eines unabhängigen Händlers decke stets dessen VVG-Kosten und Gewinn, gestützt und eine Berichtigung um die anhand der Jahresabschlüsse der unabhängigen Händler geschätzten VVG-Kosten und Gewinne beantragt hatte.

(338) Diese Annahme lässt Fälle außer Acht, in denen der Aufschlag des Händlers auf seinen Einkaufspreis möglicherweise von seinen VVG-Kosten und seinem Gewinn abweicht oder der Händler Verkäufe zu einem niedrigeren Preis tätigt. Folglich konnten die VVG-Kosten und Gewinne unabhängiger Händler für sich genommen keinen Nachweis für den Transaktionswert der in das Zollgebiet der Union verbrachten Waren darstellen, da diese Kosten und Gewinne möglicherweise nicht in den Verkaufspreis bei Verkäufen in die Union einflossen. Aus demselben Grund reichte der bloße Umstand, dass ein Verkauf über einen unabhängigen Händler außerhalb der Union erfolgte, nicht aus, um die Berichtigung zu rechtfertigen. Wie Nippon Steel in seinem Vorbringen selbst ausführte, sollte dieser Wert anhand des unmittelbar vor dem Verbringen der Waren in das Zollgebiet der Union erfolgten Verkaufs bestimmt werden. Folglich wären Unterlagen, aus denen dieser Wert hervorgeht, wie etwa Zollanmeldungen oder die Rechnung des Händlers an den ersten unabhängigen Abnehmer in der Union, in der Regel ausreichende Nachweise zur Untermauerung eines solchen Vorbringens.

(339) Die Analyse der nach der endgültigen Unterrichtung vorgelegten Unterlagen bestätigte die Schlussfolgerung der Kommission im vorstehenden Erwägungsgrund. Bei jeder der vorgelegten Rechnungen war die Differenz zwischen dem Verkaufspreis von Nippon Steel oder NST an den unabhängigen Händler und dessen Weiterverkaufspreis an den Abnehmer in der Union deutlich geringer als die von Nippon Steel und NST in ihren Fragebogenantworten ursprünglich veranschlagten VVG-Kosten und Gewinne.

(340) Zudem unterschied sich die Preisdifferenz sowohl zwischen den unabhängigen Händlern als auch zwischen den einzelnen Geschäftsvorgängen desselben Händlers.

(341) Darüber hinaus deckten die vorgelegten Unterlagen lediglich 4,7 % der Menge der untersuchten Ware ab, die Nippon Steel im Untersuchungszeitraum in die Union verkauft hatte, und waren zudem von Nippon Steel selbst ausgewählt worden.

(342) Wie die vorstehende Analyse zeigt, spiegelten die Werte in den Rechnungen die VVG-Kosten und Gewinne entgegen dem ursprünglichen Vorbringen nicht wider. Zudem unterschieden sich die Preisdifferenzen je nach Händler und Rechnung. Die von Nippon Steel selbst ausgewählten Rechnungen erfassten nur eine sehr begrenzte Zahl von Weiterverkäufen einiger, aber nicht aller an den Ausfuhren von Nippon Steel in die Union beteiligten unabhängigen Händler und waren daher weder repräsentativ noch ausreichend. Angesichts dessen stellte die Kommission fest, dass Nippon Steel keine Nachweise vorgelegt hatte, die eine Berichtigung für seine Ausfuhrverkäufe in die Union über unabhängige Händler rechtfertigten.

(343) Schließlich weist die Kommission darauf hin, dass die Unterlagen zu den Weiterverkäufen zwar während der Untersuchung auf ihr Ersuchen hin vorgelegt wurden, der Anlass für dieses Ersuchen jedoch war, dass die in den Fragebogenantworten enthaltenen ursprünglich veranschlagten Werte als nicht zuverlässig genug angesehen wurden, um das Vorbringen zu untermauern. Diese Einschätzung wurde anschließend durch die zusätzlich vorgelegten Nachweise bestätigt.

(344) Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(345) Nach der Unterrichtung brachte Nippon Steel vor, die Kommission habe bei der Berechnung des CIF-Werts für bestimmte Ausfuhrverkäufe die Seefrachtversicherung nicht berücksichtigt. Nippon Steel forderte die Kommission auf, einen Betrag für die Versicherung zu berücksichtigen, um den CIF-Preis und den CIF-Wert korrekt zu ermitteln.

(346) Die Kommission hielt das Vorbringen für begründet und berücksichtigte die fehlenden Beträge für die Seefrachtversicherung, sodass die FOB-Werte für die Ausfuhrverkäufe von Nippon Steel in die Union korrekt in CIF-Werte umgerechnet wurden. Dabei stellte die Kommission fest, dass im CIF-Wert bestimmter Verkäufe von MISEA in die Union zu DAP-Bedingungen noch ein Betrag für den Transport in der Union enthalten war. Daher zog die Kommission diesen Betrag bei der Berechnung des CIF-Werts für diese Verkäufe ab.

(347) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte Nippon Steel vor, die Kommission habe, nachdem sie anerkannt habe, dass die Ausfuhrverkäufe über NST zu marktüblichen Konditionen erfolgt seien, den CIF-Preis der Verkäufe über NST anhand des Weiterverkaufspreises von NST ermittelt. Bei Verkäufen über unabhängige Händler hätte ebenso verfahren werden müssen, indem dem Ausfuhrpreis ein Aufschlag für die Beteiligung dieser Händler hinzugerechnet werde. Zur Untermauerung dieses Vorbringens verwies Nippon Steel auf die HRF-Untersuchung und das Hansol-Urteil ([102]), damit als CIF-Preis frei Grenze der Union richtigerweise der Preis an der Unionsgrenze und nicht ein Preis auf einer früheren Stufe der Vertriebskette herangezogen werde.

(348) Die Kommission stellte fest, dass sie bei NST den Weiterverkaufspreis zur Berechnung des CIF-Preises herangezogen hatte, da ihr überprüfte Belege für diesen Preis vorlagen. Dagegen legte Nippon Steel aus den bereits in den Erwägungsgründen 334 bis 340 erläuterten Gründen keine Belege dafür vor, dass die Beteiligung unabhängiger Händler zwangsläufig zu einem Preis führte, der über dem FOB-Preis von Nippon Steel für Verkäufe an diese Händler zuzüglich Seefracht- und Versicherungskosten lag. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(349) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung ersuchte die japanische Regierung um eine Erläuterung der Berechnung der Dumpingspanne und betonte, die begrenzte Unterrichtung zu diesem Aspekt in Verbindung mit der kurzen Frist habe es ihr unmöglich gemacht, ausführlich Stellung zu nehmen.

(350) Die Kommission konnte vertrauliche unternehmensspezifische Berechnungen keiner anderen Partei als dem betreffenden Unternehmen offenlegen. Die sich aus dieser Berechnung ergebende Dumpingspanne sowie die Erläuterung der Änderungen wurden allen interessierten Parteien mitgeteilt. Daher wies die Kommission das Vorbringen zurück, die fehlende Offenlegung der Berechnung der unternehmensspezifischen Dumpingspanne habe die Möglichkeit anderer Parteien beeinträchtigt, Stellungnahmen abzugeben.

(351) Die auf dieser Grundlage ermittelten endgültigen gewogenen durchschnittlichen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) Bei den nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellern ermittelte die Kommission die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne nach Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung. Im vorliegenden Fall nahm die Kommission jedoch nur einen ausführenden Hersteller in Japan in die Stichprobe auf. Diese Spanne entsprach folglich der Spanne für den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller.

(353) Die so ermittelte endgültige Dumpingspanne der nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller beträgt 54,7 %.

(354) Bei allen anderen ausführenden Herstellern in Japan ermittelte die Kommission die Dumpingspanne nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen. Zu diesem Zweck ermittelte die Kommission den Grad der Mitarbeit der ausführenden Hersteller.

(355) Der Grad der Mitarbeit ist in diesem Fall hoch, da die Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller rund 97 % der Gesamteinfuhren aus dem betroffenen Land in die Union im UZ ausmachten, die, wie in den Erwägungsgründen 832 und 833 erläutert, auf der Grundlage von Eurostat-Zahlen ermittelt wurden. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die Dumpingspanne für die nicht mitarbeitenden ausführenden Hersteller in Höhe der höchsten Dumpingspanne des in die Stichprobe einbezogenen Unternehmens festzusetzen. Da nur ein Unternehmen in die Stichprobe einbezogen wurde, wird die Dumpingspanne für nicht mitarbeitende Unternehmen in Höhe der Dumpingspanne für dieses Unternehmen festgesetzt.

([102]) Urteil vom 12. Mai 2022, Europäische Kommission/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) Die endgültigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Andere mitarbeitende Unternehmen	54,7
Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Japan	54,7

3.4. **Taiwan**

3.4.1. *Besondere Marktlage: Verdrängungseffekt*

3.4.1.1. Analyse

(357) Um das Vorliegen der angeblichen besonderen Marktlage auf dem taiwanesischen Markt aufgrund des sogenannten „Verdrängungseffekts“ durch chinesische Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse zu prüfen, führte die Kommission folgende Analyse durch: Erstens analysierte die Kommission den Grad der Marktdurchdringung durch chinesische Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt im Hinblick auf die Menge, zweitens untersuchte die Kommission die jeweiligen Marktanteile der inländischen Hersteller im Vergleich zu Einfuhren aus China und anderen Drittländern auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt, drittens untersuchte die Kommission die Preise auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt. Anschließend analysierte die Kommission alle anderen im Dossier verfügbaren Informationen zu den Auswirkungen der Einfuhren aus China auf den taiwanesischen Inlandsmarkt, einschließlich – sofern verfügbar – der Rentabilität der inländischen Hersteller bei ihren Inlandsverkäufe von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen.

(358) Die Kommission übermittelte den Behörden Taiwans einen Fragebogen. Bei ihrer Analyse stützte sich die Kommission auf Indikatoren auf landesweiter Ebene, die von den Behörden Taiwans bereitgestellt wurden, und, sofern verfügbar und relevant, auch auf Indikatoren auf Unternehmensebene, die von der in die Stichprobe einbezogenen Gruppe ausführender Hersteller vorgelegt wurden, zu der die China Steel Corporation (im Folgenden „CSC“) und die Chung Hung Steel Corporation (im Folgenden „CHS“ und zusammen mit CSC „CSC Group“) gehörten. Beide Reihen von Indikatoren wurden, wie in Erwägungsgrund 106 dargelegt, vor Ort überprüft.

(359) In diesem Zusammenhang weist die Kommission darauf hin, dass die CSC Group nicht nur auf der Grundlage der in der Phase der Stichprobenbildung vorgelegten Informationen als repräsentativ für die Ausfuhrmenge angesehen wurde, sondern auch auf der Grundlage der während der Untersuchung überprüften Daten [90-100 %] der Menge der Inlandsverkäufe von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen im Untersuchungszeitraum auf sich vereinte. Mit diesen Inlandsverkäufen sicherte sich die CSC Group im Untersuchungszeitraum einen Marktanteil von [40-50 %] auf dem taiwanesischen Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse. Die Kommission führte ihre Analyse zwar sowohl auf Landesebene als auch auf Ebene der in die Stichprobe einbezogenen Gruppe durch, diese Indikatoren zeigen jedoch, dass die CSC Group repräsentativ für die inländischen Hersteller in Taiwan und somit allgemein für die Lage auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt ist.

3.4.1.1.1. Inlandsmarkt: Menge

(360) Zunächst analysierte die Kommission den von den taiwanesischen Behörden gemeldeten Verbrauch von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Taiwan auf der Grundlage der Inlandsverkäufe und Einfuhren.

(361) Der Verbrauch in Taiwan entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 7

Verbrauch in Taiwan (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Verbrauch in Taiwan	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Index	*100*	*86*	*104*	*102*

Quelle: Taiwanesisches Ministerium für Wirtschaft.

(362) Zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum blieb der Verbrauch in Taiwan stabil. Zwischen 2022 und 2023 war jedoch ein starker Rückgang des Verbrauchs um – 14 % zu verzeichnen, gefolgt von einem starken Anstieg um 21 % zwischen 2023 und 2024.

(363) Die Einfuhren der untersuchten Ware nach Taiwan entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 8

Einfuhrmenge nach Taiwan (in Tonnen)

Land		2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Gesamteinfuhren, davon:	Einfuhrmenge	410 860	404 609	595 439	577 982
	Index	*100*	*98*	*145*	*141*
1. VR China	Einfuhrmenge	290 308	312 976	448 773	447 631
	Index	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Korea	Einfuhrmenge	57 774	54 969	102 403	89 346
	Index	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Japan	Einfuhrmenge	61 878	34 662	43 597	40 456
	Index	*100*	*56*	*70*	*65*

Quelle: Taiwanesische Zolldaten.

(364) Aus den Einfuhrdaten geht hervor, dass die Einfuhren der untersuchten Ware nach Taiwan zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum um 41 % gestiegen sind. Dieser erhebliche Anstieg im Vergleich zu dem moderateren Anstieg des Verbrauchs um 2 % im selben Zeitraum zeigt bereits, dass die Einfuhren im Untersuchungszeitraum im Vergleich zu 2022 einen größeren Anteil am Verbrauchsmix ausmachten. Von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum blieb die VR China mit mehr als 77 % aller Einfuhren im Untersuchungszeitraum durchweg und mit großem Abstand das wichtigste Herkunftsland für Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse nach Taiwan.

(365) Darüber hinaus stiegen die Einfuhren aus der VR China von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum um 54 %. Zwar liegt die Steigerungsrate etwas unter dem Anstieg von 55 % des zweitgrößten Herkunftslandes Korea, doch unterscheiden sich die Mengen erheblich. Tatsächlich beliefen sich die Einfuhren aus der VR China im Untersuchungszeitraum auf 477 631 Tonnen gegenüber nur 89 346 Tonnen mit Ursprung in Korea. Dieser Anstieg ist umso bemerkenswerter, als die Einfuhren aus Japan, dem drittgrößten Herkunftsland, von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum um 35 % zurückgingen.

(366) Zudem folgte die Entwicklung der Einfuhren aus der VR China nicht immer der allgemeinen Entwicklung der Einfuhren. Als die Gesamteinfuhren zwischen 2022 und 2023 um – 2 % zurückgingen, stiegen die Einfuhren aus der VR China sogar um 8 %. Als anschließend zwischen 2023 und 2024 sowohl die Gesamteinfuhren als auch die Einfuhren aus der VR China um jeweils mehr als 40 % zunahmen, kam der Anstieg der Einfuhren aus der VR China noch zum Anstieg des Vorjahres hinzu. Von 2024 bis zum Untersuchungszeitraum gingen dann sowohl die Gesamteinfuhren als auch die Einfuhren aus der VR China leicht zurück.

(367) In ihrer Antwort auf den Fragebogen erklärten die taiwanesischen Behörden, dass in Taiwan ein Einfuhrverbot für bestimmte Waren gelte, die unter die untersuchte Ware mit Ursprung in der VR China fallen ([103]). Das Einfuhrverbot betrifft 21 der 57 zehnstelligen Zollcodes, unter denen die untersuchte Ware nach dem taiwanesischen Zolltarif eingereiht wird. Für Waren, die diesem Einfuhrverbot unterliegen, kann jedoch eine Sondergenehmigung zur Einfuhr erteilt werden, wenn sie nicht im Inland hergestellt werden, für besondere Zwecke benötigt werden oder in geringen Mengen eingeführt werden sollen. Auf der Grundlage der Daten zu Einfuhren aus der VR China scheint es, dass die Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus der VR China durch dieses Einfuhrverbot weder unterbunden wurden noch dass deren Anstieg verhindert wurde. Dies wird dadurch bestätigt, dass von den 21 Codes, für die ein Einfuhrverbot nach Taiwan gilt, zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum Einfuhren aus der VR China unter 10 Codes verzeichnet wurden ([104]).

(368) Taiwan verhängte zudem auf Anträge des taiwanesischen Wirtschaftszweigs hin handelspolitische Schutzmaßnahmen gegen Einfuhren bestimmter Stahlerzeugnisse mit Ursprung in der VR China, die jedoch nicht die betroffene Ware betrafen. In der öffentlich zugänglichen endgültigen Schadensfeststellung einer kürzlich aufgrund eines ebenfalls von CSC eingereichten Antrags eingeleiteten Antidumpinguntersuchung betreffend bestimmter warmgewalzter Flachstahlerzeugnisse, bei denen es sich um ein vorgelagertes Erzeugnis zur Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung in der VR China handelt, stellten die taiwanesischen Behörden fest, dass den vorliegenden Beweisen zufolge in der VR China „seit Langem ein Problem der Überkapazitäten besteht. […] Der dortige Inlandsmarkt hat mit gravierenden Ungleichgewichten zwischen Angebot und Nachfrage zu kämpfen, sodass viele Stahlwerke ihre überschüssige Produktion zu niedrigen Preisen auf internationalen Märkten (insbesondere auf benachbarten Märkten wie […] Taiwan) abstoßen – mit schwerwiegenden Auswirkungen auf die Stahlindustrie verschiedener Länder“ ([105]).

(369) Parallel dazu entwickelten sich die Inlandsverkäufe der untersuchten Ware in Taiwan wie folgt:

Tabelle 9

Menge der Inlandsverkäufe (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Gesamtmenge der Inlandsverkäufe auf dem taiwanesischen Markt (ohne Einfuhren), davon:	743 046	584 357	604 915	595 170
Index	*100*	*79*	*81*	*80*
— CSC Group	[600-700 000]	[450-550 000]	[500-600 000]	[490-590 000]
Index	*100*	*73*	*83*	*79*

Quelle: Taiwanesisches Wirtschaftsministerium und Antwort der CSC Group auf den Fragebogen.

(370) Die Eigenbedarfsverkäufe konnten nicht aus den gesamten Inlandsdaten herausgerechnet werden und sind nach Angaben der taiwanesischen Behörden in diesen Daten enthalten. Dies stand im Einklang mit den von der CSC Group gemeldeten Inlandsverkaufsdaten, die Eigenbedarfsverkäufe umfassen.

([103]) Rechtsgrundlage für ein solches Einfuhrverbot ist die Verordnung über den Handel zwischen dem Gebiet Taiwans und dem Festlandsgebiet.

([104]) Obwohl das Einfuhrverbot auf elfstelliger Ebene festgelegt ist, konnte der Vergleich nur auf zehnstelliger Ebene erfolgen, da die Einfuhrdaten auf zehnstelliger Ebene erfasst wurden. Bei den für den Vergleich herangezogenen Einfuhrdaten handelte es sich um dieselben taiwanesischen Zolldaten, die zur Ermittlung der Einfuhrmenge verwendet wurden.

([105]) Abschlussbericht über die Untersuchung der Schädigung des Wirtschaftszweigs im Rahmen des von der China Steel Corporation und der Dragon Steel Corporation beantragten Antidumpingverfahrens zur Einführung von Antidumpingzöllen und vorläufigen Antidumpingzöllen auf Einfuhren bestimmter warmgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China, Fußnote 54; das Zitat ist eine maschinelle Übersetzung aus der Originalfassung, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum gingen die Inlandsverkäufe um 20 % zurück, und die Inlandsverkäufe der CSC Group verzeichneten einen ähnlichen Rückgang. Im Vergleich zu dem moderaten Anstieg des Verbrauchs um 2 % und dem stärkeren Anstieg der Einfuhren um 41 % wird deutlich, dass die Einfuhren die Inlandsverkäufe ersetzt haben.

(372) Dies wird umso augenfälliger, wenn die Mengenunterschiede zwischen den beiden Komponenten des Verbrauchs – Einfuhren und Inlandsverkäufe – betrachtet wird.

Tabelle 10

Mengenunterschiede zwischen Einfuhren und Inlandsverkäufen (in Tonnen)

	2022 bis 2023	2023 bis 2024	2024 bis zum Untersuchungszeitraum
Verbrauch, davon:	−164 940	+211 388	−27 202
1. Einfuhren nach Taiwan, davon:	−6 251	+190 830	−17 457
— Einfuhren aus der VR China	+ 22 668	+ 135 797	−1 142
2. Inlandsverkäufe, davon:	−158 689	+20 558	−9 745
— CSC Group	– [150-200 000]	+ [30-80 000]	– [0-50 000]

Quelle: Taiwanesisches Wirtschaftsministerium, taiwanesische Zolldaten und Antwort von CSC auf den Fragebogen.

(373) Von 2022 bis 2023 führte der erhebliche Rückgang des Verbrauchs zu einem starken Einbruch der Inlandsverkäufe. Trotz des rückläufigen Verbrauchs und trotz des Rückgangs der Gesamteinfuhren nahmen die Einfuhren aus der VR China zu. Als sich der Verbrauch im folgenden Jahr wieder erholte, profitierten die chinesischen Einfuhren am stärksten von diesem Anstieg, zum Nachteil der taiwanesischen Hersteller, deren Verkäufe nur begrenzt stiegen und in keinem Verhältnis zum Anstieg des Verbrauchs standen. Bei Betrachtung der Zuwächse und Rückgänge der chinesischen Einfuhren sowie der Inlandsverkäufe zwischen 2022 und 2024 sind diese nahezu symmetrisch: + 158 465 Tonnen bei den Einfuhren aus der VR China gegenüber – 138 131 Tonnen beim taiwanesischen Wirtschaftszweig.

(374) Diese Dynamik der Substitution von Inlandsverkäufen durch chinesische Einfuhren lässt sich besser erkennen, wenn die Mengen mit dem Verbrauch verglichen und in Marktanteilen ausgedrückt werden.

Tabelle 11

Marktanteil (in %)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Einfuhren, davon:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. VR China	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
Inlandsverkäufe, davon:	64,4	59,1	50,4	50,7
— CSC Group	[55-65]	[45-55]	[40-50]	[40-50]

Quelle: Taiwanesische Behörden und Antwort der CSC Group auf den Fragebogen.

(375) Was den Marktanteil betrifft, so entsprach der Anstieg der Einfuhren um 13,7 Prozentpunkte von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum einem Rückgang der Menge der Inlandsverkäufe um ebenfalls genau 13,7 Prozentpunkte, wobei der in die Stichprobe einbezogene ausführende Hersteller, die CSC Group, mit etwa [-15] Prozentpunkten die gleiche Entwicklung verzeichnete. Der Anstieg der Einfuhren um 13,7 Prozentpunkte war hauptsächlich auf den Anstieg der Einfuhren aus der VR China um 13,0 Prozentpunkte zurückzuführen.

(376) Es ist anzumerken, dass der Marktanteil der Einfuhren aus China zwischen 2024 und dem Untersuchungszeitraum gestiegen ist, obwohl der Marktanteil der Einfuhren aus anderen Herkunftsländern und der Gesamteinfuhren zurückging. Dieser Anstieg um 0,8 Prozentpunkte lag über dem Anstieg des Marktanteils der inländischen Hersteller von 0,3 Prozentpunkten, der dem der CSC Group entsprach.

(377) Daher stellte die Kommission fest, dass die chinesischen Einfuhren bezogen auf die Menge ihren Marktanteil in Taiwan zum Nachteil der Inlandsverkäufe erhöhten.

3.4.1.1.2. Inlandsmarkt: Preise

(378) Anschließend untersuchte die Kommission die Entwicklung der Preise auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt. Dabei analysierte sie insbesondere die Stückpreise der Einfuhren und der Inlandsverkäufe.

(379) Der Stückpreis der Einfuhren und Inlandsverkäufe entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 12

Verkaufspreise in Taiwan (in TWD/Tonne)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Durchschnittlicher Stückpreis der Einfuhren nach Taiwan (CIF), davon:	28 921	22 831	22 178	20 539
Index	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Einfuhren aus der VR China	26 564	21 166	19 817	18 198
Index	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Einfuhren aus Korea	27 866	22 305	24 493	23 713
Index	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Einfuhren aus Japan	39 294	37 467	39 682	38 348
Index	*100*	*95*	*101*	*98*
Durchschnittlicher Stückpreis bei Inlandsverkäufen in Taiwan ([1]), davon:	28 805	24 362	24 263	23 190
Index	*100*	*85*	*84*	*81*
— CSC Group ([2])	[27-29 000]	[23-25 000]	[23-25 000]	[22-24 000]
Index	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Der durchschnittliche Stückpreis bei Inlandsverkäufen in Taiwan kann 0,5 % bis 1,2 % Inlandsfrachtkosten umfassen. Diese werden jedoch ohne Berichtigung um die Inlandsfrachtkosten ausgewiesen, da die Analyse und die Schlussfolgerung auch bei berichtigten Preisen in jedem Fall ihre Gültigkeit behalten.

([2]) Ohne Inlandsfrachtkosten.

Quelle: Taiwanesische Zolldaten, taiwanesisches Wirtschaftsministerium und Antwort der CSC Group auf den Fragebogen.

(380) Die Preisanalysen ergaben, dass die Gesamteinfuhrpreise von 2023 bis zum Untersuchungszeitraum niedriger waren als die Inlandspreise, mit Ausnahme des Jahres 2022, in dem die Gesamteinfuhrpreise und die Inlandspreise auf dem gleichen Niveau lagen.

(381) Genauer gesagt lagen die Preise der Einfuhren aus China von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum durchweg unter den Inlandspreisen, einschließlich der Preise der CSC Group. Darüber hinaus liegen sie auch unter dem Preis der Einfuhren mit Ursprung in den beiden anderen größten Herkunftsländern, Korea und Japan.

(382) Die chinesischen Einfuhrpreise verzeichneten zudem den stärksten Rückgang: von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum betrug der Rückgang – 31 %, verglichen mit einem Rückgang der koreanischen Einfuhrpreise von – 15 % und einem Rückgang der japanischen Einfuhrpreise von nur – 2 %. Aufgrund ihrer großen Menge trugen die chinesischen Einfuhrpreise maßgeblich zum Rückgang der Gesamteinfuhrpreise um – 19 % zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum bei. Die chinesischen Einfuhrpreise sanken zudem stärker als die Inlandspreise, einschließlich der Preise der CSC Group, die von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum einen Rückgang von – 19 % verzeichneten.

(383) Die Preise des inländischen Wirtschaftszweigs folgten der Abwärtsentwicklung der chinesischen Einfuhrpreise. Der anhaltende Preisunterschied zwischen den chinesischen Einfuhrpreisen und den Inlandspreisen führte dazu, dass der Marktanteil der Einfuhren aus China schrittweise und kontinuierlich von 25,2 % im Jahr 2022 auf 31,6 % im Jahr 2023, auf 37,4 % im Jahr 2024 bis auf 38,2 % im Untersuchungszeitraum stieg. Im Gegensatz dazu sank der Marktanteil der taiwanesischen inländischen Hersteller, denen es nicht gelang, ihre Preise so weit zu senken, dass sie mit den chinesischen Einfuhrpreisen mithalten konnten, von 64,4 % im Jahr 2022 auf 50,7 % im Untersuchungszeitraum.

(384) Die steigenden Einfuhren aus China nach Taiwan übten einen erheblichen Abwärtsdruck auf die Inlandspreise aus und führten zu Gewinneinbußen bei den inländischen Herstellern. Dies zeigte sich bei der Analyse der Entwicklung der Rentabilität des in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers deutlich.

Tabelle 13

Rentabilität der Inlandsverkäufe an unabhängige Abnehmer

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
CSC Group	+	–	–	–
Index	*100*	*– 13*	*– 24*	*– 73*

Quelle: Antwort der CSC Group auf den Fragebogen.

(385) Ausgehend von einem gewinnbringenden Niveau im Jahr 2022 verzeichnete die CSC Group eine Verschlechterung ihrer Ergebnisse, die zu immer höheren Verlusten bei ihren Inlandsverkäufen der untersuchten Ware an unabhängige Abnehmer führte. Die Verluste der CSC Group im Untersuchungszeitraum wiesen einen erheblichen Rückgang der Rentabilität im Vergleich zur Gewinnspanne im Jahr 2022 auf.

(386) Die sich verschlechternde Rentabilität der CSC Group lässt sich mit den sinkenden Preisen der CSC Group in Tabelle 6 in Zusammenhang bringen. Dabei ist zu beobachten, dass die Verluste umso größer ausfallen, je niedriger die Inlandspreise sind.

(387) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die besondere Marktlage auf dem taiwanesischen Markt zu niedrigeren Gewinnen führte, als sie ohne diese Marktlage erzielt worden wären.

3.4.1.2. Schlussfolgerung

(388) Die Kommission kam zu dem Schluss, dass der taiwanesische Inlandsmarkt aufgrund der Überkapazitäten im Stahlsektor in der VR China von einer besonderen Marktlage infolge der Einfuhren aus der VR China betroffen war. In diesem Zusammenhang stellte die Kommission fest, dass die Inlandspreise in Taiwan sanken und sich die Rentabilität auf dem Inlandsmarkt verschlechterte.

(389) Nach der endgültigen Unterrichtung brachten die taiwanesischen Behörden vor, die Analyse des Marktanteils und des Preisniveaus der Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aus der VR China nach Taiwan reiche nicht aus, um eine besondere Marktlage festzustellen. Zudem stütze sich Abschnitt 3.1 dieser Verordnung auf die Vorbringen des Antragstellers und enthalte keine neuen Feststellungen im Rahmen der Untersuchung. Ferner habe die Kommission nicht dargelegt, inwiefern der durch die chinesischen Überkapazitäten ausgelöste Verdrängungseffekt eine besondere Marktlage begründe. Marktanteile und Preise seien Folgen einer besonderen Marktlage, deren Vorliegen zunächst festgestellt werden müsse.

(390) Die Kommission stellte fest, dass Abschnitt 3.1 dieser Verordnung tatsächlich die im Antrag enthaltenen Behauptungen wiedergibt. Die anschließende Analyse für Taiwan ist in Abschnitt 3.4 enthalten. Insbesondere in den Abschnitten 3.4.1 und 3.4.2 wird dargelegt, inwiefern der durch die chinesischen Überkapazitäten ausgelöste Verdrängungseffekt eine besondere Marktlage begründet. Die Analyse der Kommission umfasste neben Marktanteilen und Preisen auch Einfuhren, Verbrauch und Rentabilität. Alle diese Indikatoren stammten aus der Antwort der taiwanesischen Behörden auf einen eigens zu diesem Zweck von der Kommission übermittelten Fragebogen (siehe Erwägungsgrund 103) und wurden vor Ort überprüft (siehe Erwägungsgrund 106); sie bildeten die Grundlage, auf der die Kommission das Vorliegen einer besonderen Marktlage prüfte. Die taiwanesischen Behörden erläuterten nicht, welche anderen Nachweise oder Indikatoren die Kommission hätte heranziehen sollen, um die besondere Marktlage festzustellen. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(391) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die CSC Group vor, die fragliche besondere Marktlage sei nicht auf Taiwan beschränkt, sondern ein weltweites Phänomen; zur Untermauerung verwies sie auf verschiedene Auszüge aus dem Dokument zur allgemeinen Unterrichtung und der Verordnung (EU) 2026/1384 des Europäischen Parlaments und des Rates ([106]). Die taiwanesischen Behörden verwiesen außerdem auf die vorbereitenden Unterlagen und Begleitdokumente zu jener Verordnung sowie auf den OECD-GFSEC-Bericht (Definition siehe Erwägungsgrund 440). Zudem sei dieses weltweite Phänomen lediglich auf Taiwan bezogen dargestellt worden, beschränke sich jedoch nicht auf den taiwanesischen Inlandsmarkt.

(392) Die Kommission stellte fest, dass die mutmaßliche besondere Marktlage im Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten und nicht in den weltweiten Überkapazitäten bestand, denen mit der Verordnung (EU) 2026/1384 entgegengewirkt wird. Weltweite Überkapazitäten wurden in der genannten Verordnung lediglich in den Erwägungsgründen 961 bis 970 als möglicher anderer Faktor erörtert, der den Wirtschaftszweig der Union geschädigt haben könnte. Die OECD-GFSEC-Berichte dienten als Vergleichsmaßstab für den Rückgang der Rentabilität des taiwanesischen Wirtschaftszweigs. Zudem ergab die Analyse der Kommission für alle betroffenen Länder, dass die chinesischen Überkapazitäten nur in Taiwan einen Verdrängungseffekt hatten. Die Kommission untersuchte jedoch alle Länder, für die ein Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten geltend gemacht worden war. Von diesen Ländern lag demnach nur in Taiwan eine besondere Marktlage vor. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(393) Die CSC Group brachte außerdem vor, die Unterscheidung zwischen weltweiten und chinesischen Überkapazitäten sei künstlich, da die Ursache der mutmaßlichen Marktlage in den Überkapazitäten selbst liege, die ein weltweites Problem darstellten.

(394) Die Kommission analysierte ausschließlich den Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten auf dem taiwanesischen Markt, für den eine besondere Marktlage geltend gemacht worden war. Die Analyse bestätigte, dass die chinesischen Überkapazitäten auf dem taiwanesischen Markt tatsächlich einen Verdrängungseffekt hatten. Dieser Verdrängungseffekt war nicht auf weltweite Überkapazitäten, sondern ausschließlich auf chinesische Überkapazitäten zurückzuführen und trat nur in Taiwan auf. Dies zeigte sich daran, dass Taiwan gemessen an der Marktdurchdringung chinesischer Einfuhren in den fünf betroffenen Ländern das einzige Land war, in dem diese Einfuhren den Inlandsmarkt erheblich beeinflussten. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(395) Die taiwanesischen Behörden brachten vor, die Feststellung einer besonderen Marktlage hätte – entsprechend der bisherigen Praxis der Kommission – durch eindeutige und objektive Beweise für staatliche Eingriffe, die zu Marktverzerrungen führten und sich auf die Preise oder Herstellkosten auf dem Inlandsmarkt auswirkten, gestützt werden müssen ([107]).

([106]) Verordnung (EU) 2026/1384 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Juni 2026 zur Eindämmung der negativen handelsbezogenen Auswirkungen globaler Überkapazitäten auf den Stahlmarkt der Union und zur Änderung der Verordnung (EU) 2020/2170 (ABl. L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

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

(396) Nach Auffassung der Kommission war für die Feststellung einer besonderen Marktlage nicht die Art der Situation selbst entscheidend – also die Frage, ob sie auf staatlichen Einfluss zurückzuführen war –, sondern ihre Wirkung und ihre Auswirkungen auf den Markt. Im vorliegenden Fall bestand die besondere Marktlage nicht in den chinesischen Überkapazitäten selbst, sondern in deren Verdrängungseffekt auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(397) Die taiwanesischen Behörden brachten außerdem vor, nach der Logik der Kommission liege immer dann eine besondere Marktlage vor, wenn ein hoher Einfuhrdruck bestehe und sich dieser auf die Inlandspreise und die Rentabilität auswirke. Folglich würde jede untersuchende Behörde, die eine Schädigung ihres inländischen Wirtschaftszweigs durch gedumpte Einfuhren feststelle, damit implizit anerkennen, dass auf ihrem eigenen Inlandsmarkt eine besondere Marktlage bestehe.

(398) Die Kommission teilte diese Auffassung nicht. Erstens wurde in dieser Untersuchung nicht festgestellt, dass die chinesischen Einfuhren nach Taiwan gedumpt waren, sondern lediglich, dass sie aufgrund der Überkapazitäten zu niedrigen Preisen erfolgten. Zweitens besteht die besondere Marktlage nicht in der Schädigung des taiwanesischen Wirtschaftszweigs, sondern im Verdrängungseffekt der Einfuhren aus China. Dieser Verdrängungseffekt führte dazu, dass Inlandsverkäufe verdrängt wurden und die Inlandspreise unter Druck gerieten. Dies wiederum drängte die Verkäufe auf die Ausfuhrmärkte, wobei die Waren in der Union zu gedumpten Preisen verkauft wurden und dadurch den Wirtschaftszweig der Union schädigten.

(399) Ferner brachten die taiwanesischen Behörden vor, die Kommission habe in ihrer Analyse zwei besondere Gegebenheiten des taiwanesischen Inlandsmarkts außer Acht gelassen.

(400) Als erste Gegebenheit führten sie an, die Entwicklung der taiwanesischen Inlandspreise habe der Entwicklung in der Türkei und Vietnam entsprochen. Dies zeige, dass der Preisrückgang auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt kein isoliertes Phänomen sei, das auf besondere Bedingungen dieses Markts zurückzuführen sei, sondern Teil eines umfassenderen weltweiten Rückgangs der Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse.

(401) Die Kommission stellte fest, dass die von den taiwanesischen Behörden vorgelegten Daten zeigen, dass die Inlandspreise in Taiwan im Untersuchungszeitraum um 16 % gesunken waren. Damit fiel der Rückgang stärker aus als in der Türkei (7 %), Vietnam (9-11 %) und Korea (13 %), für die ebenfalls Daten vorlagen. Tatsächlich bestätigte die Analyse der Kommission nur für Taiwan das Vorliegen einer besonderen Marktlage. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(402) Die taiwanesischen Behörden verglichen außerdem die taiwanesischen Ausfuhrpreise bei Verkäufen in die Union mit den entsprechenden Preisen aller anderen Länder sowie aller nicht von der Untersuchung betroffenen Länder. Sie brachten vor, die Preise seien dem gleichen Trend gefolgt und hätten weitgehend auf demselben Niveau gelegen.

(403) Zunächst stellte die Kommission fest, dass die besondere Marktlage den taiwanesischen Inlandsmarkt betraf, sodass ein Vergleich der Ausfuhrpreise nicht geeignet ist, um die Feststellung einer besonderen Marktlage zu widerlegen. Der Vollständigkeit halber wies die Kommission darauf hin, dass die taiwanesischen Ausfuhrpreise bei Verkäufen in die Union von 2021 bis einschließlich 2024 durchgehend unter den beiden anderen Referenzpreisen lagen und erst 2025 ein etwas höheres Niveau erreichten. Selbst wenn die Ausfuhrpreise die Auswirkungen der besonderen Marktlage erkennen ließen – was nicht der Fall ist –, würden diese Daten somit zeigen, dass die taiwanesischen Ausfuhrpreise bei Verkäufen in die Union seit 2021 und zumindest während eines Teils des Untersuchungszeitraums in besonderer Weise betroffen waren. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(404) Als zweite Gegebenheit, die die Kommission nach Auffassung der taiwanesischen Behörden außer Acht gelassen habe, führten diese an, die chinesischen Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse nach Taiwan beträfen überwiegend Warentypen, die der taiwanesische Wirtschaftszweig nur in geringen Mengen verkaufe. Daher stellten die erheblichen Unterschiede im Warensortiment die Bewertung der Kommission infrage. Da die chinesischen Einfuhren und die taiwanesischen Hersteller unterschiedliche Marktsegmente bedienten, ergänzten die chinesischen Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse das Warenangebot der taiwanesischen Hersteller, statt mit ihnen zu konkurrieren.

(405) Zu den vorgebrachten Unterschieden im Warensortiment stellte die Kommission fest, dass aus den Unterlagen zur Überprüfung bei CSC hervorging, dass die taiwanesischen Abnehmer nicht weichgeglühter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aus China diese wahrscheinlich weichglühen. Auf dieser Grundlage kam die Kommission zu dem Schluss, dass nicht weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse wahrscheinlich lediglich ein günstigerer alternativer Rohstoff als weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse sind. Jedenfalls ging aus den von den taiwanesischen Behörden gemeldeten Daten nicht hervor, dass die Einfuhren aus China und die taiwanesische Inlandsproduktion nicht miteinander konkurrierten, sondern vielmehr, dass die taiwanesischen Hersteller im Wettbewerb unterlagen. Dies wird dadurch bestätigt, dass der Marktanteil (Tabelle 11) und die Mengen (Tabelle 10) der Einfuhren aus China von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum deutlich stärker zunahmen als der Verbrauch (Tabelle 7). Daraus folgt, dass die Einfuhren aus China kein neues, von den taiwanesischen Herstellern bislang nicht bedientes Marktsegment erschlossen, sondern Inlandsverkäufe verdrängten, mit denen dieses Segment zuvor versorgt worden war. Tatsächlich gingen die Inlandsverkäufe des taiwanesischen Wirtschaftszweigs von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum drastisch zurück (Tabelle 10). Weitere Erwägungen legte die Kommission bei der Widerlegung des Vorbringens in Erwägungsgrund 444 dar. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(406) Darüber hinaus brachte die CSC Group vor, die Marktlage habe sich nicht nur auf die Verkäufe bestimmter Hersteller in Taiwan, sondern auf die Verkäufe sämtlicher Stahlhersteller in Taiwan ausgewirkt. Dies werde durch die handelspolitischen Schutzmaßnahmen Taiwans gegenüber bestimmten Stahlerzeugnissen aus China, die wegen der chinesischen Überkapazitäten eingeführt worden seien, sowie durch Erwägungsgrund 412 bestätigt.

(407) Die Kommission stellte fest, dass sie ausschließlich die Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in Taiwan untersucht hat. Die Formulierung „gesamter taiwanesischer Wirtschaftszweig“ in Erwägungsgrund 412 bezog sich auf den taiwanesischen Wirtschaftszweig für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse und nicht nur auf die CSC Group. Chinesische Überkapazitäten bei anderen Stahlerzeugnissen und deren Verdrängungseffekt in Taiwan wurden in dieser Untersuchung weder geltend gemacht noch untersucht. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(408) CSC wiederholte in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung die in den Erwägungsgründen 391, 393 und 406 dargelegten Vorbringen, auf die in den Erwägungsgründen 392, 394 und 407 eingegangen wurde, obwohl diese Sachverhalte nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung waren und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(409) Daher bestätigte die Kommission ihre Schlussfolgerung in Erwägungsgrund 388.

3.4.2. *Angemessener Vergleich*

(410) Die Kommission prüfte, ob angesichts des Vorliegens der besonderen Marktlage nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung ein angemessener Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis der CSC Group vorgenommen werden konnte. Zu diesem Zweck bewertete die Kommission die relativen Auswirkungen der besonderen Marktlage auf die Inlands- und Ausfuhrverkäufe.

(411) Die Kommission stellte fest, dass sich die Wettbewerbsbedingungen in Taiwan und in der Union erheblich unterscheiden und dass die Auswirkungen der besonderen Marktlage daher einen Vergleich der Inlandsverkaufspreise mit den Ausfuhrverkaufspreisen der CSC Group als unangemessen erscheinen lassen.

(412) Der Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Taiwan mit einem Verbrauch von 1 173 152 Tonnen im UZ wurde durch einen sprunghaften Anstieg der Einfuhren aus China beeinträchtigt, die im UZ einen Marktanteil von 38,2 % erreichten, was zulasten des inländischen Wirtschaftszweigs in Taiwan ging, dessen Marktanteil im UZ auf 50,7 % zurückging. Die in die Stichprobe einbezogene Gruppe ausführender Hersteller, die CSC Group, stellte den größten inländischen Akteur in Taiwan dar, dessen Marktanteil im UZ ebenfalls auf [40-50 %] zurückging. Dies war im Zeitraum zwischen 2022 und dem UZ zu beobachten. Daher wirkte sich die besondere Marktlage offenbar sowohl auf die in die Stichprobe einbezogene Gruppe ausführender Hersteller als auch auf den gesamten taiwanesischen Wirtschaftszweig aus, für den die CSC Group ohnehin repräsentativ ist. Auf dieser Grundlage kam die Kommission zu dem Schluss, dass die besondere Marktlage erhebliche Auswirkungen auf die Inlandspreise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse hat.

(413) Im Gegensatz zum taiwanesischen Markt, auf dem chinesische Einfuhren im Vergleich zu anderen Lieferländern stark vertreten sind, zeichnet sich der Unionsmarkt für kaltgewalzte Fachstahlerzeugnisse mit einem weitaus größeren Verbrauch von 7 274 722 allein auf dem freien Markt durch eine Mischung aus Unionsherstellern und Einfuhren aus mehreren Ländern aus, wie in den nachstehenden Abschnitten 4.1, 4.4 und 5.2 dargelegt. Tatsächlich betrug der Marktanteil chinesischer Einfuhren nach Taiwan im Untersuchungszeitraum 38 %, wobei kein anderes Lieferland auch nur annähernd an diesen Wert herankam, während in der Union alle Einfuhren zusammen einen Marktanteil von 34 % erzielten, wobei kein einzelnes Land einen Marktanteil von über 8 % erreichte und die Einfuhren aus der VR China vernachlässigbar waren. Tatsächlich hat die Union seit 2016 Antidumpingzölle auf Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung in der VR China eingeführt ([108]). Daher unterscheiden sich die Wettbewerbsbedingungen, die das Preisniveau auf den beiden Märkten bestimmen, erheblich.

(414) Ein Vergleich zwischen dem durchschnittlichen Niveau der von allen Marktteilnehmern in der Union in Rechnung gestellten Preise und den Preisen der Einfuhren aus China nach Taiwan bestätigt, dass die Wettbewerbsbedingungen unterschiedlich sind. Tatsächlich muss sich der taiwanesische Wirtschaftszweig in der Union gegen Preise behaupten, die deutlich über den Preisen der Einfuhren aus der VR China liegen, mit denen er auf seinem Inlandsmarkt im Wettbewerb steht.

Tabelle 14

Preisvergleich der Einfuhren in die Union und nach Taiwan (in EUR/Tonne)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Durchschnittlicher Stückverkaufspreis in der Union auf dem Gesamtmarkt	[1 020-1 095]	[825-900]	[750-825]	[675-750]
Index	*100*	*80*	*73*	*69*
Durchschnittlicher Stückpreis der Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union	1 047	779	728	695
Index	*100*	*74*	*70*	*66*
Durchschnittlicher Stückpreis der Einfuhren aus allen Drittländern, ausgenommen die betroffenen Länder, in die Union	1 071	841	776	735
Index	*100*	*79*	*72*	*69*
Durchschnittlicher Stückpreis der Einfuhren aus der VR China nach Taiwan	851	630	570	520
Index	*100*	*74*	*67*	*61*

Quelle: Abschnitte 4.1, 4.4 und 5.2 sowie die in Tabelle 12 aufgeführten taiwanesischen Zolldaten, umgerechnet nach dem in der Untersuchung verwendeten Wechselkurs TWD/EUR.

(415) Auf der Grundlage aller vorstehenden Sachverhalte gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass sich die besondere Marktlage auf die Inlandspreise in Taiwan anders auswirkte als auf die Preise der Ausfuhren in die Union. Daher kam die Kommission zu dem Schluss, dass die besondere Marktlage keinen angemessenen Vergleich zwischen den Inlandspreisen in Taiwan und den Preisen der Ausfuhren in die Union nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung zuließ.

([108]) Die Antidumpingmaßnahmen gegenüber Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung in der VR China wurden zuletzt durch die Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068 verlängert.

(416) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die CSC Group vor, die fragliche besondere Marktlage stehe einem angemessenen Vergleich zwischen Inlands- und Ausfuhrverkäufen nicht entgegen. Insbesondere brachte die CSC Group vor, die Analyse der Kommission zur Frage eines angemessenen Vergleichs sei unvollständig und berücksichtige nicht, dass Überkapazitäten im Stahlsektor ein weltweites Problem seien, dessen Auswirkungen auch in der Union zu spüren seien. In diesem Zusammenhang habe die Kommission in dieser Verordnung festgestellt, dass das Überangebot an chinesischem Stahl auf den internationalen Märkten Stahlhersteller weltweit beeinträchtige, auch in Taiwan und der Union ([109]). Die CSC Group verwies außerdem auf die Verordnung (EU) 2026/1384. Auch die taiwanesischen Behörden verwiesen auf die Verordnung (EU) 2026/1384 und die zugehörigen vorbereitenden Unterlagen. Ferner brachten die taiwanesischen Behörden vor, der OECD-GFSEC-Bericht belege, dass sich der Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten gleichermaßen auf die Ausfuhrleistung von Drittländern und auf den Wirtschaftszweig der Union ausgewirkt habe.

(417) Die Kommission stellte fest, dass die fragliche besondere Marktlage im Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten auf dem taiwanesischen Markt und nicht in den weltweiten Überkapazitäten bestand. Die CSC Group stützte sich auf einen Teil dieser Verordnung ([110]), in dem weltweite Überkapazitäten als möglicher anderer Faktor für die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union erörtert werden, nämlich die Erwägungsgründe 961 bis 963, und nicht auf die Ausführungen zur besonderen Marktlage und deren Analyse. Die Kommission stellte ferner fest, dass Gegenstand der Verordnung (EU) 2026/1384 die weltweiten Überkapazitäten waren und nicht der Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten. Allerdings wird gerade in dem von der CSC Group angeführten Auszug auf „Einfuhren aus Ländern mit Überkapazitäten und/oder indirekt infolge eines Verdrängungseffekts (‚Push-out')" der Einfuhren aus diesen Ländern Bezug genommen. In dieser Untersuchung wurde gezielt der Verdrängungseffekt der von Überkapazitäten beeinflussten Einfuhren aus China analysiert und festgestellt, dass dieser eine besondere Marktlage in Taiwan begründete. Für die anderen betroffenen Länder stellte die Kommission hingegen nicht fest, dass dieser Verdrängungseffekt eine besondere Marktlage begründete. Wie in den Erwägungsgründen 413 und 414 dargelegt, wirkte sich diese besondere Marktlage auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt anders aus als auf dem Unionsmarkt. Daher verhinderte sie einen angemessenen Vergleich. Diese Prüfung unterscheidet sich von einem Vergleich der Auswirkungen auf die Ausfuhrleistung des taiwanesischen Wirtschaftszweigs und auf den Wirtschaftszweig der Union. Jedenfalls hat die Kommission in Erwägungsgrund 413 dargelegt, dass auf dem Unionsmarkt und dem taiwanesischen Inlandsmarkt unterschiedliche Bedingungen herrschten. Daher wies die Kommission dieses Vorbringen zurück.

(418) Die CSC Group brachte ferner vor, die Kommission habe in ihrer Analyse die indirekten Auswirkungen der Überkapazitäten auf den Unionsmarkt nicht berücksichtigt. Dazu zähle etwa die Frage, ob die betroffenen Länder in Drittländern Marktanteile verloren und ihre Ausfuhren in die Union umgelenkt hätten oder ob andere Drittländer (insbesondere Korea und die Ukraine) ihren Marktanteil in der Union dadurch erhöht hätten, dass sie Waren, die für den Inlandsmarkt oder für die Ausfuhr in andere Drittländer bestimmt gewesen seien, in die Union umgelenkt hätten.

(419) Die Kommission stellte fest, dass die CSC Group keine Belege dafür vorgelegt hat, dass diese Einfuhren in die Union auf Überkapazitäten zurückzuführen waren. Zudem würde der Grund für diese Einfuhren nichts an der Analyse und den Schlussfolgerungen der Kommission in den Erwägungsgründen 410 bis 415 ändern. Diese beruhten auf der Lage auf dem Unionsmarkt, die anhand der im Rahmen der Untersuchung erhobenen und überprüften Daten ermittelt worden war, wobei sämtliche Einfuhren in die Union berücksichtigt wurden.

(420) Jedenfalls verglich die CSC Group den durchschnittlichen Einfuhrstückpreis bei Einfuhren aus nicht betroffenen Ländern in die Union mit dem durchschnittlichen Einfuhrstückpreis bei Einfuhren aus China nach Taiwan. Die CSC Group brachte vor, beide Preise seien in ähnlichem Maße gesunken, was zeige, dass die weltweiten Überkapazitäten die Einfuhrpreise in der Union beeinflusst hätten.

(421) Die Kommission stellte fest, dass die CSC Group die Einfuhrpreise in der Union mit den Einfuhrpreisen in Taiwan und somit die Preise für unterschiedliche Bestimmungsmärkte verglichen hat. Zudem umfassen die Einfuhrpreise bei Einfuhren aus nicht betroffenen Ländern in die Union auch die Preise von Einfuhren aus China in die Union, die von Überkapazitäten beeinflusst sind. Darüber hinaus verglich die CSC Group den prozentualen Preisrückgang und nicht das tatsächliche Preisniveau. Schließlich untersuchte die Kommission den Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten nur in den betroffenen Ländern; in Bezug auf andere Drittländer gab es kein entsprechendes Vorbringen. Dieses Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

([109]) Erwägungsgründe 961 bis 963.
([110]) Erwägungsgründe 961 bis 963.

(422) Außerdem verglich die CSC Group den durchschnittlichen Einfuhrstückpreis bei Einfuhren aus nicht betroffenen Ländern in die Union mit den Inlandspreisen in Taiwan und brachte vor, der Einfuhrpreis bei Einfuhren aus nicht betroffenen Ländern in die Union sei stärker gesunken als der Inlandspreis in Taiwan. Der CSC Group zufolge zeige dies, dass sich Überkapazitäten sowohl auf die Inlandspreise als auch auf die Ausfuhrpreise negativ auswirkten, sodass die Kommission die Rentabilität sowohl bei Inlandsverkäufen als auch bei Ausfuhrverkäufen berichtigen sollte.

(423) Die Kommission stellte fest, dass die CSC Group die Preise für Einfuhren aus anderen Ländern in die Union mit den Inlandspreisen in Taiwan verglichen hatte, also Preise für Waren unterschiedlicher Herkunft, die für unterschiedliche Bestimmungsmärkte bestimmt waren. Darüber hinaus verglich die CSC Group den prozentualen Preisrückgang und nicht das tatsächliche Preisniveau. Zudem ging die CSC Group allein deshalb davon aus, dass die Einfuhren aus anderen Ländern in die Union von Überkapazitäten beeinflusst wurden, weil deren Preise stärker gesunken waren als die Inlandspreise in Taiwan. Die Einfuhren aus nicht betroffenen Ländern in die Union umfassen jedoch auch Einfuhren aus China; wie aus Tabelle 11 und den Erwägungsgründen 412 und 413 hervorgeht, hatten die Einfuhren aus China und die Einfuhren aus nicht betroffenen Ländern auf dem Unionsmarkt und auf dem taiwanesischen Markt eine sehr unterschiedliche Relevanz und sehr unterschiedliche Marktanteile. Daher wies die Kommission dieses Vorbringen zurück.

(424) Die taiwanesischen Behörden brachten vor, die Kommission hätte bei ihrer Feststellung, ob ein angemessener Vergleich verhindert wurde, nach Maßgabe des Berichts im Verfahren „Australien – Antidumpingmaßnahmen gegenüber Papier“ ([111]) prüfen müssen, wie sich die besondere Marktlage auf die taiwanesischen Inlandspreise im Verhältnis zu den Ausfuhrpreisen auswirkte. Nach Auffassung der taiwanesischen Behörden wirke sich eine durch den Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten bedingte besondere Marktlage ihrem Wesen nach auf die Ausfuhrpreise in vergleichbarer Weise wie auf die Inlandspreise aus und habe zwangsläufig auf beide dieselben Auswirkungen. Zur Untermauerung verwiesen die taiwanesischen Behörden darauf, dass die Feststellungen der Kommission einen erheblichen Rückgang sowohl der taiwanesischen Inlands- als auch der Ausfuhrpreise zeigten. In diesem Zusammenhang brachte die CSC Group vor, die Rentabilität der Ausfuhrverkäufe an unabhängige Abnehmer sei seit 2022 in ähnlicher Weise gesunken wie die Rentabilität der Inlandsverkäufe an unabhängige Abnehmer. Der CSC Group zufolge zeige dies, dass sich Überkapazitäten sowohl auf die Inlandspreise als auch auf die Ausfuhrpreise negativ auswirkten, sodass die Kommission die Rentabilität sowohl bei Inlandsverkäufen als auch bei Ausfuhrverkäufen berichtigen sollte.

(425) Die Kommission stellte fest, dass die Inlands- und Ausfuhrpreise aus unterschiedlichen Gründen gesunken waren. Wie aus Tabelle 12 hervorgeht, folgten die Inlandspreise in Taiwan dem stärkeren Rückgang der ohnehin niedrigeren Preise für Einfuhren aus China nach Taiwan (ohne jedoch deren Niveau erreichen zu können). Durch das niedrigere Preisniveau und den stärkeren Preisrückgang konnten die Einfuhren aus China ihren Marktanteil in Taiwan von 2022 bis zum Untersuchungszeitraum zulasten der Inlandsverkäufe des taiwanesischen Wirtschaftszweigs rasch erhöhen, wie aus Tabelle 11 hervorgeht. Wäre der taiwanesische Wirtschaftszweig dem Abwärtstrend der Preise für Einfuhren aus China nicht gefolgt, hätte er wahrscheinlich weitere Marktanteile verloren. Der taiwanesische Wirtschaftszweig war somit durch den Wettbewerbsdruck – also den Verdrängungseffekt – der von Überkapazitäten beeinflussten Einfuhren aus China gezwungen, seine Preise zu senken. Darin besteht die besondere Marktlage auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt, aufgrund deren die Inlandsgewinne nicht zuverlässig sind. Bei der Ausfuhr der verdrängten Mengen in die Union unterlagen die taiwanesischen Ausführer dagegen nicht denselben Wettbewerbszwängen wie auf ihrem eigenen Inlandsmarkt. Wie in den Erwägungsgründen 410 bis 414 dargelegt, herrschten auf dem Unionsmarkt andere Wettbewerbsbedingungen, und die Einfuhren aus China hatten dort keine Auswirkungen. Daher wies die Kommission das Vorbringen zurück, der Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten habe sich auf die taiwanesischen Ausfuhrpreise in vergleichbarer oder ähnlicher Weise wie auf die taiwanesischen Inlandspreise ausgewirkt, und berichtigte folglich die Rentabilität der Ausfuhrverkäufe nicht.

(426) Die taiwanesischen Behörden brachten ferner vor, die Union habe trotz des geringen Marktanteils der Einfuhren aus China in die Union versucht, den Auswirkungen der Überkapazitäten im Stahlsektor mit einem Rechtsakt mit allgemeiner politischer Zielsetzung wie der Verordnung (EU) 2026/1384 entgegenzuwirken. Daraus gehe eindeutig hervor, dass die besondere Marktlage auch die Wettbewerbsbedingungen in der Union beeinflusst habe. Die besondere Marktlage sollte daher nicht ausschließlich anhand des Marktanteils der Einfuhren aus China in die Union beurteilt werden.

([111]) Panelbericht, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, Rn. 7.73 und 7.75.

(427) Die Kommission stellte fest, dass die Verordnung (EU) 2026/1384 darauf abzielte, weltweiten Überkapazitäten entgegenzuwirken, während diese Untersuchung auf dem mutmaßlichen Vorliegen einer besonderen Marktlage beruht, die im Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten unter anderem in Taiwan besteht. Daher musste die Kommission bei ihrer Prüfung, ob ein angemessener Vergleich möglich war, nicht die Auswirkungen der weltweiten Überkapazitäten auf dem Unionsmarkt untersuchen, sondern allenfalls die Auswirkungen der besonderen Marktlage auf diesem Markt. Zudem ändert die Verordnung (EU) 2026/1384 nichts daran, dass i) wie in den Erwägungsgründen 388 und 409 festgestellt, in Taiwan im Untersuchungszeitraum eine besondere Marktlage vorlag und ii) diese besondere Marktlage, wie in Erwägungsgrund 415 festgestellt, den angemessenen Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis beeinträchtigte. Dem musste Rechnung getragen werden. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(428) Die taiwanesischen Behörden brachten vor, der Antragsteller habe in mehreren öffentlichen Erklärungen ([112]) die Auswirkungen der weltweiten Überkapazitäten im Stahlsektor auf die Ausfuhrpreise dargelegt.

(429) Die Kommission stellte fest, dass im Rahmen der Untersuchung nur der Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten und nicht die weltweiten Überkapazitäten untersucht wurden. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(430) Die CSC Group brachte vor, selbst wenn die Kommission zu dem Schluss gelangt sei, dass sich die weltweiten Überkapazitäten im Stahlsektor stärker auf den taiwanesischen Inlandsmarkt als auf den Ausfuhrmarkt der Union ausgewirkt hätten, könne sie nicht zu der Feststellung gelangen, dass der Unionsmarkt überhaupt nicht betroffen gewesen sei. Vielmehr hätte sie prüfen müssen, wie sich die Überkapazitäten auf die Inlandsverkäufe im Verhältnis zu den Ausfuhrverkäufen ausgewirkt hätten, und auch die Gewinne aus Ausfuhrverkäufen um 4,8 % berichtigen müssen.

(431) Die Kommission stellte fest, dass die auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt festgestellte besondere Marktlage nicht in den weltweiten Überkapazitäten im Stahlsektor bestand, sondern im Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten. Wie in den Erwägungsgründen 410 bis 414 dargelegt, herrschen auf dem Unionsmarkt andere Wettbewerbsbedingungen. Folglich war keine Berichtigung des Ausfuhrpreises aufgrund der besonderen Marktlage gerechtfertigt. Daher wies die Kommission dieses Vorbringen zurück und bestätigte ihre Schlussfolgerungen zum angemessenen Vergleich in Erwägungsgrund 415.

(432) Schließlich brachten die taiwanesischen Behörden vor, die Kommission habe bei ihrer Prüfung, ob ein angemessener Vergleich möglich ist, unter anderem die Unterschiede bei den Qualitäten der Einfuhren aus China nach Taiwan und den durchschnittlichen Stückpreis verschiedener Produktmixe nicht berücksichtigt, obwohl diese Faktoren die unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen in der Union und in Taiwan beeinflussen könnten.

(433) Die Kommission stellte fest, dass sie bereits in Erwägungsgrund 405 auf die Bedenken der taiwanesischen Behörden hinsichtlich der angeblichen Unterschiede bei den Qualitäten der Einfuhren aus China nach Taiwan eingegangen war. Zum durchschnittlichen Stückpreis verschiedener Produktmixe erinnerte die Kommission daran, dass bei der Berechnung des Dumpings, der Preisunterbietung und der Zielpreisunterbietung sowohl die Inlandsverkäufe mit den Ausfuhrverkäufen als auch die Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union mit den Inlandsverkäufen des Wirtschaftszweigs der Union jeweils nach Warenkennnummer verglichen wurden und dabei eine ausreichende Übereinstimmung festgestellt wurde. Daher musste die Kommission bei ihrer Prüfung, ob ein angemessener Vergleich möglich war, weder die Preise in der Union oder die Preise der Einfuhren in die Union auf Ebene der Warentypen weiter untersuchen noch den genauen Warentyp berücksichtigen, auf den sich die Preise bezogen. Was den Preis für Einfuhren aus China nach Taiwan betrifft, musste die Kommission weder die Preise nach Warentyp untersuchen noch die eingeführten Warentypen berücksichtigen, soweit die aus der VR China nach Taiwan eingeführte untersuchte Ware mit der taiwanesischen Inlandsproduktion konkurrierte, wie in Erwägungsgrund 405 dargelegt. Dieses Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(434) CSC wiederholte in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung die in den Erwägungsgründen 416, 420, 422, 424 und 430 dargelegten Vorbringen, auf die in den Erwägungsgründen 417, 421, 423, 425 und 431 eingegangen wurde, obwohl diese Sachverhalte nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung waren und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(435) Abschließend bestätigte die Kommission ihre Schlussfolgerung in Erwägungsgrund 415.

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

(436) Wie in den Erwägungsgründen 388 und 415 dargelegt, stellte die Kommission eine besondere Marktlage auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt fest, die keinen angemessenen Vergleich ermöglichte. Alle Inlandsverkäufe der CSC Group waren davon betroffen, da durch die Einfuhren aus China, die auf die Überkapazitäten im Stahlsektor der VR China zurückzuführen waren, der Preis aller Inlandsverkäufe von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen künstlich gesenkt wurde. Daher konnte nicht davon ausgegangen werden, dass diese Verkäufe unter normalen Bedingungen getätigt wurden, und der damit erzielte Gewinn konnte keinen normalen Gewinn darstellen.

(437) Folglich ermittelte die Kommission nach Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung den Normalwert anhand der Herstellkosten im Ursprungsland zuzüglich eines angemessenen Betrags für VVG-Kosten und Gewinne.

(438) Wie in den Erwägungsgründen 384 bis 387 erläutert, führten die Auswirkungen der besonderen Marktlage in Taiwan zu einer künstlich niedrigen Rentabilität, hatten jedoch keinen Einfluss auf die Herstellkosten und die VVG-Kosten in Taiwan. Daher stützte sich die Kommission bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts auf die tatsächlichen Herstellkosten und die von CSC und CHS verzeichneten tatsächlichen VVG-Kosten.

(439) Was den Gewinn betrifft, so war die Kommission der Auffassung, dass der vom ausführenden Hersteller beim Verkauf gleichartiger Waren auf dem Inlandsmarkt erzielte Gewinn aufgrund der Auswirkungen der besonderen Marktlage auf die tatsächliche Gewinnspanne, wie in Erwägungsgrund 388 dargelegt, nicht herangezogen werden konnte.

(440) Die Kommission ermittelte die Auswirkungen der besonderen Marktlage auf die tatsächliche Gewinnspanne auf der Grundlage eines von der OECD erstellten und vom GFSEC veröffentlichten Berichts ([113]) (im Folgenden „OECD-GFSEC-Bericht“). Demzufolge betrug der Durchschnitt der Differenz zwischen dem tatsächlich von Stahlunternehmen weltweit – mit Ausnahme der VR China – erzielten Gewinn und dem Gewinn, den dieselben Unternehmen hätten erzielen können, wenn die Überkapazitäten der VR China nicht in der bisherigen Weise angestiegen wären, 4,8 %.

Tabelle 15

Tatsächliche gegenüber geschätzter Rentabilität (in %)

	2015	2017	2020
Tatsächlicher Gewinn	9	17,75	16,5
Geschätzter Gewinn	14	22,7	21
Durchschnitt der Differenz	4,8 %		

Quelle: OECD-GFSEC-Bericht, S. 18 und 19, Kasten 3 und Abbildung 3.

(441) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass bei jeder sinnvollen Berichtigung des Gewinns je Warentyp die spezifischen Schwankungen der Herstellkosten, der Inlandsverkaufspreise und der daraus resultierenden Gewinnniveaus bei diesen Warentypen berücksichtigt werden sollten, da der Kommission diese Informationen zur Verfügung stehen.

(442) Um daher einen angemessenen Gewinnbetrag im Sinne von Artikel 2 Absatz 3 der Grundverordnung und im Einklang mit Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c jener Verordnung zu bestimmen, ermittelte die Kommission zunächst gemäß ihrer üblichen Methode zur Dumpingberechnung für jeden Warentyp alle im normalen Handelsverkehr getätigten Inlandsverkäufe. Da sich die festgestellte besondere Marktlage negativ auf die Rentabilität dieser Geschäfte auswirkte, würde die Heranziehung ihrer tatsächlichen Rentabilität nicht zu einem angemessenen Gewinnbetrag im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 führen. Die Kommission hat daher die Rentabilität der im normalen Handelsverkehr getätigten Geschäfte um den durchschnittlichen Gewinnausfall, der auf die besondere Marktlage zurückzuführen ist, bereinigt.

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

(443) Nach der endgültigen Unterrichtung brachten die taiwanesischen Behörden vor, dass bereits die nach Artikel 2.2.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO und Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung zulässige rechnerische Ermittlung des Normalwerts ausreiche, um dem Verdrängungseffekt Rechnung zu tragen. Es gebe keine Rechtsgrundlage dafür, anstelle des tatsächlichen Gewinns aus Inlandsverkäufen im normalen Handelsverkehr einen länderübergreifenden Vergleichswert heranzuziehen. Dies gelte insbesondere deshalb, weil die gewinnbringenden Inlandsgeschäfte ihrer Auffassung nach überwiegend hochwertige, weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Rollen betroffen hätten, die weder mit den nicht weichgeglühten kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Rollen konkurriert hätten noch von diesen beeinflusst worden seien. Letztere hätten den weitaus größten Teil der Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aus China nach Taiwan ausgemacht.

(444) Die Kommission legte in den Erwägungsgründen 384 bis 387 dar, wie sich die besondere Marktlage auf die Rentabilität der Inlandsverkäufe in Taiwan auswirkte. Aufgrund der besonderen Marktlage konnte der Gewinn nicht als angemessen angesehen werden. Daher zog die Kommission einen alternativen Vergleichswert heran, ebenfalls nach Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung. Jedenfalls teilte die Kommission die Auffassung der taiwanesischen Behörden zum tatsächlichen Gewinn der taiwanesischen ausführenden Hersteller nicht. Hochwertige weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse mögen zwar rentabler sein als nicht weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, doch waren die Inlandsgewinne nicht allein auf hochwertige weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse zurückzuführen. Die Kommission stellte nämlich fest, dass bei CSC, dem größten Hersteller der in die Stichprobe einbezogenen Gruppe, im Untersuchungszeitraum sämtliche Inlandsverkäufe von elf der zwölf nicht weichgeglühten Warentypen gewinnbringend waren; beim verbleibenden Warentyp waren die Inlandsverkäufe überwiegend gewinnbringend. Alle diese gewinnbringenden Inlandsverkäufe wurden als Verkäufe im normalen Handelsverkehr angesehen und daher in die Dumpingberechnung einbezogen. Die Kommission zog somit auch die Gewinne aus Verkäufen nicht weichgeglühter Warentypen heran, die nach Auffassung der taiwanesischen Behörden dem Wettbewerb durch Einfuhren aus China am stärksten ausgesetzt waren. Aufgrund des Verdrängungseffekts der Einfuhren aus China lag dieser Gewinn immer noch unter dem Niveau, das ohne die besondere Marktlage erzielt worden wäre. Daher musste die Kommission eine Berichtigung vornehmen, um die Auswirkungen der besonderen Marktlage auszugleichen und einen angemessenen Gewinn zu ermitteln. Was speziell weichgeglühte und nicht weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse betrifft, so waren diese, wie in Erwägungsgrund 405 dargelegt, als Rohstoffe für die Herstellung nachgelagerter Waren austauschbar und standen somit miteinander im Wettbewerb. Nicht weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse waren lediglich günstiger und wurden daher von nachgelagerten Verwendern gegenüber weichgeglühten kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen bevorzugt. Schließlich umfassten die Einfuhren aus China im Untersuchungszeitraum auch weichgeglühte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse. Daher wies die Kommission dieses Vorbringen zurück.

(445) Die taiwanesischen Behörden brachten vor, die Berichtigung des Gewinns sei mit Artikel 2.2.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO unvereinbar. Wenn der tatsächliche Betrag für Gewinne nicht anhand der tatsächlichen Daten des betreffenden ausführenden Herstellers zur Produktion und zu den Verkäufen im normalen Handelsverkehr ermittelt werden könne, müsse die Kommission bei jeder anderen vertretbaren Methode Beträge zugrunde legen, die nicht über den Gewinnen lägen, die ausführende Hersteller auf dem Inlandsmarkt des betreffenden Landes normalerweise erzielten. Der von der Kommission herangezogene OECD-GFSEC-Bericht sei aus mehreren Gründen ungeeignet. Erstens werde in dem Bericht nicht konkret angegeben, welcher Gewinn für den taiwanesischen Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse im Untersuchungszeitraum angemessen sei. Zweitens heiße es in den Hinweisen zur Methodik, dass die Ergebnisse mit Vorsicht zu interpretieren seien; die Studie sei nicht von Fachkollegen begutachtet worden, sei zudem durch einen Beitrag der Union finanziert worden und scheine sich bei der Rentabilitätsanalyse nicht auf Jahresabschlüsse und Geschäftsberichte zu stützen. Drittens handle es sich bei der berücksichtigten Gewinnspanne um die Gesamtgewinnspanne von Stahlherstellern und nicht um eine spezifische Gewinnspanne wie die tatsächliche Gewinnspanne des taiwanesischen Herstellers. Schließlich brachten die taiwanesischen Behörden vor, sie hätten sich bereits in ihren in Erwägungsgrund 21 zusammengefassten Stellungnahmen zur Einleitung gegen diese vom Antragsteller vorgeschlagene Methode ausgesprochen. Zur Erwiderung der Kommission in Erwägungsgrund 22 brachten die taiwanesischen Behörden vor, die Kommission habe weder auf ihre Verpflichtungen nach Artikel 2.2.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO Bezug genommen noch nachgewiesen, dass der Bericht tatsächliche Gewinndaten taiwanesischen Hersteller enthalte.

(446) Zunächst stellte die Kommission fest, dass sie den Gewinn, wie in Erwägungsgrund 442 dargelegt, nach „jeder anderen vertretbaren Methode“ gemäß Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c der Grundverordnung (der Artikel 2.2.2 Ziffer iii des Antidumping-Übereinkommens der WTO entspricht) ermittelt hatte. Die Kommission konnte sich nicht auf Buchstabe a beziehungsweise Ziffer i stützen, da ihr keine tatsächlichen Beträge für Gewinne anderer Ausführer oder Hersteller in Taiwan vorlagen und außer der in die Stichprobe einbezogenen CSC Group kein Ausführer oder Hersteller in Taiwan den Fragebogen beantwortet hatte. Ebenso wenig konnte sich die Kommission auf Buchstabe b beziehungsweise Ziffer ii stützen, da ihr keine Angaben zur Rentabilität der CSC Group speziell für dieselbe allgemeine Warengruppe wie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse vorlagen und diese Rentabilität in jedem Fall ebenfalls von der besonderen Marktlage beeinflusst gewesen wäre. Daher stützte sich die Kommission auf Buchstabe c beziehungsweise Ziffer iii. Dabei lagen der Kommission keine Angaben zu einem Gewinn vor, den andere Ausführer oder Hersteller bei Verkäufen von Waren derselben allgemeinen Warengruppe auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt normalerweise erzielten. Die Rentabilität aller Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in Taiwan war nämlich von der besonderen Marktlage beeinflusst. Auch die

Rentabilität der Hersteller nachgelagerter Waren würde durch eine besondere Marktlage bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen als Rohstoff beeinflusst; Wirtschaftszweige wie das Baugewerbe oder die Automobilindustrie kämen angesichts der Verwendungszwecke kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse dagegen nicht infrage, da diese Waren nicht mehr der derselben allgemeinen Warengruppe angehören. Zugleich wären Hersteller vorgelagerter Waren wie warmgewalzter Flachstahlerzeugnisse auch Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse, und weiter vorgelagerte Waren wie Eisenerz können nicht derselben allgemeinen Warengruppe wie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse zugerechnet werden. Dennoch musste die Kommission nach Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c der Grundverordnung einen in Taiwan normalerweise erzielten Gewinn ermitteln.

(447) Daher griff die Kommission auf den von der CSC Group selbst normalerweise erzielten Gewinn zurück. Zudem legte die Kommission den Begriff „dieselbe allgemeine Warengruppe“ so eng wie möglich aus und beschränkte ihn auf exakt dieselbe Ware, nämlich kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse. Somit berücksichtigte die Kommission den Gewinn, den die CSC Group bei Verkäufen kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt normalerweise erzielte. Die CSC Group verzeichnete jedoch bei ihren Inlandsverkäufen kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse an unabhängige Abnehmer Verluste. Da die CSC Group Verluste verzeichnete und somit keinen tatsächlichen Gewinn erzielte, konnte die Kommission auf dieser Grundlage keinen normalerweise erzielten Gewinn ermitteln. Zudem zeigten die im Dossier enthaltenen Belege, dass die Gesamtrentabilität des Unternehmens erheblich von Geschäften beeinflusst wurde, die nach der Grundverordnung nicht als Geschäfte im normalen Handelsverkehr gelten. Solche Geschäfte werden nämlich nach Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung bei der Gewinnanalyse nicht berücksichtigt. Daher berücksichtigte die Kommission zur Ermittlung eines normalerweise erzielten Gewinns nur den Gewinn der CSC Group im normalen Handelsverkehr. Der Gewinn der CSC Group im normalen Handelsverkehr war wesentlich genauer und detaillierter erfasst als jeder tatsächliche Gewinn anderer Hersteller aus Verkäufen von Waren derselben allgemeinen Warengruppe wie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Taiwan. Angesichts der Feststellung, dass dieser Gewinn aufgrund der besonderen Marktlage gedrückt wurde, berichtigte ihn die Kommission auf das Niveau, das ohne die Auswirkungen der festgestellten besonderen Marktlage zu erwarten gewesen wäre. Hierzu vertrat die Kommission die Auffassung, dass der von der CSC Group bei Verkäufen kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse auf dem taiwanesischen Inlandsmarkt normalerweise erzielte Gewinn, berichtigt um die im OECD-GFSEC-Bericht ermittelte und in Tabelle 15 wiedergegebene durchschnittliche Differenz zwischen der tatsächlichen und der hypothetischen Rentabilität nicht chinesischer Stahlunternehmen, einem Gewinn entsprach, den auch andere Ausführer oder Hersteller bei Verkäufen von Waren derselben allgemeinen Warengruppe auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslands normalerweise erzielten oder – angesichts der besonderen Marktlage, die den Gewinn selbst beeinflusste – erzielen konnten. Da die Studie Stahlunternehmen erfasste, bezog sie sich auf Waren derselben allgemeinen Warengruppe wie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse und schloss diese sogar ein. Somit war sie hinreichend homogen, um für die Berichtigung des von der CSC Group bei Inlandsverkäufen kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse normalerweise erzielten Gewinns herangezogen zu werden.

(448) Zur weiteren Untermauerung stellte die Kommission fest, dass im OECD-GFSEC-Bericht die Differenz zwischen einem tatsächlichen Gewinn und dem hypothetischen Gewinn ohne Überkapazitäten simuliert wurde. Im Kontext des vorliegenden Falls entsprach dies einem Gewinn ohne den Verdrängungseffekt der chinesischen Überkapazitäten, die im hypothetischen Szenario nicht stark zunahmen und daher die taiwanesischen Inlandsverkäufe nicht verdrängten. Im OECD-GFSEC-Bericht wurde dieser hypothetische Gewinn als Durchschnitt für nichtchinesische Stahlunternehmen weltweit simuliert. Die dem OECD-GFSEC-Bericht zugrunde liegende Datenbank umfasste auch Unternehmen in Taiwan ([114]). Zwar wird im OECD-GFSEC-Bericht keine spezifische Differenz zwischen dem tatsächlichen und dem hypothetischen Gewinn für Taiwan ermittelt, wohl aber eine durchschnittliche Differenz für alle nichtchinesischen Unternehmen, die somit auch auf taiwanesischen Unternehmen und insbesondere auf den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller CSC Group anwendbar ist. Es sei angemerkt, dass für den OECD-GFSEC-Bericht die tatsächlichen Gewinndaten der Unternehmen berücksichtigt wurden, um einen hypothetischen Gewinn ohne die Auswirkungen von Überkapazitäten zu ermitteln. Die Differenz zwischen dem tatsächlichen und dem hypothetischen Gewinn stellte einen geeigneten Vergleichswert dar, um den Gewinn der CSC Group im normalen Handelsverkehr um die Auswirkungen der besonderen Marktlage zu bereinigen und einen angemessenen Gewinn zu ermitteln. Ohne die besondere Marktlage wären die gewinnbringenden Verkäufe kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse der CSC Group nämlich rentabler gewesen.

(449) Zu den übrigen Vorbringen der taiwanesischen Behörden war erstens festzuhalten, dass sich der OECD-GFSEC-Bericht auf den nichtchinesischen Stahlsektor und somit auf dieselbe allgemeine Warengruppe wie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse bezog, sodass der daraus abgeleitete hypothetische Gewinn auf diesen Sektor in Taiwan anwendbar war. Zweitens handelte es sich bei den Hinweisen zur Methodik um Standardformulierungen in politischen und wissenschaftlichen Arbeiten, in denen neue wirtschaftliche oder ökonometrische Analysen

([114]) Siehe OECD, *About the OECD MAGIC database*, Juli 2026, abrufbar unter: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

vorgestellt werden. Die Kommission hielt es nicht für relevant, dass die Arbeit nicht von Fachkollegen begutachtet worden war, da sie für das GFSEC erstellt worden war, das auf dem Gebiet der Überkapazitäten im Stahlsektor als maßgeblichste Referenz gilt. Für die Kommission war nicht nachvollziehbar, worauf die taiwanesischen Behörden ihre Behauptung stützten, sie habe zur Finanzierung der Studie beigetragen. Doch selbst wenn sich die taiwanesischen Behörden auf die Beiträge der Union zur OECD und/oder zum GFSEC bezogen, hielt die Kommission dies nicht für relevant. Die Studie war nicht für die Zwecke dieser Untersuchung veröffentlicht worden, und die taiwanesischen Behörden hatten keine Alternative vorgeschlagen. Außerdem stützte sich die Analyse in Kasten 3 Abbildung 3 des OECD-GFSEC-Berichts tatsächlich auf Jahresberichte und Abschlüsse, da ihr das Verhältnis zwischen EBITDA und Umsatzerlösen zugrunde lag. Drittens hielt die Kommission den Umstand, dass sich die Gewinnspanne auf den Stahlsektor bezog, für ausreichend, um die rechtliche Voraussetzung zu erfüllen, dass es sich um „Waren derselben allgemeinen Warengruppe“ wie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse handelt. Schließlich vertrat die Kommission die Auffassung, dass sich der Einwand der taiwanesischen Behörden in ihrer in Erwägungsgrund 21 zusammengefassten Stellungnahme zur Einleitung nicht gegen die Methode als solche richtete, sondern die rechtlichen Anforderungen betraf. Nachdem die Kommission in Erwägungsgrund 22 auf die Stellungnahme eingegangen war, war sie uneingeschränkt berechtigt, die vom Antragsteller vorgeschlagene Methode des OECD-GFSEC-Berichts heranzuziehen, gegen die keine interessierte Partei inhaltliche Einwände erhoben hatte. Die Kommission erläuterte ihre Verpflichtungen nach Artikel 2.2.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO und den entsprechenden Bestimmungen der Grundverordnung in den Erwägungsgründen 442 und 446 im erforderlichen Umfang. Nach Auffassung der Kommission rechtfertigten diese Erläuterungen die vorgeschlagene Methode hinreichend. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(450) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte die CSC Group vor, dass bei der Berechnung der nach Warenkennnummer ermittelten durchschnittlichen Herstellstückkosten für eines ihrer Unternehmen ein Fehler unterlaufen sei.

(451) Die Kommission erachtete dieses Vorbringen als gerechtfertigt. Daher wurde die Berechnung des Normalwerts für dieses Unternehmen angepasst; die Dumpingspanne für die CSC Group sowie für die nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden Unternehmen wurde entsprechend angepasst. Die Neuberechnung wirkte sich nicht auf die residuale Dumpingspanne aus.

3.4.4. *Ausfuhrpreis*

(452) Die in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller wickelten ihre Ausfuhren in die Union direkt mit unabhängigen Abnehmern ab.

(453) Der Ausfuhrpreis war nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung somit der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis der betroffenen Ware bei der Ausfuhr in die Union.

3.4.5. *Vergleich*

(454) Im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung muss die Kommission auf derselben Handelsstufe einen gerechten Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis unter der Berücksichtigung anderer Unterschiede durchführen, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen. Im vorliegenden Fall beschloss die Kommission, den Normalwert und den Ausfuhrpreis der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller auf der Handelsstufe ab Werk zu vergleichen. Wie nachstehend erläutert, wurden der Normalwert und der Ausfuhrpreis gegebenenfalls berichtigt, um i) sie wieder auf die Stufe ab Werk umzurechnen und ii) Berichtigungen für Unterschiede bei Faktoren vorzunehmen, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten.

(455) In der vertraulichen Fassung ihrer Antworten auf den Fragebogen beantragten sowohl CSC als auch CHS die Hinzufügung einer Ziffer am Ende der PCN, um den angeblichen Marktsegmenten der Endverwendung Rechnung zu tragen. Den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern in Taiwan zufolge führten diese Marktsegmente zu Preisunterschieden, die in der von der Kommission vorgeschlagenen PCN-Struktur nicht berücksichtigt wurden. Darüber hinaus wurden bei dieser PCN-Struktur die Inlandsverkäufe in einem hochwertigen Segment mit den Ausfuhrverkäufen in die EU verglichen, die überwiegend in einem preisempfindlichen Segment getätigt wurden.

(456) Die Kommission stellte fest, dass die von den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern in Taiwan hinzugefügte Ziffer keiner technischen oder materiellen Eigenschaft entsprach, die es ermöglichen würde, die angeblichen Marktsegmente eindeutig zu unterscheiden und zu ermitteln. Aus den Beschreibungen der Marktsegmente ging hervor, dass es keine einzelne Variable oder keinen Satz von Variablen gab, anhand derer sich die verschiedenen Segmente unterscheiden ließen, sondern dass jedes Segment auf der Grundlage unterschiedlicher Faktoren definiert wurde. So wurde beispielsweise ein Segment anhand von Qualitätsanforderungen und Preisunelastizität definiert, ein anderes anhand des Gehalts eines bestimmten Elements und ein weiteres anhand des Gehalts anderer Elemente. Folglich war der einzige tatsächliche Unterscheidungsfaktor gemäß der eigenen Klassifizierung der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller die Endverwendung. Durch die Rückverfolgung der Eigenschaften der für die verschiedenen Endverwendungen verkauften Waren ermittelten die in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller künstlich mehrere Marktsegmente. Die von der Kommission vorgeschlagene PCN-Struktur umfasst jedoch bereits eine Reihe von Faktoren, die es ermöglichen, dieselben Waren zu klassifizieren und als gleichartige Waren zu vergleichen. Diese PCN-Struktur war vollkommen angemessen. Dies war insbesondere deshalb der Fall, weil die Kommission kurz nach Einleitung des Verfahrens am 1. Oktober 2025 die PCN-Struktur geringfügig änderte, um sicherzustellen, dass Stahlsorten für die Automobilindustrie, die auf unternehmenseigenen Automobilnormen basieren, die der Norm 10130 2006 der Europäischen Nomenklatur (EN) entsprechen, sowie Stähle für feste Lösungen (EN-Norm 10268) korrekt in der PCN-Struktur eingereiht wurden ([115]). Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

3.4.5.1. Berichtigungen des Normalwerts

(457) Wie in den Erwägungsgründen 436 bis 442 erläutert, wurde der Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk anhand der Herstellkosten und der Beträge für VVG-Ausgaben und Gewinne ermittelt, die für diese Handelsstufe als angemessen angesehen wurden. Daher waren keine Berichtigungen erforderlich, um den Normalwert auf die Stufe ab Werk zurückzurechnen.

(458) In der vertraulichen Fassung ihrer Antwort auf den Fragebogen gab die CSC Group für den Fall, dass die Kommission ihren Vorschlag zur Änderung der PCN-Struktur, wie in Erwägungsgrund 455 erläutert, ablehnen sollte, an, dass sie Berichtigungen des Normalwerts oder des Ausfuhrpreises aufgrund i) von Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften, ii) von Unterschieden bei der Handelsstufe und iii) anderer Faktoren beantragt hätte. Während der Überprüfung beantragte die CSC Group eine solche Berichtigung auf der Grundlage von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung in Bezug auf andere Faktoren und legte eine Berechnung der Berichtigung vor. Die CSC Group begründete die Berichtigung damit, dass i) die Abnehmer aufgrund der Unterschiede bei diesen anderen Faktoren unterschiedliche Preise auf dem Inlandsmarkt zahlten und ii) diese Unterschiede auf eine Kombination aus Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften aufgrund bestimmter Stahlsorten und bei der Handelsstufe aufgrund der Art der Abnehmer zurückzuführen seien. Im Hinblick auf die Art der Abnehmer machte die CSC Group geltend, dass es Unterschiede bei den Funktionen und Verkaufsbedingungen gebe. Insbesondere sei die Zertifizierung von CSC als qualifizierter Lieferant für den Abnehmer eine Voraussetzung für die Geschäftsbeziehungen gewesen, und die Preise spiegelten diese zusätzliche Bedingung wider. Mit der Berichtigung sollten somit den aufgrund der Endverwendung bestehenden Preisunterschieden Rechnung getragen werden. Auf dem Inlandsmarkt akzeptierten die Abnehmer des angeblichen Segments A höhere Preise, während sich die Verkäufe auf dem Ausfuhrmarkt der Union hauptsächlich auf das angebliche Segment B konzentrierten, obwohl auch Verkäufe im angeblichen Segment A getätigt wurden. Während der Überprüfung stellte CSC klar, dass das Segment A je nach Art der Abnehmer weiter unterteilt werden könne in das Segment A1 auf dem Inlandsmarkt, auf dem höhere Preise erzielt würden, und das Segment A2 auf dem Ausfuhrmarkt der Union, auf dem zwar niedrigere Preise erzielt würden, diese jedoch immer noch über denen des Segments B lägen.

(459) Zunächst stellte die Kommission fest, dass die CSC Group ihre Behauptung bezüglich eines Preisunterschieds zwischen den Verkaufssektoren nicht durch Kostennachweise untermauerte.

(460) Was den geltend gemachten Unterschied bei den materiellen Eigenschaften betrifft, forderte die Kommission die CSC Group auf, Beweise für alle materiellen oder chemischen Eigenschaften vorzulegen, anhand derer sich die angeblichen Segmente, wie bereits in Erwägungsgrund 456 erwähnt, eindeutig unterscheiden ließen. Die CSC Group legte keine Beweise dafür vor, dass einige Abnehmer für ähnliche Waren aufgrund von Unterschieden der materiellen oder chemischen Eigenschaften höhere Preise zahlten als andere. In Bezug auf andere Faktoren forderte die Kommission die CSC Group auf, Belege wie zusätzliche Vertriebskosten oder sonstige Mehrkosten vorzulegen. Die CSC Group erklärte, dass es keine spezifischen zusätzlichen Verpackungskosten gebe und dass die Kosten für das Zertifizierungsverfahren nicht abgeschrieben, sondern als Gemeinkosten verbucht würden. Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die CSC Group solche Beweise nicht erbracht hat.

([115]) Aktenvermerk zum Dossier Nr. t25.009414 und dazugehöriger Anhang.

(461) Im Hinblick auf die geltend gemachten Unterschiede zwischen den Arten von Abnehmern stellte die Kommission fest, dass die CSC Group keinen Zusammenhang zwischen den hohen Preisen und den Kosten des Zertifizierungsverfahrens oder anderen Faktoren hergestellt hat.

(462) Darüber hinaus stellte die Kommission zunächst fest, dass die hohen Preise dadurch erklärt werden können, dass die CSC Group der einzige inländische Hersteller ist, der im angeblichen Segment A tätig ist. Nach einer eingehenderen Analyse des Segments und des dort herrschenden Wettbewerbs kam die Kommission jedoch in Erwägungsgrund 481 zu dem Schluss, dass ein solches Szenario nur möglich wäre, wenn die CSC Group den Wettbewerb in diesem Segment beschränken würde. Mangels entsprechender Belege oder Vorbringen verfolgte die Kommission diese Argumentation nicht weiter. Stattdessen stützte sie ihre Widerlegung darauf, dass keinerlei ursächlicher Zusammenhang zwischen den vorgebrachten Faktoren und dem vorgebrachten Preisaufschlag nachgewiesen worden war. Die Schlussfolgerungen in Erwägungsgrund 481 wurden der CSC Group im Rahmen der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung mitgeteilt und von ihr nicht bestritten.

(463) Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(464) In ihrer Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung wiederholte die CSC Group ihre Forderung nach einem gerechten Vergleich zwischen den Inlands- und Ausfuhrpreisen unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Endverwendung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse im Automobilsektor und in anderen Sektoren, da die Preise je nach Endabnehmer erheblich voneinander abwichen. Die CSC Group wiederholte, die beantragten Berichtigungen seien erforderlich, um beim Vergleich zu berücksichtigen, dass der Normalwert auf höherpreisigen Verkäufen für den Automobilsektor beruhe, die Ausfuhrpreise dagegen auf preisgünstigeren Verkäufen für andere Sektoren. Sie brachte erneut vor, dass das Automobilsegment sich grundlegend von den übrigen Segmenten unterscheide und dauerhafte Preisunterschiede aufweise, die auch bei der Überprüfung durch die Kommission untersucht worden seien. Erstens unterlägen Verkäufe an Erstausrüster im Automobilsektor (im Folgenden „OEM“) und an Unternehmen in deren Lieferketten strengen technischen und qualitativen Anforderungen, langfristigen Verträgen und anspruchsvollen Zertifizierungsverfahren. Bei der Überprüfung seien diese Anforderungen bestätigt worden, darunter automobilspezifische Qualitätszertifizierungen und Herstellerfreigaben, wobei die CSC Group in Taiwan für bestimmte Waren der einzige qualifizierte Lieferant sei. Zweitens seien für Abnehmer aus dem Automobilsektor Zuverlässigkeit und Risikominderung entscheidend und nicht der niedrigste Preis. Drittens seien die Preise im Automobilsegment weniger elastisch, weil ein Lieferantenwechsel besonders kostspielig und zeitaufwendig sei. Daher seien qualifizierte Lieferanten wie CSC bei Verkäufen an Abnehmer aus dem Automobilsektor einem geringeren Wettbewerb ausgesetzt als bei Verkäufen an Abnehmer aus anderen Sektoren. Schließlich erinnerte die CSC Group daran, dass bei den Schutzmaßnahmen für Stahl zwischen Stahl für die Verwendung im Automobilsektor und anderem Stahl unterschieden werde ([116]).

(465) In Bezug auf die Rechtsgrundlage stellte die CSC Group in ihrer Stellungnahme zur Unterrichtung klar, die Berichtigung sei nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung wegen Unterschieden bei anderen Faktoren gerechtfertigt, denn i) die Abnehmer zahlten auf dem Inlandsmarkt aufgrund der Unterschiede bei diesen Faktoren unterschiedliche Preise, und ii) diese Unterschiede beruhten auf einer Kombination von Faktoren, die in Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung aufgeführt seien, nämlich Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung aufgrund spezifischer Stahlsorten und Unterschieden bei den Handelsstufen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung aufgrund der Arten von Abnehmern.

(466) Vor diesem Hintergrund brachte die CSC Group vor, die Kommission sei in den Erwägungsgründen 459 bis 461 nicht angemessen auf ihre Stellungnahmen eingegangen. Insbesondere brachte die CSC Group vor, die Kommission sei inhaltlich nur auf die vorgebrachten Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften eingegangen, nicht aber auf die Unterschiede bei den Handelsstufen und bei anderen Faktoren. Die CSC Group stellte klar, dass die Unterscheidung zwischen Waren für den Automobilsektor und Waren für andere Sektoren nicht allein auf Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften beruhe, sondern auf einer Kombination von Faktoren, wie die verschiedenen Rechtsgrundlagen zeigten. Nach Auffassung der CSC Group habe die Kommission, indem sie das Vorbringen allein unter dem Gesichtspunkt der materiellen Eigenschaften zurückgewiesen habe, nicht geprüft, ob die Preise kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse für den Automobilsektor und für andere Sektoren ohne Berichtigung vergleichbar seien. Dabei seien die Faktoren zu berücksichtigen, die diese Preise beeinflussten, einschließlich der Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften. In diesem Zusammenhang verwies die CSC Group auf eine frühere Untersuchung zu Acrylnitril-Butadien-Styrol-Harzen ([117]). Schließlich brachte die CSC Group vor, sie habe Belege dafür vorgelegt, dass einige Abnehmer aufgrund von Unterschieden bei den materiellen oder chemischen Eigenschaften für ähnliche Waren mehr zahlten als andere. Diese Unterschiede bestünden in Anforderungen an spezifische technische Spezifikationen und damit verbundene Zertifizierungen, einschließlich spezifischer technischer Normen und Werkstoffnormen. Zudem habe CSC bei Inlandsverkäufen für die Automobilindustrie höhere Preise verlangen können.

([116]) Durchführungsverordnung (EU) 2019/159, Erwägungsgründe 156 und 157.
([117]) Durchführungsverordnung (EU) 2026/316, Erwägungsgründe 92, 101 und 120.

(467) Die Kommission teilte die Auffassung der CSC Group nicht, sie sei nicht angemessen auf deren Vorbringen eingegangen. In den Erwägungsgründen 459 bis 461 ging die Kommission auf die einzelnen Faktoren und Rechtsgrundlagen ein, auf die sich die CSC Group berufen hatte.

(468) In Erwägungsgrund 460 behandelte die Kommission die vorgebrachten Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften. In diesem Erwägungsgrund befasste sich die Kommission nicht abschließend mit dem gesamten Vorbringen, sondern untersuchte einen der als preisbeeinflussend angeführten Faktoren. Die Kommission bekräftigte ihre bereits in Erwägungsgrund 460 getroffene Feststellung, dass die CSC Group keine messbaren materiellen und technischen Eigenschaften der untersuchten Ware angegeben hatte, die ihr Vorbringen hätten stützen können. Die Zertifizierungen, Spezifikationen und Normen, die CSC als Argumente anführte, begründen keine materiellen oder chemischen Unterschiede zwischen kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen für die Automobilindustrie und solchen für andere Industriezweige. Folglich wies die CSC Group nicht nach, dass die materiellen Eigenschaften eine Berichtigung rechtfertigen könnten.

(469) Darüber hinaus stellte die CSC Group die Relevanz von Kostenunterschieden bei einer Berichtigung für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften infrage. Berichtigungen für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften müssten nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung ausschließlich anhand einer „vertretbaren Schätzung des Marktwerts dieses Unterschieds“ beziffert werden, und die Kommission habe solche Berichtigungen in ihren internen Berechnungsbögen als Preisberichtigungen behandelt.

(470) Die Kommission stellte fest, dass die CSC Group die in der Einleitung von Artikel 2 Absatz 10 ausdrücklich festgelegte Voraussetzung außer Acht ließ, wonach eine Berichtigung nur vorgenommen wird, „sofern die Auswirkung [der Faktoren] auf die Vergleichbarkeit der Preise … nachgewiesen werden kann“. Die von der CSC Group angeführte Formulierung „vertretbare Schätzung des Marktwerts“ legt erst dann fest, wie eine Berichtigung zu beziffern ist, wenn der Antragsteller nachgewiesen hat, dass die grundlegende Voraussetzung einer Preisbeeinflussung erfüllt ist. Im vorliegenden Fall wies die CSC Group nicht nach, dass die besonderen Anforderungen des Automobilsektors an die materiellen Eigenschaften bei identischen Warentypen auf dem Inlandsmarkt systematisch zu unterschiedlichen Preisfestsetzungen führten, die nicht bereits vollständig und angemessen in der Zuordnungsmatrix für die Warenkennnummern abgebildet waren. Die Kommission betonte, dass ihre Entscheidung, Berichtigungen im internen Berechnungsmodell auf die Preise anzuwenden, den ausführenden Hersteller nicht von seiner vorrangigen rechtlichen Verpflichtung entbindet, überprüfbare Belege dafür vorzulegen, dass die materiellen Unterschiede einen gerechten Vergleich verzerren. Jedenfalls untersuchte die Kommission die Herstellkosten, um zu prüfen, ob sich die angeblich höheren Anforderungen an technische Spezifikationen und Qualität darin niederschlugen, wie es zu erwarten gewesen wäre. Wie in Erwägungsgrund 460 dargelegt, konnte sie jedoch nicht feststellen, dass diese Anforderungen die Herstellkosten beeinflussten. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(471) Zudem brachte die CSC Group vor, die Kommission habe ihre Anträge auf Berichtigung wegen Unterschieden bei den Handelsstufen und bei anderen Faktoren zu Unrecht mit der Begründung zurückgewiesen, es gebe keine Kostenunterschiede zwischen ähnlichen Waren, die an den Automobilsektor und an andere Sektoren verkauft würden. Die Kommission habe mit ihrem Verweis auf die Kosten einen falschen rechtlichen Maßstab angelegt. Nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i und Buchstabe k der Grundverordnung müssten keine Unterschiede bei den Herstellkosten nachgewiesen werden, um eine Berichtigung zu rechtfertigen. Maßgeblich seien die Unterschiede beim Marktwert und bei den von den Abnehmern gezahlten Preisen.

(472) Zunächst wies die Kommission die Auslegung der Grundverordnung durch die CSC Group zurück. Die Kommission stellte fest, dass eine Kostenanalyse nicht der vorrangige oder einzige Maßstab für die Prüfung eines Antrags nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i und Buchstabe k der Grundverordnung ist. Sie stellte jedoch fest, dass sie uneingeschränkt berechtigt ist, Angaben zu Kostenstrukturen als objektives Beweismittel anzufordern und diese zu bewerten, um zu prüfen, ob ein geltend gemachter Inlandspreisunterschied strukturell und beständig ist und die Vergleichbarkeit der Preise tatsächlich beeinflusst. Die Kommission erinnert daran, dass die Untersuchung nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung in erster Linie dazu dient, einen gerechten Vergleich des Ausfuhrpreises mit dem Normalwert zu gewährleisten. Beantragt eine interessierte Partei eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10, muss sie nachweisen, dass ihr Antrag sowohl die materiellen Voraussetzungen als auch die Beweisanforderungen dieser Bestimmung erfüllt. Im vorliegenden Fall vertrat die Kommission die Auffassung, dass die Unterschiede beim Marktwert und bei den von den Abnehmern gezahlten Preisen anhand von Unterschieden bei den Handelsstufen beziehungsweise bei anderen Faktoren nachgewiesen werden müssen.

(473) In Bezug auf die Handelsstufen vertrat die Kommission ferner die Auffassung, dass eine Berichtigung für Unterschiede bei den Handelsstufen den Nachweis anhaltender und deutlicher Unterschiede bei den Handelsverrichtungen bzw. Funktionen des Verkäufers und den von ihm verlangten Preisen auf den verschiedenen Handelsstufen des Inlandsmarkts, beispielsweise im Groß- und Einzelhandel, voraussetzt und dass dieser Nachweis nicht erbracht wurde. Wie aus der Unterscheidung der Vertriebskanäle in der Aufstellung der einzelnen Inlands- und Unionsverkäufe hervorgeht, tätigte CSC sowohl auf dem Inlandsmarkt als auch auf dem Unionsmarkt Verkäufe an Händler und an Endverwender. Was das geltend gemachte Automobilsegment betrifft, tätigte CSC Verkäufe auf dem Inlandsmarkt sowohl an Automobilhersteller als auch an Händler, auf dem Unionsmarkt dagegen nur an Händler. Händler, die Waren für den Automobilsektor vertreiben, waren auf dem Inlandsmarkt und auf dem Unionsmarkt auf derselben Handelsstufe tätig. Zudem wurden die geltend gemachten Unterschiede bei den Handelsstufen zwischen dem Inlandsmarkt (Händler, die Waren für den Automobilsektor und Automobilhersteller vertreiben) und dem Ausfuhrmarkt (ausschließlich Händler, die Waren für den Automobilsektor vertreiben) nicht durch Unterschiede bei den Funktionen und Preisen der CSC Group auf den verschiedenen Handelsstufen des Inlandsmarkts (also bei Verkäufen an Händler oder Automobilhersteller) nachgewiesen. Ob inländische Endverwender oder inländische Händler, ob im Automobilsektor oder in anderen Sektoren, alle Abnehmer der CSC Group auf dem Inlandsmarkt bezogen ihre Waren unmittelbar von der CSC Group, ohne Unterschiede bei den Funktionen und Preisen. Automobilhersteller und Abnehmer aus anderen Sektoren waren auf derselben funktionalen Stufe tätig: Es handelt sich um gewerbliche Endverwender, die ihre Waren unmittelbar von der CSC Group beziehen, sei es im Baugewerbe, in der Werkzeugindustrie oder in der Automobilindustrie. Die Merkmale der Automobilindustrie, auf die CSC ihren Antrag stützte, entsprachen üblichen Geschäftspraktiken zwischen Unternehmen und begründeten keine gesonderte Stufe im Vertriebsweg. Da die CSC Group keine unterschiedliche Preisstruktur aufgrund unterschiedlicher Vertriebskanäle nachwies, waren die Voraussetzungen des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe d der Grundverordnung nicht erfüllt. Daher wies die Kommission den Antrag auf Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe zurück.

(474) Anschließend prüfte die Kommission, ob eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k gerechtfertigt war.

(475) Zunächst stellte die Kommission fest, dass die nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k zu berücksichtigenden anderen Faktoren nach dem Vorbringen von CSC „eine Kombination der folgenden in Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung aufgeführten Faktoren, nämlich Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a und Unterschieden bei den Handelsstufen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i“ waren.

(476) Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k betrifft ausschließlich Berichtigungen für Faktoren, die nicht unter den Buchstaben a bis j vorgesehen sind. Somit hat CSC keinen Faktor genannt, der im Rahmen dieser Bestimmung berücksichtigt werden konnte. Die Kommission wies darauf hin, dass Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung nicht als Mechanismus zur Umgehung der strengen Nachweisanforderungen verstanden werden darf, die in den vorangehenden Unterabsätzen von Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung festgelegt sind.

(477) Da Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k auch verlangt, dass ein ursächlicher Zusammenhang zwischen dem geltend gemachten Faktor und dem angeblichen Preiseffekt besteht, analysierte die Kommission nichtsdestotrotz alle im Dossier enthaltenen Beweise und die von CSC vorgebrachte Argumentation.

(478) Im Wesentlichen stützt sich das Vorbringen von CSC auf die Tatsache, dass die Abnehmer auf dem Inlandsmarkt durchweg unterschiedliche Preise zahlten. Ihre Argumentation enthielt jedoch keine eindeutigen Hinweise auf einen Faktor (der sich von den in Artikel 2 Absatz 10 Buchstaben a bis j der Grundverordnung vorgesehenen Faktoren unterscheidet), der die höheren Preise erklären würde. Auf der Grundlage der im Dossier enthaltenen Nachweise vertrat die Kommission die Auffassung, dass die genannten strengen technischen und Qualitätsanforderungen, langfristigen Verträge und anspruchsvollen Zertifizierungsverfahren für sich genommen die Preise nicht rechtfertigten. Die in Rechnung gestellten Preise waren auch auf die bewusste Wahl ihrer Abnehmer zurückzuführen, wie CSC selbst dargelegt hat (siehe Erwägungsgrund 464). Dabei handelte es sich um normale Geschäftsbedingungen und nicht um einen Faktor, der die Vergleichbarkeit der Preise beeinflusste.

(479) Der Verweis auf die Schutzmaßnahmen lief ins Leere, da die Kommission in diesem Zusammenhang feststellte, dass korrosionsbeständiger Stahl für die Automobilindustrie zwar nicht Gegenstand des Antrags des Wirtschaftszweigs auf Antidumpingmaßnahmen war, aber in dieser Untersuchung zu kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen eindeutig unter die Warendefinition fällt. Im Gegensatz dazu wurde die in Rede stehende Kategorie massenbilanzierter ABS-Harze in der Untersuchung zu ABS-Harzen nicht von der Warenkennnummer erfasst, während in dieser Untersuchung die Bestimmung für die Automobilindustrie eine Endverwendung darstellt und für die PCN-Einreihung nicht relevant ist, wie die Kommission in Erwägungsgrund 456 erläutert hat. Somit kann zwar ein von der Warenkennnummer nicht erfasster Unterschied für eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung relevant sein, doch stellt die Untersuchung zu ABS-Harzen kein geeignetes Beispiel für eine mögliche Berichtigung im vorliegenden Fall dar.

(480) Schließlich machte die CSC Group – als Alternative zu den Berichtigungen für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften, der Handelsstufe und anderen Faktoren – für den Fall, dass die Kommission die Auffassung vertreten sollte, dass die höheren Inlandspreise von CSC für die Automobilindustrie darauf zurückzuführen seien, dass CSC der einzige in diesem Segment tätige inländische Hersteller sei, geltend, dass diese Preise unter Wettbewerbsbedingungen zustande kämen, die auf dem EU-Markt nicht gegeben seien. CSC habe nämlich keine vergleichbare Position auf dem Unionsmarkt inne. Daher sollte die Kommission die Inlandsverkäufe an die Automobilindustrie aus dem Vergleich ausschließen, da die EU-Ausfuhrpreise keinen dem taiwanesischen Automobilmarkt entsprechenden Preisaufschlag aufwiesen.

(481) Die Kommission stellte fest, dass jedes Segment jedes geografischen Marktes eigenen spezifischen Wettbewerbsbedingungen unterliegt. Diese Bedingungen werden u. a. durch die Zahl der auf dem Markt tätigen Lieferanten und Abnehmer sowie ihre jeweilige Marktstellung bestimmt. Die bloße Tatsache, dass unter diesen Bedingungen ein Abnehmer bereit ist, einen höheren Preis zu zahlen, während ein anderer Abnehmer für denselben Warentyp einen niedrigeren Preis zahlt, rechtfertigt weder eine Berichtigung nach unten für Letzteren und eine Berichtigung nach oben für Ersteren noch irgendwelche Ausschlüsse vom Normalwert. Solche Preisunterschiede spiegeln möglicherweise lediglich normale Marktkräfte wider und sollten daher in die Ermittlung des Normalwerts in einer Marktwirtschaft mit normalen Wettbewerbsbedingungen einfließen. Die Tatsache, dass CSC zufällig der einzige in dem betreffenden Segment tätige inländische Hersteller ist, bedeutet für sich genommen nicht, dass es aus diesem Grund einen Preisaufschlag verlangen kann. CSC unterliegt gleichwohl Wettbewerbszwängen, da das Segment für Einfuhren und den Markteintritt anderer inländischer Hersteller offensteht. Etwas anderes wäre es, wenn CSC in der Lage wäre, den Wettbewerb einzuschränken, sei es durch einseitiges Verhalten oder durch Absprachen mit anderen Marktteilnehmern. CSC hat jedoch nicht geltend gemacht, dass dies der Fall ist.

(482) Aus all den oben erläuterten Gründen wies die Kommission dieses Vorbringen zurück.

(483) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte die CSC Group in Bezug auf die Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften und die Widerlegung durch die Kommission in Erwägungsgrund 468 vor, bei den technischen Spezifikationen und Standards für Erzeugnisse für die Automobilindustrie handle es sich nicht um bloße kommerzielle Bezeichnungen für ansonsten identische Erzeugnisse. Vielmehr stelle die CSC Group die betreffenden kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse nach den technischen Spezifikationen her, die der jeweilige Automobilhersteller vorgebe. Die technischen Normen dienten dazu, die Eigenschaften festzulegen, die der Stahl aufweisen müsse, um die Anforderungen des Herstellers zu erfüllen.

(484) Die Kommission stellte fest, dass die CSC Group lediglich den Vorgang der abnehmerspezifischen Anpassung von Erzeugnissen beschrieb. Eine solche Anpassung bestimmt gerade aufgrund ihres individuellen Charakters weder ein spezifisches materielles Merkmal noch eine einheitliche Gruppe materieller Merkmale, anhand deren sich kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse für die Automobilindustrie von anderen kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen unterscheiden lassen. Daher wies die Kommission dieses Vorbringen zurück.

(485) Darüber hinaus brachte die CSC Group vor, die Kommission habe mit ihrer Feststellung in Erwägungsgrund 470, die CSC Group habe nicht nachgewiesen, dass die materiellen Anforderungen der Automobilindustrie zu einer unterschiedlichen Preisgestaltung führten, anerkannt, dass Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften bestehen.

(486) Die Kommission stellte fest, dass in Erwägungsgrund 470 lediglich erneut auf das Vorbringen hingewiesen wurde, das die CSC Group nicht belegt hatte. Daher wies sie dieses Vorbringen zurück.

(487) Zweitens brachte die CSC Group in Bezug auf die Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften vor, die Kommission habe zu Unrecht festgestellt, dass die materiellen Anforderungen der Automobilindustrie nicht zu einer unterschiedlichen Preisgestaltung führten. Die CSC Group habe hinreichende Belege dafür vorgelegt, dass sich diese Anforderungen auf die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise auswirkten. Dazu zählten: i) strenge technische Spezifikationen und Standards, ii) das anspruchsvolle Qualifizierungsverfahren, das Automobilhersteller für die Anerkennung als qualifizierter Lieferant verlangten, sowie iii) die Aufrechterhaltung der Zertifizierung des Qualitätsmanagementsystems nach der für die Automobilindustrie geltenden Norm ISO/TS 16949. Diese Qualifikationen und Zertifizierungen machten einen Lieferantenwechsel für Abnehmer aus der Automobilindustrie aufwendiger und zeitintensiver, wodurch der Wettbewerb und die Preiselastizität eingeschränkt würden. Dies erkläre, weshalb die CSC Group der einzige qualifizierte Lieferant bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse sei, die an Endverwender aus der Automobilindustrie in Taiwan verkauft würden. Schließlich habe die Kommission in ihrem Bericht über den Kontrollbesuch bei CSC festgehalten, dass das Automobilsegment rentabler sei als andere Segmente für Erzeugnisse in Rollen und dass der Preisaufschlag für Erzeugnisse für die Automobilindustrie durch die internen Aufzeichnungen über die Verkäufe und den offiziellen Inlandspreiskatalog der CSC Group vollständig belegt werde.

(488) Zunächst stellte die Kommission fest, dass die CSC Group diese Aspekte ausdrücklich als relevant für ihr Vorbringen zu Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften aufgeführt hatte. Daher prüfte die Kommission diese Aspekte unter diesem Gesichtspunkt, obwohl sie nicht geeignet erschienen, das Vorbringen zu stützen. Die Kommission stellte ferner fest, dass die CSC Group ihr Vorbringen zu den angeblichen Unterschieden bei den materiellen Eigenschaften nicht belegt hatte, da sie keine neuen Belege zur Untermauerung ihrer Aussage vorgelegt hatte. Darüber hinaus stellte die Kommission fest, dass nicht nur Verkäufe dieser Art auf dem Inlandsmarkt bestimmten Normen unterlagen. So galten beispielsweise auch für Verkäufe an Verwender aus der Automobilindustrie in der Union Normen der europäischen Nomenklatur. Zudem bestimmten der Status als qualifizierter Lieferant und die gefestigten Geschäftsbeziehungen keine materiellen Eigenschaften, sondern stellten übliche Geschäftsbedingungen dar, die auf einer bewussten Entscheidung der Abnehmer der CSC Group beruhten. Daher bekräftigte die Kommission, dass die von der CSC Group angeführten Belege nicht geeignet waren, das Vorliegen einer oder mehrerer spezifischer materieller Eigenschaften nachzuweisen, anhand deren sich kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse für die Automobilindustrie von anderen Typen kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse unterscheiden ließen. CSC kennzeichnete Verkäufe an die Automobilindustrie in seinem internen System ebenso wie andere Stahlsorten, etwa Werkzeug- oder Fassstahl, ausschließlich anhand der Endverwendung und des Abnehmers. Dies wird dadurch bestätigt, dass im System von CSC nicht zwischen kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen unterschieden wurde, die an einen Automobilhersteller verkauft wurden, für den CSC ein qualifizierter Lieferant war, und solchen, die an einen Händler von Automobilteilen verkauft wurden, für den CSC kein qualifizierter Lieferant war. Da keine hinreichenden Nachweise vorlagen, anhand deren sich die Auswirkungen der materiellen Eigenschaften von denen anderer üblicher geschäftlicher Faktoren abgrenzen ließen, wies die Kommission das Vorbringen der CSC Group zurück.

(489) Die CSC Group brachte vor, die Kommission habe ihr eine unerfüllbare Beweislast auferlegt, die über den vom Gerichtshof im Urteil Sinopec angewandten Maßstab hinausgehe ([118]). Die CSC Group habe nachgewiesen, dass die betreffenden Unterschiede bestünden und mit einem erheblichen und durchgängigen Preisaufschlag einhergingen.

(490) Die Kommission stellte fest, dass die CSC Group nicht nachgewiesen hatte, dass die tatsächlichen Umstände für die Vergleichbarkeit der Preise relevant waren und diese zwangsläufig beeinflussten. In diesem Zusammenhang hatte die CSC Group ein Vorbringen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung auf eine Kombination von Faktoren gestützt, die unter Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a und Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung fielen. In ihrem jüngsten, in Erwägungsgrund 487 genannten Vorbringen hatte die CSC Group jedoch nicht angegeben, welcher Aspekt jeweils welche konkrete Berichtigung rechtfertigte. Mit anderen Worten stellte die CSC Group einen abnehmerabhängigen Preisunterschied auf dem Inlandsmarkt fest, der, wie in Erwägungsgrund 481 erläutert, auf einem freien Markt üblich ist und sich im Normalwert widerspiegeln sollte, statt aus diesem herausgerechnet zu werden. Die CSC Group erläuterte jedoch nicht, auf welche konkreten preisbeeinflussenden Faktoren dieser Preisunterschied zurückzuführen war, wie es Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung verlangt. Ohne einen solchen Zusammenhang besteht kein Grund für eine Berichtigung. Ein bloßer Preisunterschied lässt nicht zwangsläufig auf einen Preisaufschlag schließen; ohne einen nachweisbaren Zusammenhang mit einem konkreten Faktor handelt es sich um eine übliche Markterscheinung, die den Normalwert eines bestimmten Warentyps bestimmt. Da die geltend gemachten Rechtsgrundlagen nicht klar voneinander abgegrenzt und hinreichend begründet worden waren, wies die Kommission das Vorbringen zurück.

(491) Die CSC Group wiederholte zudem ihr bereits in Erwägungsgrund 470 behandeltes Vorbringen zur Relevanz der Herstellkosten.

(492) Drittens brachte die CSC Group in Bezug auf den angeblichen Unterschied bei der Handelsstufe vor, ihre Verkäufe an die Automobilindustrie seien durch den Status als qualifizierter Lieferant, anspruchsvolle Produktzertifizierungsverfahren, herstellerspezifische Produktions- und Qualitätsanforderungen sowie eine für die Automobilbranche spezifische Zertifizierung des Qualitätsmanagements gekennzeichnet. Diese Anforderungen bestünden bei ihren Verkäufen an andere gewerbliche Abnehmer nicht in gleicher Weise. Ferner brachte die CSC Group vor, da Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung ausdrücklich anerkenne, dass Unterschiede bei den Handelsstufen auch „etwaig[e] Unterschiede bei Verkäufen durch Erstausrüster (‚Original Equipment Manufacturer', OEM)" umfassten, gehe der Begriff der Handelsstufe über die bloße Stellung des Abnehmers in der Vertriebskette hinaus.

([118]) Kommission/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd u. a., a. a. O., C-319/24 P, Rn. 120.

(493) Die Kommission war der Auffassung, dass der Status als qualifizierter Lieferant, anspruchsvolle Produktzertifizierungsverfahren, eine herstellerspezifische Produktion, Qualitätsanforderungen und eine für die Automobilbranche spezifische Zertifizierung des Qualitätsmanagements keine Unterschiede bei der Handelsstufe darstellen. So ändert beispielsweise der Umstand, ob ein Lieferant qualifiziert ist oder nicht, nichts an seinen Funktionen als verkaufender Hersteller. Der Verweis auf „Unterschiede bei Verkäufen durch Erstausrüster" („Original Equipment Manufacturer" – im Folgenden OEM) in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung betrifft Berichtigungen bei Preisunterschieden zwischen Verkäufen von Erzeugnissen unter der eigenen Marke des Herstellers (im Folgenden „OBM-Verkäufe") und OEM-Verkäufen. Bei Letzteren handelt es sich um Verkäufe an Abnehmer, die das Erzeugnis üblicherweise unter ihrer eigenen Marke weiterverkaufen, die entsprechenden Funktionen wahrnehmen und die damit verbundenen Kosten, insbesondere für Kundendienst und Werbung, tragen. Im Fall von CSC bestehen keine solchen Unterschiede bei den Verkäufen, da sämtliche Verkäufe unter der eigenen Marke erfolgten. Demnach stellte die Kommission fest, dass die CSC Group nicht nachgewiesen hatte, dass die OEM-Verkäufe im vorliegenden Fall auf einer anderen Handelsstufe erfolgten. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(494) Viertens brachte die CSC Group in Bezug auf die Unterschiede bei anderen Faktoren vor, sie habe mehrere für Verkäufe an die Automobilindustrie spezifische Faktoren ermittelt, die von den anderen Buchstaben des Artikels 2 Absatz 10 der Grundverordnung nicht oder zumindest nicht zwangsläufig erfasst würden. Dazu zählten: i) anspruchsvolle Zertifizierungsverfahren für Zulieferer der Automobilindustrie und ii) langfristige Verträge und technische Vereinbarungen, die eine strikte Einhaltung der Qualitätsmanagementsysteme und Prozessstandards der Automobilhersteller verlangten. Die CSC Group räumte ein, bestimmte Anforderungen, etwa herstellerspezifische technische Spezifikationen, könnten sich in den materiellen Eigenschaften der Ware widerspiegeln und somit unter Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a fallen. Sie brachte jedoch vor, andere Faktoren, etwa das Qualifizierungs- und Zertifizierungsverfahren selbst, stellten nicht zwangsläufig einen Unterschied bei den materiellen Eigenschaften dar. Um der kombinierten Wirkung dieser Faktoren Rechnung zu tragen, die nicht alle unter die in den vorangehenden Buchstaben des Artikels 2 Absatz 10 aufgeführten spezifischen Kategorien fielen, stützte sie sich daher hilfsweise auf Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k. Der CSC Group zufolge stütze sich das Vorbringen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k nicht lediglich auf unterschiedliche Inlandspreise, sondern auf konkrete Belege dafür, dass Abnehmer aus der Automobilindustrie durchgängig erheblich höhere Preise zahlten, wenn diese Faktoren vorlägen.

(495) Zunächst stellte die Kommission fest, dass die CSC Group, wie in Erwägungsgrund 487 dargelegt, auch das Qualifizierungs- und Zertifizierungsverfahren sowie die Einhaltung der Anforderungen der Automobilhersteller zu den Faktoren gezählt hatte, auf die sie ihren Antrag auf eine Berichtigung für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung stützte. In ihrer anschließenden Argumentation räumte die CSC Group jedoch ein, dass das Qualifizierungs- und Zertifizierungsverfahren nicht zwangsläufig einen Unterschied bei den materiellen Eigenschaften darstelle. In Bezug auf die verbleibenden Faktoren bekräftigte die Kommission ihre Auffassung, dass anspruchsvolle Zertifizierungsverfahren, langfristige Verträge und technische Vereinbarungen, die eine strikte Einhaltung der Anforderungen der Automobilhersteller verlangten, für sich genommen nicht die Preise bestimmten. Das Preisniveau ergab sich zudem aus den geschäftlichen Entscheidungen der betreffenden Abnehmer. Überdies belegt ein Preisunterschied, wie in Erwägungsgrund 490 dargelegt, für sich genommen keinen Preisaufschlag. Er könnte ebenso auf einen Preisabschlag bei Verkäufen an Abnehmer außerhalb der Automobilindustrie hindeuten. Ohne einen konkreten Zusammenhang mit einem bestimmten Faktor stellt er daher eine übliche Markterscheinung dar, die sich beim Vergleich mit dem Ausfuhrpreis im Normalwert des jeweiligen Warentyps widerspiegeln sollte, statt neutralisiert zu werden. Da diese Aspekte übliche Geschäftsbedingungen darstellen und kein konkreter Zusammenhang mit einem Preisaufschlag besteht, sind sie folglich nicht als Faktoren anzusehen, die die Vergleichbarkeit der Preise im Sinne des Artikels 2 Absatz 10 der Grundverordnung beeinflussen. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

(496) Fünftens bekräftigte die CSC Group die Relevanz der in Erwägungsgrund 464 genannten Schutzmaßnahmen gegenüber Stahl und der in Erwägungsgrund 466 genannten Untersuchung betreffend ABS; hierzu hielt die Kommission an ihrer in Erwägungsgrund 479 dargelegten Auffassung fest.

(497) Schließlich brachte die CSC Group vor, zwischen der Aussage der Kommission in Absatz 356 des Dokuments zur allgemeinen Unterrichtung (wiedergegeben in Erwägungsgrund 462), wonach „die hohen Preise dadurch erklärt werden könnten, dass die CSC Group der einzige inländische Hersteller war, der im angeblichen Segment A tätig war", und der Aussage in Erwägungsgrund 481 bestehe ein Widerspruch. Nach letzterer bedeute der Umstand, dass CSC der einzige im betreffenden Segment tätige inländische Hersteller gewesen sei, für sich genommen nicht, dass das Unternehmen deshalb einen Preisaufschlag habe verlangen können. Die CSC Group brachte vor, es bleibe die Frage offen, ob ein Vergleich der Inlandspreise für Erzeugnisse für die Automobilindustrie, die sich unter den Bedingungen der besonderen Wettbewerbsstellung der CSC Group gebildet hätten, mit ihren unter anderen Wettbewerbsbedingungen gebildeten Ausfuhrpreisen einen gerechten Vergleich darstelle.

(498) Die Kommission stellte fest, dass der scheinbare Widerspruch zwischen Absatz 356 des Dokuments zur allgemeinen Unterrichtung (wiedergegeben in Erwägungsgrund 462) und Erwägungsgrund 481 darauf zurückzuführen ist, dass sich ihre Bewertung der maßgeblichen Marktbedingungen und der Stellung der CSC Group innerhalb des betreffenden Segments im Laufe der Untersuchung weiterentwickelt hatte. Erwägungsgrund 356 beruhte auf der ursprünglichen Annahme, dass die CSC Group ihre Marktstellung nutzen konnte, um höhere Preise zu verlangen. Eine eingehendere Analyse ergab jedoch, dass das Segment für den Wettbewerb sowohl durch inländische Anbieter als auch durch Ausführer offen war. Unter diesen Umständen kam die Kommission zu dem Schluss, dass die CSC Group den vorgeblichen Preisaufschlag nur aufrechterhalten könnte, wenn der Wettbewerb in diesem Segment entweder durch einseitiges Verhalten oder durch abgestimmtes Verhalten mit anderen Marktteilnehmern beschränkt würde. Da weder Belege für solche Beschränkungen vorlagen noch solche Beschränkungen überhaupt vorgebracht worden waren, konnte die ursprüngliche Annahme, auf der Absatz 356 beruhte, nicht aufrechterhalten werden, wie in Erwägungsgrund 462 dargelegt. Tatsächlich hatte die CSC Group in ihrer Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung die Schlussfolgerung der Kommission in Erwägungsgrund 481 nicht bestritten, sondern stattdessen auf den vorgeblichen Widerspruch verwiesen. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

3.4.5.2. Berichtigungen des Ausfuhrpreises

(499) Um den Ausfuhrpreis wieder auf die Handelsstufe ab Werk umzurechnen, wurden für folgende Faktoren Berichtigungen vorgenommen: Zölle, sonstige bei der Einfuhr erhobene Abgaben, Fracht-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten.

(500) Bei folgenden Faktoren, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten, erfolgten Berichtigungen: Bankgebühren, Provisionen und – ausschließlich im Falle von CSC – Kreditkosten.

3.4.6. *Dumpingspannen*

(501) Bei den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern verglich die Kommission nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung den gewogenen durchschnittlichen Normalwert jedes Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(502) Während des Kontrollbesuchs legte die CSC Group eine vereinfachte Fassung der Gewinn- und Verlustrechnung eines ihrer unabhängigen Händler in Drittländern vor, die an Ausfuhrverkäufen in die Union beteiligt waren, damit diese Aufwendungen zur Ermittlung des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, herangezogen werden konnten, der als Nenngröße für die Berechnung der Dumpingspanne als Zollsatz diente.

(503) Die in diesen Gewinn- und Verlustrechnungen ausgewiesenen Kosten und Gewinne umfassten jedoch nicht alle Händler, während die Geschäftstätigkeiten dieses Händlers im Zusammenhang mit anderen Geschäften und anderen Waren als der betroffenen Ware darin enthalten waren. Darüber hinaus war die Art der in den VVG-Kosten für diesen unabhängigen Händler enthaltenen Kosten nicht genau genug, um eine doppelte Erfassung von beispielsweise Transport- oder sonstigen Kosten zu vermeiden. Schließlich gab keines dieser Dokumente Aufschluss darüber, ob der Endwert der Waren auf der Grundlage des CIF-Preises frei Grenze der Union sowohl die angefallenen Kosten als auch die von diesen Vermittlern angeblich erzielten Gewinne umfasste.

(504) Die Kommission wies das Vorbringen daher zurück,

(505) Die auf dieser Grundlage ermittelten endgültigen gewogenen durchschnittlichen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, beträgt:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) Bei dem nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller ermittelt die Kommission gewöhnlich die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne nach Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung. Im vorliegenden Fall nahm die Kommission jedoch nur eine Gruppe ausführender Hersteller in Taiwan in die Stichprobe auf. Diese Spanne entsprach folglich der Spanne für die in die Stichprobe einbezogene Gruppe ausführender Hersteller.

(507) Die so ermittelte endgültige Dumpingspanne der nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller beträgt 33,3 %.

(508) Für alle anderen ausführenden Hersteller in Taiwan ermittelte die Kommission die Dumpingspanne nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen. Zu diesem Zweck ermittelte die Kommission den Grad der Mitarbeit der ausführenden Hersteller. Der Grad der Mitarbeit wird auf der Grundlage der Menge der Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller in die Union ermittelt, ausgedrückt als Anteil an den Gesamteinfuhren aus dem betroffenen Land in die Union im UZ, die auf der Grundlage von in Eurostat gemeldeten Daten ermittelt wurden.

(509) Der Grad der Mitarbeit ist im vorliegenden Fall gering, da die Einfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller rund [60-70 %] der Gesamtausfuhren in die Union im UZ ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die residuale Dumpingspanne in Höhe der höchsten Spannen festzusetzen, die für die Warentypen ermittelt wurden, auf die mehr als 5 % der Ausfuhren der CSC Group in die Union entfallen.

(510) Die endgültigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Andere mitarbeitende Unternehmen	33,3
Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Taiwan	59,6

3.5. **Türkei**

3.5.1. *Besondere Marktlage: Verdrängungseffekt*

3.5.1.1. Analyse

(511) Um das Vorliegen einer besonderen Marktlage auf dem türkischen Markt aufgrund des Verdrängungseffekts durch chinesische Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen festzustellen, führte die Kommission folgende Analyse durch: Erstens analysierte die Kommission den Grad der Durchdringung des türkischen Inlandsmarktes durch chinesische Einfuhren in Bezug auf die Menge, zweitens untersuchte die Kommission die Auswirkungen dieser Einfuhren auf die Preise auf dem türkischen Inlandsmarkt.

(512) Die Kommission prüfte Indikatoren auf landesweiter Ebene sowie Indikatoren auf Unternehmensebene auf der Grundlage von Daten, die von der türkischen Regierung bzw. den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern bereitgestellt wurden. Beide Datensätze wurden, wie in Erwägungsgrund 104 dargelegt, vor Ort überprüft.

3.5.1.2. Verbrauch

(513) Die Kommission ermittelte den Eigenverbrauch auf der Grundlage des Eigenbedarfs, der von der türkischen Regierung für jeden türkischen Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse gemeldet wurde. Es wurden keine Eigenbedarfsverkäufe gemeldet. Der Verbrauch auf dem freien Markt wurde als Summe der Inlandsverkäufe auf dem freien Markt und der Einfuhren ermittelt. Die Summe des Eigenverbrauchs und des Verbrauchs auf dem freien Markt entspricht dem Gesamtverbrauch kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in der Türkei.

(514) Der Verbrauch kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in der Türkei entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 16

Verbrauch (in Tonnen) ([119])

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Eigenverbrauch	[2 795 000-3 453 000]	[2 414 000-2 982 000]	[2 799 000-3 458 000]	[3 020 000-3 730 000]
Index (2022=100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Verbrauch auf dem freien Markt	[2 467 000-3 048 000]	[2 601 000-3 213 000]	[2 332 000-2 881 000]	[2 365 000-2 921 000]
Index (2022=100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Verbrauch insgesamt	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Index (2022=100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Quelle: Berechnet auf der Grundlage der Antwort der türkischen Regierung auf den Fragebogen und der Antwort auf die Anforderung noch fehlender Informationen.

(515) Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse können zu verzinktem Stahl oder organisch beschichtetem (vorlackiertem) Stahl weiterverarbeitet werden. Im Bezugszeitraum ging der Verbrauch von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen zur Herstellung nachgelagerter Waren zwischen 2022 und 2023 zurück. Im Jahr 2024 erreichte er wieder das Niveau von 2022 und stieg im Untersuchungszeitraum weiter an. Im Untersuchungszeitraum war der Eigenverbrauch kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in der Türkei um 8 % höher als 2022.

(516) Der Verbrauch auf dem freien Markt stieg 2023 um 5 %. Im Jahr 2024 ging er jedoch zurück und blieb im Untersuchungszeitraum auf einem ähnlichen Niveau. Insgesamt ging der Verbrauch auf dem freien Markt zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum um 4 % zurück.

(517) Der Gesamtverbrauch ging 2023 vorübergehend zurück (– 5 %) und bewegte sich dann 2024 sowie im Untersuchungszeitraum in etwa auf dem Niveau von 2022.

3.5.1.3. Entwicklung der Mengen und Preise der Einfuhren aus der VR China und anderen Drittländern

(518) Die Kommission ermittelte die Einfuhrmenge auf der Grundlage der von der türkischen Regierung vorgelegten Handelsstatistiken. Die Marktanteile wurden durch einen Vergleich der Einfuhrmengen mit dem Verbrauch auf dem freien Markt in der Türkei ermittelt.

(519) Die Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in die Türkei entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 17

Einfuhrmengen und Marktanteile ([120])

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Korea				
Einfuhrmenge (in Tonnen)	161 306	375 954	271 828	329 904
Index (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Aus Gründen der Vertraulichkeit werden die Daten in Spannen angegeben.
([120]) Aus Gründen der Vertraulichkeit wird der Marktanteil in Spannen angegeben.

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Marktanteil (in %)	[5,3-6,5]	[11,7-14,5]	[9,4-11,7]	[11,3-13,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Europäische Union				
Einfuhrmenge (in Tonnen)	148 683	274 473	282 910	250 710
Index (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Marktanteil (in %)	[4,9-6,0]	[8,5-10,6]	[9,8-12,1]	[8,6-10,6]
Index (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Russland				
Einfuhrmenge (in Tonnen)	323 019	205 107	153 141	230 198
Index (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Marktanteil (in %)	[10,6-13,1]	[6,4-7,9]	[5,3-6,6]	[7,9-9,7]
Index (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
VR China				
Einfuhrmenge (in Tonnen)	247 884	272 577	166 683	210 997
Index (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Marktanteil (in %)	[8,1-10]	[8,5-10,5]	[5,8-7,1]	[7,2-8,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Vereinigtes Königreich				
Einfuhrmenge (in Tonnen)	14 667	29 200	16 515	9 581
Index (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Marktanteil (in %)	[0,5-0,6]	[0,9-1,1]	[0,6-0,7]	[0,3-0,4]
Index (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Übrige Welt				
Einfuhrmenge (in Tonnen)	82 978	81 601	27 834	22 370
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Marktanteil (in %)	[2,7-3,4]	[2,5-3,1]	[1-1,2]	[0,8-0,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Einfuhren insgesamt				
Einfuhrmenge (in Tonnen)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Index (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Marktanteil (in %)	[32,1-39,7]	[38,6-47,6]	[31,9-39,4]	[36,1-44,6]
Index (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Quelle: Antwort der türkischen Regierung auf den Fragebogen und Antwort zur Anforderung noch fehlender Informationen.

(520) Die Gesamteinfuhren stiegen im Bezugszeitraum (+ 8 %), einschließlich eines erheblichen Anstiegs im Jahr 2023 (+ 27 %). Ihr Marktanteil stieg um 12 % bzw. [4-4,9] Prozentpunkte. Die eingeführten kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse stammten hauptsächlich aus Korea, der Union, Russland und der VR China.

(521) Die Einfuhren aus der VR China schwankten im Bezugszeitraum. 2023 stiegen sie im Vergleich zu 2022 um 10 %. Im Jahr 2024 gingen sie auf weniger als 70 % der Menge von 2022 zurück. Im Untersuchungszeitraum erholten sie sich teilweise und erreichten 85 % der Menge von 2022. Der Marktanteil chinesischer kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in der Türkei schwankte entsprechend. Er stieg in den ersten beiden Jahren des Bezugszeitraums leicht um 4 % bzw. [0,4-0,5] Prozentpunkte und ging 2024 um [2,7-3,2] Prozentpunkte zurück. Im Untersuchungszeitraum erreichte er [7,2-8,9] %.

(522) Die Einfuhren aus Korea verdoppelten sich im Bezugszeitraum. Der Anstieg war zwischen 2022 und 2023 besonders ausgeprägt, als die Einfuhrmengen um 133 % stiegen. 2024 lagen die Einfuhren weiterhin deutlich über dem Niveau von 2022 (+ 69 %) und stiegen im Untersuchungszeitraum weiter an, bis sie 205 % der Menge von 2022 erreichten.

(523) Angesichts des schrumpfenden Inlandsmarkts stieg der Marktanteil der koreanischen Einfuhren sogar noch stärker als ihre Menge. Im Bezugszeitraum stieg er von [5,3-6,5] % im Jahr 2022 auf [11,3-13,9] % im Untersuchungszeitraum, was einem Wachstum von 113 % entspricht.

(524) Die Einfuhren aus der Union stiegen zwischen 2022 und 2024 um 90 %. Im Untersuchungszeitraum gingen sie zwar zurück, lagen jedoch weiterhin um 69 % über dem Niveau von 2022. Der Marktanteil der Einfuhren aus der Union stieg um 76 % von [4,9-6,0] % im Jahr 2022 auf [8,6-10,6] % im Untersuchungszeitraum.

(525) Die Einfuhren aus Russland gingen im Bezugszeitraum um fast 30 % zurück. Ihr Marktanteil ging von [10,6-13,1] % im Jahr 2022 auf [7,9-9,7] % im Untersuchungszeitraum zurück.

(526) Obwohl das Vereinigte Königreich das fünftwichtigste Herkunftsland für eingeführte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in der Türkei war, lag es mit rückläufigen Einfuhrmengen (– 35 %) und vernachlässigbaren Marktanteilen (zwischen 0,3 % und 1,1 % im Bezugszeitraum, während der niedrigste Marktanteil im Untersuchungszeitraum verzeichnet wurde) weit hinter den vier wichtigsten Ursprungsländern zurück.

3.5.1.4. Menge der Inlandsverkäufe, Marktanteil, Inlandspreise und Einfuhrpreise

(527) Die Kommission ermittelte die Menge der Inlandsverkäufe auf der Grundlage der von der türkischen Regierung bei den türkischen Herstellern kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse erhobenen Daten. Der Marktanteil der Inlandsverkäufe wurde durch einen Vergleich der Menge der Inlandsverkäufe mit dem Verbrauch auf dem freien Markt in der Türkei ermittelt.

(528) Die Menge der Inlandsverkäufe, der Marktanteil und die Inlandsverkaufspreise entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 18

Menge der Inlandsverkäufe und Marktanteil

	2022	2023	2024	UZ
Menge der Inlandsverkäufe (in Tonnen)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Index (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Marktanteil (in %)	66,3	59,5	66,5	62,1
Index (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Inlandsverkaufspreis (in TRY/Tonne)	16 708	20 199	25 968	26 718
Index (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Inlandsverkaufspreis in historischen Preisen von 2022 (in TRY/Tonne)	16 708	15 674	15 119	14 502
Index (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Quelle: Antwort der türkischen Regierung auf den Fragebogen und Antwort zur Anforderung noch fehlender Informationen.

(529) Die Inlandsverkäufe gingen im Bezugszeitraum kontinuierlich zurück. Im Untersuchungszeitraum verringerte sich die Menge der Verkäufe türkischer Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse auf ihrem Inlandsmarkt im Vergleich zu 2022 um 10 %.

(530) Der Marktanteil der Inlandsverkäufe ging entsprechend zurück. Zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum verloren die türkischen Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse 6 % ihres Inlandsmarkts. 2023 stiegen die Einfuhrmengen erheblich an, was zu einem deutlichen Rückgang des Anteils der Inlandsverkäufe von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen auf dem türkischen Markt (– 10 %) führte.

(531) Der nominale Inlandsverkaufspreis stieg stark (+ 60 %). Inflationsbereinigt sank er im gesamten Bezugszeitraum kontinuierlich. Im Untersuchungszeitraum lag er um 13 % unter dem Wert von 2022.

(532) Die Kommission verglich im Bezugszeitraum auch die Inlandspreise mit den Einfuhrpreisen. Für diesen Vergleich zog die Kommission die Nominalpreise in TRY pro Tonne kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse heran.

Tabelle 19

Inlandsverkaufspreis und Einfuhrpreise (in TRY/Tonne)

	2022	2023	2024	UZ
Inlandsverkaufspreis	16 708	20 199	25 968	26 718
Einfuhrpreise	17 428	19 752	27 373	26 978
Verhältnis Einfuhr- zu Inlandspreis	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Korea	17 188	18 085	25 063	25 559
Verhältnis Einfuhr- zu Inlandspreis	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Europäische Union	19 407	26 286	32 957	34 121
Verhältnis Einfuhr- zu Inlandspreis	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Russische Föderation	16 215	17 789	22 994	22 450
Verhältnis Einfuhr- zu Inlandspreis	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
VR China	18 927	18 053	26 127	25 646
Verhältnis Einfuhr- zu Inlandspreis	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Vereinigtes Königreich	13 282	16 300	20 766	21 606
Verhältnis Einfuhr- zu Inlandspreis	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Quelle: Antwort der türkischen Regierung auf den Fragebogen und Antwort zur Anforderung noch fehlender Informationen.

(533) Die durchschnittlichen Einfuhrpreise blieben im gesamten Bezugszeitraum mit Ausnahme des Jahres 2023 über dem Niveau der Inlandspreise. Der Durchschnittswert wurde jedoch stark durch Einfuhren aus der Union beeinflusst, die (im Jahr 2023) um bis zu 30 % über den Inlandspreisen lagen. Im Untersuchungszeitraum überstiegen die Preise der aus der Union eingeführten kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse die Inlandspreise um 28 %.

(534) Der Durchschnittspreis der Einfuhren aus der VR China lag im Jahr 2022 um 13 % über den Inlandspreisen und sank dann im Jahr 2023 auf 89 % des Niveaus der Inlandspreise. Im darauffolgenden Zeitraum (2024, Untersuchungszeitraum) blieben sie in etwa auf dem Niveau der Inlandspreise.

3.5.1.5. Schlussfolgerung

(535) Obwohl die Inlandsverkäufe der türkischen Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse schneller zurückgingen als der Verbrauch auf dem freien Markt, behielten sie einen beherrschenden Marktanteil auf dem türkischen Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse. Der Gesamtanstieg der Einfuhren war hauptsächlich auf die Einfuhren aus Korea und der Union zurückzuführen. Die Einfuhren aus der VR China gingen im Bezugszeitraum zurück und verloren Marktanteile. Darüber hinaus belegte die VR China in Bezug auf den Ursprung der eingeführten kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse nur den vierten Platz nach Korea, der Union und Russland.

(536) Was die Preise betrifft, so lagen die chinesischen Einfuhrpreise auf einem ähnlichen Niveau wie die Inlandspreise, während die Einfuhrpreise aus anderen Lieferländern, namentlich der Union, deutlich höher waren.

(537) Unter Berücksichtigung der Mengen, Preise und Marktanteile der Inlandsverkäufe türkischer Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse sowie der Einfuhrmengen und -preise aus China, Korea und der Union stellte die Kommission fest, dass die Marktdurchdringung durch kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in China eher gering war und die Preise auf dem türkischen Markt für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse nicht wesentlich beeinflusst haben konnte. Folglich kam die Kommission zu dem Schluss, dass durch die Einfuhren aus China keine besondere Marktlage auf dem türkischen Markt entstanden ist.

3.5.2. *Anwendung der Bestimmungen des Artikels 18 Absatz 1 der Grundverordnung*

3.5.2.1. Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. (im Folgenden „Tatmetal“)

(538) Die Kommission wies in der Einleitungsbekanntmachung sowie in dem Begleitschreiben zum Fragebogen an Tatmetal vom 18. September 2025 darauf hin, dass, sollte sich herausstellen, dass eine interessierte Partei falsche oder irreführende Angaben gemacht hat, diese Angaben unberücksichtigt bleiben können und auf die verfügbaren Fakten zurückgegriffen werden kann.

(539) Die Kommission unterrichtete Tatmetal am 16. April 2026 über ihre Absicht, Artikel 18 der Grundverordnung anzuwenden, da während des Kontrollbesuchs eine Reihe von Problemen aufgetreten war.

(540) Erstens hatte Tatmetal in Bezug auf vollharten Stahl bewusst beschlossen, die Struktur der Warenkennnummer zu ändern und die Kommission erst während des Kontrollbesuchs vor Ort darüber informiert. Diese Unregelmäßigkeit betraf sowohl Inlands- als auch Ausfuhrverkäufe.

(541) Zweitens stellte die Kommission fest, dass im Untersuchungszeitraum Verkäufe der untersuchten Ware in Freihandelszonen in der Türkei an Abnehmer getätigt wurden, die kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse zu nachgelagerten Waren mit unterschiedlichen Eigenschaften und Verwendungszwecken, z. B. Küchengeräte, weiterverarbeiteten. Diese Verkäufe wurden als sonstige Verkäufe eingestuft und weder als Inlandsverkäufe noch als EU-Verkäufe gemeldet.

(542) Drittens gab Tatmetal zwei unterschiedliche Sätze von Wechselkursen an: Die Wechselkurse für Inlandsverkäufe wurden aus dem Buchführungssystem des Unternehmens entnommen, während die für EU-Verkäufe geltenden Wechselkurse der Zollrechnung entnommen wurden. Die Kommission stellte mehrere Fälle fest, in denen die im Buchführungssystem des Unternehmens ausgewiesenen Wechselkurse für denselben Tag voneinander abwichen. Die Kommission stellte ferner fest, dass die bei den Verkäufen an unabhängige Abnehmer in die Union für dieselben Tage verwendeten Zollwechselkurse niedriger waren als die im Buchführungssystem des Unternehmens angegebenen Wechselkurse.

(543) Viertens stellte die Kommission in Bezug auf die von Tatmetal gemeldeten EU-Verkäufe fest, dass eine Reihe von Ausfuhren tatsächlich nach Nordmazedonien und nicht in die Union ging. Diese Ausfuhren wurden im Hafen von Thessaloniki zollamtlich erfasst, doch lag der endgültige Bestimmungsort in Nordmazedonien, was durch die Quelldaten des Unternehmens und die in der Stichprobe erfassten Geschäftsvorgänge bestätigt wurde.

(544) Fünftens waren die in der Tabelle zu den EU-Verkäufen angegebenen Transportkosten nicht vollständig. Für mehrere CIF- und CFR-Transaktionen wurden keine entsprechenden Rechnungen für Seefracht- oder Bereitstellungskosten ausgewiesen.

(545) In seiner Stellungnahme zu Punkt eins bezüglich der PCN-Struktur führte Tatmetal an, dass vollharte Erzeugnisse keine Oberflächenqualität aufwiesen und in der einschlägigen europäischen Norm (EN 10130) nicht in gleicher Weise beschrieben seien wie geglühte kaltgewalzte Erzeugnisse und dass die Zuordnung einer Oberflächenqualität gemäß der Definition in der PCN zu irreführenden Angaben geführt hätte.

(546) Die Kommission erachtete das Merkmal „nicht freiliegende Oberfläche“ als am besten geeignet für vollharte Erzeugnisse, da diese nicht für den freiliegenden Einsatz bestimmt sind und keine Oberflächenbehandlung im Sinne der Norm EN 10130 aufweisen. Die Kommission stufte die betroffene PCN in der Liste der Inlandsverkäufe und der Liste der EU-Verkäufe neu ein.

(547) In Bezug auf Punkt zwei zu den Verkäufen in die Freihandelszonen in der Türkei brachte Tatmetal vor, dass Verkäufe in Freihandelszonen nach den Rechnungslegungsvorschriften von Tatmetal keine Inlandsverkäufe darstellten und nach türkischem Recht nicht als EU-spezifische Ausfuhrverkäufe ausgewiesen werden könnten. Tatmetal führte an, dass Verkäufe in Freihandelszonen nach türkischem Recht als Ausfuhrverkäufe und nicht als Inlandsverkäufe definiert seien, da nach den türkischen Rechtsvorschriften über Ausfuhren und Mehrwertsteuer ([121]) Lieferungen aus der Türkei in eine Freihandelszone unter die Ausfuhrregelung fielen. Tatmetal verwies ferner auf das am 6. Juni 1985 verabschiedete Gesetz Nr. 3218 über Freihandelszonen ([122]), wonach Freihandelszonen zwar Teil des türkischen Zollgebiets sind, für die Zwecke von Einfuhrzöllen und handelspolitischen Maßnahmen jedoch als außerhalb dieses Gebiets liegend behandelt werden und Waren, die in eine Freihandelszone verbracht werden, in der Regel in den Genuss der mit der Ausfuhr verbundenen Vergünstigungen kommen. Darüber hinaus legte Tatmetal Belege zu den Frachtkosten für die Verkäufe in die Freihandelszonen für den Fall vor, dass die Kommission beschließen sollte, diese Verkäufe entweder als Inlands- oder als EU-Verkäufe zu behandeln.

(548) Die Kommission nahm die Erklärung von Tatmetal zur Kenntnis, wonach die Freihandelszonen zwar Teil des türkischen Zollgebiets sind, für die Zwecke von Einfuhrzöllen und handelspolitischen Maßnahmen jedoch als außerhalb dieses Gebiets liegend behandelt werden. Im vorliegenden Fall stellte die Kommission fest, dass die untersuchte Ware an Abnehmer in den Freihandelszonen verkauft wurde, die Teil des türkischen Zollgebiets sind. Tatmetal machte geltend, dass dem Unternehmen keine Informationen darüber vorlägen, was nach Abschluss der Verkäufe mit den Waren geschah. Die Kommission entnahm den Websites der jeweiligen Abnehmer, dass deren Geschäftstätigkeiten in nachgelagerten Wirtschaftszweigen wie Küchengeräte und Stahlregalsysteme angesiedelt waren. Vor der anschließenden Ausfuhr war daher eine wesentliche Verarbeitung der untersuchten Ware in den Freihandelszonen, die zum türkischen Zollgebiet gehören, erforderlich. Die Kommission behandelte diese Verkäufe daher als Verkäufe auf dem Inlandsmarkt.

(549) Darüber hinaus stellte die Kommission fest, dass die zusätzlichen Belege zu den Transportkosten für die Verkäufe in die Freihandelszonen in der Türkei aus einem Arbeitsblatt für inländische Frachtkosten mit den Stückkosten pro Zone in der Türkei bestanden. Die Kommission stellte fest, dass Tatmetal keine tatsächlichen Buchführungsdaten vorlegte, die die Zuordnung der Frachtkosten zu den Verkäufen in die Freihandelszonen belegten. Der Einwand wurde zurückgewiesen.

(550) In Bezug auf Punkt drei zu den Wechselkursen brachte Tatmetal vor, dass das Unternehmen für Ausfuhrverkäufe den Wechselkurs auf der Grundlage des Zollschlussdatums angab, während für Inlandsverkäufe der tägliche Wechselkurs der türkischen Zentralbank (im Folgenden „TCB“) herangezogen worden sei. Tatmetal erklärte, dass für die Auflistung der EU-Verkäufe der Ankaufskurs der TCB und für die Auflistung der Inlandsverkäufe der Verkaufskurs der TCB zugrunde gelegt worden sei.

(551) Die Kommission stellte fest, dass Tatmetal sich bewusst dafür entschieden hatte, den Netto-Rechnungswert in TRY mit einem Wechselkurs auf der Grundlage des Zollschlussdatums umzurechnen. Es blieb unklar, warum der Wechselkurs zum Zollschlussdatum besser geeignet war als der Wechselkurs zum Rechnungsdatum, abgesehen von der Erklärung des Unternehmens, dass dieser Ansatz mit den Buchführungsunterlagen im Einklang stehe. Die Kommission stellte fest, dass in den meisten Fällen der in der Auflistung der EU-Verkäufe angegebene Wechselkurs des Zollschlussdatums höher war als der am selben Rechnungsdatum geltende Ankaufs- oder Verkaufskurs, der in der Auflistung der EU-Verkäufe angegeben war. Dies führte zu einem höheren Rechnungswert in der Buchführungswährung im Vergleich zu dem Wechselkurs der türkischen Zentralbank, der für Fremdwährungsverkäufe auf dem Inlandsmarkt angewendet wurde. Das Unternehmen erklärte der Kommission gegenüber erst während des Kontrollbesuchs vor Ort, dass es bei Verkäufen an unabhängige Abnehmer in der Union nicht den Wechselkurs des Rechnungsdatums verwendet habe. Diese späte Offenlegung von Informationen hinderte die Kommission daran, die vorgelegten Daten ordnungsgemäß zu analysieren, und beeinträchtigte somit die Untersuchung erheblich.

([121]) Ausfuhrverordnung (İhracat Yönetmeliği), Amtsblatt Nr. 26190 vom 6. Juni 2006.
([122]) Amtsblatt Nr. 18785 vom 15. Juni 1985.

(552) Die Kommission stellte ferner fest, dass die in der Auflistung der EU-Verkäufe angegebenen Wechselkurse, die zum Datum der Bestellung galten, in einigen Fällen von den in der Auflistung der Inlandsverkäufe angegebenen Wechselkursen abwichen, die ebenfalls zum Datum der Bestellung galten. Vor diesem Hintergrund vertrat die Kommission die Auffassung, dass eine einheitliche Verwendung der monatlichen durchschnittlichen Wechselkurse zweckmäßig ist, um die Unstimmigkeiten und die falsch angegebenen Wechselkurse zu berichtigen. Die Kommission stützte sich daher hinsichtlich der angegebenen Wechselkurse auf die verfügbaren Informationen. Die Einwände von Tatmetal wurden aus diesen Gründen zurückgewiesen.

(553) In Bezug auf Punkt vier zu den Verkäufen nach Nordmazedonien erklärte Tatmetal, dass die Auflistung der Verkäufe für die Zwecke der Bestimmungsortzuordnung ungenau oder irreführend gewesen sein könnte, da sie Adressangaben zu den Abnehmern, rechnungsbezogene Daten, automatisch zugewiesene ERP-Adressen oder fehlerhafte vorläufige Versandinformationen enthalten haben könnten. Tatmetal meldete die Länderangaben daher auf der Grundlage der offiziellen Zollliste. Tatmetal legte Unterlagen vor, um nachzuweisen, dass der endgültige Bestimmungsort der untersuchten Ware bei den von der Kommission erfassten Ausfuhren Griechenland und nicht Nordmazedonien war.

(554) Die Kommission stellte fest, dass Tatmetal beschlossen hatte, sich auf die Angaben aus der Ausfuhrzollanmeldung zu stützen. In den zusätzlich vorgelegten Unterlagen verwies Tatmetal auf die Lieferbedingung (CIF/CFR Thessaloniki) und den Entladehafen aus der Ausfuhrzollanmeldung (Thessaloniki, Griechenland). Bei den von der Kommission in die Stichprobe einbezogenen Geschäftsvorgängen war in allen vier Fällen der endgültige Bestimmungsort auf der Auftragsbestätigung Nordmazedonien und/oder die Anschrift der Käufer befand sich in Nordmazedonien und/oder die Anschrift der Käufer auf der Rechnung befand sich in Nordmazedonien, und der endgültige Bestimmungsort in den ERP-Auftragseinträgen lag in allen vier Fällen in Nordmazedonien. Zudem untermauerte Tatmetal sein Vorbringen nicht, indem es beispielsweise die Einfuhrzollanmeldung, Lieferscheine oder den vollständigen Frachtbrief bzw. die Ladeliste mit Angabe des endgültigen Bestimmungsortes vorlegte. Da die Kommission nicht bestätigen konnte, ob diese Ausfuhren ihren Endpunkt in der Union fanden, schloss sie diese aus der Auflistung der EU-Verkäufe aus. Der Einwand wurde zurückgewiesen. Bei weiteren Kontrollen stellte die Kommission einen weiteren Geschäftsvorgang fest, bei dem der Verkauf in die Schweiz erfolgte. Dieser Geschäftsvorgang wurde aus der Auflistung der EU-Verkäufe gestrichen.

(555) In Bezug auf Punkt fünf zu den Transportkosten in der Auflistung der EU-Verkäufe führte Tatmetal an, dass bestimmte mit der Ausfuhr verbundene Kosten in den Zollanmeldungsformularen nicht unmittelbar erkennbar seien. Stattdessen wurden diese Kosten unter den Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten von Ausfuhrverkäufen, in der Kategorie „Sonstige“ oder unter „Kosten des Hauptsitzes“ ausgewiesen. Als Antwort auf das Schreiben nach Artikel 18 führte Tatmetal eine manuelle Überprüfung der betroffenen Verkäufe durch, um fehlende Seefrachtkosten zu melden, und gab die zusätzlichen Seefracht- und Bereitstellungskosten an.

(556) Die Kommission prüfte die vorgelegten Berechnungen und Arbeitsunterlagen zu den fehlenden ausfuhrbezogenen Bereitstellungskosten und Seefrachtkosten und nahm die Berechnung an.

(557) Am 15. Juli 2026 teilte die Kommission Tatmetal mit, dass sie weitere Unstimmigkeiten festgestellt hat, auf deren Grundlage sie beabsichtigt, die Bestimmungen des Artikels 18 der Grundverordnung anzuwenden (im Folgenden „zweites Schreiben nach Artikel 18“).

(558) Die Kommission wies darauf hin, dass das Unternehmen keine Belege vorgelegt hatte, aus denen die Zuordnung der Frachtkosten zu den Inlandsverkäufen hervorgeht. Während des Kontrollbesuchs vor Ort machte das Unternehmen geltend, dass kein Zusammenhang zwischen den auf dem Inlandsmarkt angefallenen Frachtkosten und den einzelnen Geschäftsvorgängen bestehe. Das Unternehmen erläuterte, wie es interne Daten zur Meldung der Frachtkosten für Inlandsverkäufe verwendete. In diesem Zusammenhang gewährte das Unternehmen keinen Zugang zu den Daten, anhand derer die pro Geschäftsvorgang gemeldeten Frachtkosten ermittelt wurden, und legte erst am allerletzten Tag des Kontrollbesuchs vor Ort den Vorbereitungsbogen für Inlandsverkäufe vor, der die gemeldeten Berichtigungen – einschließlich der Frachtkosten – enthielt. Darüber hinaus standen die zuständigen Mitarbeiter während des Kontrollbesuchs vor Ort für weitere Klarstellungen nicht zur Verfügung. Schließlich wurden trotz ausdrücklicher Aufforderung keine Belege, z. B. Rechnungen von Transportunternehmen, vorgelegt.

(559) In seiner Stellungnahme führte Tatmetal zunächst an, dass der Überprüfungsbericht keinen Hinweis darauf enthalte, dass Tatmetal die erforderlichen Informationen nicht vorgelegt habe oder dass die vorgelegten Informationen nicht hätten überprüft werden können.

(560) Zweitens hielt das Unternehmen fest, dass die Mitarbeiter der Logistikabteilung entgegen der Behauptung der Kommission telefonisch erreichbar gewesen seien und sich auf Wunsch der Kommission auch persönlich zur Verfügung gestellt hätten.

(561) Drittens machte das Unternehmen geltend, dass es außer den internen Daten, die im Vorbereitungsbogen für die gemeldeten Inlandsverkäufe enthalten waren, keine weitergehenden konkreten Beweise gebe, die die für die Inlandsverkäufe gemeldeten Frachtkosten untermauern könnten.

(562) Viertens führte Tatmetal an, dass die Erwartung der Kommission, das Unternehmen hätte unaufgefordert und von sich aus zusätzliche Beweise vorlegen müssen, unangemessen sei und im Widerspruch zu den Verpflichtungen der Kommission nach Artikel 6.1 des WTO-Übereinkommens zur Durchführung des Artikels VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens von 1994 („im Folgenden Antidumping-Übereinkommen der WTO“) stehe.

(563) Fünftens machte das Unternehmen geltend, dass der Kommission die Stammdatei für die Inlandsverkäufe bereits am ersten Tag des Kontrollbesuchs vor Ort vorgelegt worden sei und nicht, wie von der Kommission behauptet, erst am letzten Tag. Am letzten Tag des Kontrollbesuchs vor Ort sei ein weiterer Vorbereitungsbogen vorgelegt worden, da die Kommission dies zu diesem Zeitpunkt angefordert hatte.

(564) Schließlich machte das Unternehmen geltend, dass die im Vorbereitungsbogen enthaltenen Daten zu den Stückfrachtkosten, die am letzten Tag des Kontrollbesuchs zusammen mit den Versandunterlagen vorgelegt wurden, als angemessene Methode zu betrachten seien, um ausreichende Beweise für die gemeldeten Berichtigungen der Inlandsfrachtkosten vorzulegen.

(565) Dessen ungeachtet legte Tatmetal in seiner Stellungnahme zum Schreiben nach Artikel 18 die internen Aufzeichnungen über die Frachtkosten sowie die Rechnungen für erbrachte Transportdienstleistungen vor.

(566) Die Kommission wies darauf hin, dass der Überprüfungsbericht eine Darstellung des Überprüfungsverfahrens enthält. Der Bericht enthält keine Beurteilung zum Grad der Mitarbeit des überprüften Unternehmens. Im Überprüfungsbericht wurden die Erläuterungen des Unternehmens zu den Frachtkosten im Zusammenhang mit Inlandsverkäufen richtig wiedergegeben, ohne dass dabei Schlussfolgerungen hinsichtlich der Angemessenheit der vorgelegten Beweise gezogen wurden. Daher kann die Tatsache, dass im Überprüfungsbericht die Mängel in den vorgelegten Beweisen nicht aufgezeigt wurden, nicht als Anerkennung der Daten durch die Kommission verstanden werden. Folglich wies die Kommission das in Erwägungsgrund 559 dargelegte Vorbringen zurück.

(567) Im Hinblick auf die fristgerechte Übermittlung der Daten, die für die Ausarbeitung der Antwort auf den Fragebogen zu den Inlandsverkäufen und den damit verbundenen Kosten verwendet wurden, sowie auf die Verfügbarkeit des zuständigen Personals ist anzumerken, dass sich das Überprüfungsverfahren verzögert hat, da das Unternehmen generell nicht in der Lage war, Erläuterungen zu liefern und die in anderen Teilen der Antwort auf den Fragebogen gemachten Angaben zu belegen. Der Kommission war es daher erst am allerletzten Tag des Kontrollbesuchs vor Ort möglich, die Inlands- und Ausfuhrverkäufe zu prüfen. Somit war die Kommission gezwungen, Prioritäten zu setzen, und konnte die vorgelegten Informationen nicht so detailliert prüfen, wie es normalerweise erforderlich gewesen wäre. Daher war die etwaige Verfügbarkeit des Logistikpersonals für eine persönliche Teilnahme an der Überprüfung unerheblich, da die Kommission erst am allerletzten Tag des Kontrollbesuchs vor Ort über die Methode zur Erfassung der inländischen Frachtkosten in Kenntnis gesetzt wurde. Die Behauptung des Unternehmens, dass am ersten Tag des Kontrollbesuchs eine Stammdatei für Inlandsverkäufe vorgelegt worden sei, ist unrichtig. Das Unternehmen übermittelte in der Tat mehrere sogenannte Stammdateien. In Bezug auf die Verkäufe legte es einen Verkaufsbericht vor, der keine Angaben zu Frachtkosten enthielt, d. h. er war für den vorliegenden Sachverhalt nicht relevant. Folglich wurden die in den Erwägungsgründen 560 und 563 dargelegten Einwände zurückgewiesen.

(568) Im Hinblick auf das Vorbringen des Unternehmens, dass Frachtpapiere (Dokumente, aus denen hervorgeht, dass die Waren dem Frachtführer zur Beförderung übergeben wurden) und nicht belegte Stückfrachtkosten eine geeignete Methode seien, um die angegebenen Frachtkosten für inländische Geschäftsvorgänge zu untermauern – insbesondere da im Unternehmen angeblich keine genaueren Nachweise vorlagen –, stellte die Kommission fest, dass das Unternehmen selbst in Beantwortung des zweiten Schreibens nach Artikel 18 Transportrechnungen vorgelegt hatte. Dies zeigt eindeutig, dass das Unternehmen im Besitz von Beweisen war, mit denen die inländischen Frachtkosten belegt werden konnten. Folglich wurden die in den Erwägungsgründen 561 und 564 dargelegten Vorbringen des Unternehmens zurückgewiesen.

(569) Was die als Antwort auf das zweite Schreiben nach Artikel 18 vorgelegten Unterlagen betrifft, so wies die Kommission diese zurück, da ihr Wahrheitsgehalt in dieser Phase des Verfahrens nicht überprüft werden konnte.

(570) Schließlich widersprach die Kommission der Auffassung, dass sie gegen Artikel 6.1 des Antidumping-Übereinkommens der WTO verstoßen habe, als sie vom Unternehmen erwartete, von sich aus Beweise zur Bestätigung der angegebenen Frachtkosten vorzulegen. Die Kommission forderte Unterlagen für eine Stichprobe von Inlandsverkäufen an, die die gemeldeten Daten stützen würden, z. B. Warentyp, Abnehmer, Bestimmungsort, Beziehung zum Abnehmer, Verkaufsmenge und -preis sowie bei dem Verkaufsvorgang angefallene Kosten. Die Kommission forderte ausdrücklich Belege für die gemeldeten Frachtkosten an. Das Unternehmen legte solche Unterlagen jedoch nicht vor, obwohl es, wie in den Erwägungsgründen 565 und 568 erläutert, eindeutig im Besitz von Transportrechnungen war. Folglich wies die Kommission das in Erwägungsgrund 562 dargelegte Vorbringen zurück.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa (im Folgenden „Borcelik“)

(571) Unter Nummer 10 der Einleitungsbekanntmachung wies die Kommission die interessierten Parteien darauf hin, dass die Feststellungen nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen getroffen werden können, falls die Parteien den Zugang zu den erforderlichen Informationen verweigerten, diese nicht fristgerecht erteilten oder die Untersuchung erheblich behinderten. Die Kommission wies zudem in dem Schreiben vom 18. September 2025 an die in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller hinsichtlich ihrer Einbeziehung in die Stichprobe erneut auf die Folgen einer mangelnden Bereitschaft zur Mitarbeit hin.

(572) Am 17. Juni 2026 teilte die Kommission Borcelik mit, dass im Laufe der Untersuchung eine Reihe von Problemen aufgetreten sind, die zur Anwendung von Artikel 18 der Grundverordnung führen könnten.

(573) Erstens hatte die Kommission das Unternehmen viermal aufgefordert, eine vorläufige Bilanz vorzulegen – im Fragebogen, im ersten und zweiten Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen sowie zu Beginn des Kontrollbesuchs vor Ort, als sich herausstellte, dass in der vom Unternehmen erstellten Fassung bestimmte Daten fehlten. Die vom Unternehmen nach der vierten Aufforderung vorgelegte vorläufige Bilanz lag in einem Format vor, das einer weiteren Bearbeitung bedurfte. Da das Unternehmen die angeforderte vorläufige Bilanz nicht in einem ordnungsgemäßen Format vorlegte, verzögerte sich die Untersuchung.

(574) Zweitens legte das Unternehmen nicht alle in Tabelle G – Gewinn- und Verlustrechnung – angeforderten Informationen vor. Das Unternehmen entschied sich insbesondere erst während des Kontrollbesuchs vor Ort, eine Aufschlüsselung der Wechselkursgewinne und -verluste nach tatsächlichen Gewinnen und Verlusten sowie Umrechnungsgewinnen und -verlusten vorzulegen. Angesichts der großen Anzahl von Konten, auf denen Wechselkursgewinne und -verluste verbucht wurden, konnte die Kommission die vorgelegten Informationen nicht zufriedenstellend überprüfen.

(575) Drittens: Obwohl das Unternehmen ausdrücklich aufgefordert worden war, bereits deutlich vor dem Kontrollbesuch vor Ort etwaige Berichtigungen von geringfügigen Fehlern vorzulegen, die ihm bei der Vorbereitung auf die Überprüfung aufgefallen waren, legte das Unternehmen diese Berichtigungen erst am ersten Tag der Überprüfung vor. Zudem konnten einige der an den Daten zu den Inlandsverkäufen vorgenommenen Berichtigungen nicht als geringfügig angesehen werden. Infolge dieser Berichtigungen stiegen die Frachtkosten im Zusammenhang mit einzelnen Inlandsverkäufen um 250 %.

(576) Viertens wurden die mit den Inlandsverkäufen verbundenen Frachtkosten durch vom Unternehmen vorgelegte Nachweise (Versandberichte und aus den Unternehmensunterlagen entnommene Angaben zu den Versandkosten) lediglich für einen vernachlässigbaren Anteil der Inlandsverkäufe belegt, der weniger als 3 % der betreffenden Geschäftsvorgänge ausmachte.

(577) Fünftens teilte das Unternehmen der Kommission erst während des Kontrollbesuchs vor Ort mit, dass es die Frachtkosten für den Transport der untersuchten Ware zwischen dem Werk und einem externen Lager nicht angegeben hatte. Auch die in Erwägungsgrund 576 genannten Belege enthielten nicht die erforderlichen Informationen.

(578) Das Unternehmen beantragte eine Anhörung bei den Kommissionsdienststellen und legte Stellungnahmen zur Absicht der Kommission vor, Artikel 18 der Grundverordnung in Bezug auf die in den Erwägungsgründen 573 bis 577 dargelegten Sachverhalte anzuwenden.

(579) Während der Anhörung und in seinen Stellungnahmen legte Borcelik Einspruch gegen die Absicht der Kommission ein, nach Artikel 18 der Grundverordnung verfügbare Fakten heranzuziehen, und führte an, dass Borcelik den Ablauf der Untersuchung nicht behindert habe.

(580) In Bezug auf den ersten Punkt zur vorläufigen Bilanz machte Borcelik geltend, dass die vorläufige Bilanz, die die Kosten- und Ertragskonten für den gesamten Untersuchungszeitraum abdecke, bereits in der ersten Antwort auf den Fragebogen vorgelegt worden sei und die Kommission somit bereits über die für die Ermittlung der VVG-Kosten relevanten Informationen verfügt habe. Borcelik fügte hinzu, dass die vorläufige Bilanz für die Aktiv- und Passivkonten als Antwort auf das erste Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen vorgelegt worden sei. Nach dem zweiten Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen sei eine vollständige vorläufige Bilanz vorgelegt worden, die Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Kosten und Erträge umfasst habe, und die vollständige vorläufige Bilanz sei auch bei den Kontrollbesuchen vor Ort bereitgestellt worden.

(581) Die Kommission stellte fest, dass Borcelik in seiner Stellungnahme zum Schreiben nach Artikel 18 lediglich dargelegt hat, wie die vorläufige Bilanz vorgelegt wurde. Aus der Darstellung des Unternehmens ging hervor, dass die vorläufige Bilanz in Teilen vorgelegt wurde und dass die Kommission erst während des Kontrollbesuchs vor Ort eine vollständige Fassung erhielt. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die Antwort auf das zweite Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen noch ausstand und zu Beginn des Kontrollbesuchs vorgelegt wurde. Daher war die Kommission der Auffassung, dass die Feststellungen der Kommission durch die Darstellung des Sachverhalts bestätigt wurden, die das Unternehmen in seinen Stellungnahmen zum Schreiben nach Artikel 18 vorgelegt hatte. Zudem enthalten die Stellungnahmen des Unternehmens keinerlei Angaben, die den Schlussfolgerungen der Kommission widersprechen, wonach die vollständige vorläufige Bilanz erst sehr spät im Verfahren eingegangen ist und dies die Analyse der vom Unternehmen vorgelegten Daten beeinträchtigte. Folglich bestätigte die Kommission ihre Feststellung, dass die verspätete Vorlage der vollständigen vorläufigen Bilanz die Untersuchung behindert hat.

(582) In Bezug auf den zweiten Punkt zur Aufschlüsselung der Wechselkursgewinne und -verluste machte Borcelik geltend, dass abgesehen von der entsprechenden Tabelle, die zwei separate Zeilen für realisierte Gewinne und Verluste sowie Umrechnungsgewinne und -verluste enthalte, im Fragebogen selbst eine Aufschlüsselung dieser Aufwendungen nicht ausdrücklich verlangt worden sei. Darüber hinaus vertrat das Unternehmen die Auffassung, dass weder in Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung noch in Artikel 2.2.2 des Antidumping-Übereinkommens der WTO noch in der Rechtsprechung der Union zwischen realisierten Wechselkursgewinnen und -verlusten sowie Umrechnungsgewinnen und -verlusten unterschieden werde. Nach Ansicht von Borcelik stelle eine Aufschlüsselung der Wechselkursgewinne und -verluste in realisierte Gewinne und Verluste sowie Umrechnungsgewinne und -verluste daher keine erforderlichen Informationen dar. Borcelik führte ferner an, dass die Kommission, sollte sie die Aufschlüsselung für erforderlich halten, diese im Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen hätte anfordern müssen. Schließlich widersprach das Unternehmen den Schlussfolgerungen der Kommission, wonach die verspätete Vorlage der Aufschlüsselung und der zugrunde liegenden Nachweise (Kontenbücher) die Untersuchung behindert habe, da der Kommission bereits aus der ersten Antwort auf den Fragebogen die große Anzahl von Konten bekannt gewesen sein müsse, auf denen Wechselkursgewinne und -verluste verbucht wurden. Borcelik brachte vor, dass der Rückgriff auf verfügbare Informationen in dieser Angelegenheit nicht gerechtfertigt sei, da die Kontenbücher für Wechselkursgewinne und -verluste während des Kontrollbesuchs überprüfbar gewesen seien und als Überprüfungsunterlagen sichergestellt worden seien.

(583) Die Kommission stellte fest, dass Borcelik nicht bestritt, dass die angeforderten Informationen in der entsprechenden Tabelle des Fragebogens, die integraler Bestandteil des Fragebogens ist, nicht vorgelegt wurden. Dass die Kommission in dem an das Unternehmen gerichteten Schreiben zur Anforderung noch fehlender Informationen nicht auf eine bestimmte fehlende Information eingeht, bedeutet nicht, dass die ursprüngliche Aufforderung zur Vorlage der entsprechenden Informationen, die sich aus dem Inhalt des Antidumping-Fragebogens ergibt, damit hinfällig wird. Der Umstand, dass das Unternehmen von sich aus unmittelbar vor der Überprüfung der relevanten Teile der Antwort auf den Fragebogen eine Berichtigung vorlegte, in der es die beiden Kategorien von Wechselkursgewinnen und -verlusten voneinander trennte, bestätigte zudem, dass ihm bewusst war, dass diese Aufschlüsselung eine erforderliche Information darstellte. Die Kommission vertrat ferner die Auffassung, dass es in ihrem Ermessen lag, die realisierten Wechselkursgewinne und -verluste sowie die Umrechnungsgewinne und -verluste zu überprüfen, um sicherzustellen, dass diese Beträge auf der Grundlage tatsächlicher Daten zur Herstellung und zum Verkauf der untersuchten Ware den VVG-Kosten richtig zugeordnet wurden. Schließlich war der Kommission die Anzahl der Konten, auf denen Wechselkursgewinne und -verluste verbucht wurden, durchaus bekannt. Die vom Unternehmen während des Kontrollbesuchs vor Ort vorgelegte Aufschlüsselung stand jedoch in keinem Zusammenhang mit den Bezeichnungen der betreffenden Konten. Dies bedeutet, dass jegliche Schlussfolgerungen, die sich aus den in der Antwort auf den Fragebogen enthaltenen Angaben ergeben hätten, gegenstandslos gewesen wären, hätte sich die Kommission bei ihrer Analyse auf die Kontobezeichnungen gestützt. Die Kommission bestätigte daher ihre Schlussfolgerung, wonach die Tatsache, dass Borcelik die Wechselkursgewinne und -verluste erst während des Kontrollbesuchs vor Ort in realisierte Wechselkursgewinne und -verluste sowie Umrechnungsgewinne und -verluste aufschlüsselte, zu Verzögerungen im Zeitplan der Überprüfung führte.

(584) In Bezug auf den dritten und vierten Punkt zu den transportbezogenen Kosten führte Borcelik an, dass die Anweisungen der Kommission zu den Fristen widersprüchlich gewesen seien, da aus dem Ankündigungsschreiben hervorgehe, dass zu Beginn der Überprüfung vorgelegte Änderungen nicht automatisch die Anwendung von Artikel 18 der Grundverordnung nach sich ziehen würden. Borcelik machte ferner geltend, dass die Auswirkungen dieser Berichtigungen nicht so erheblich gewesen seien und dass die Kommission die Informationen aus den während des Kontrollbesuchs vor Ort erhobenen Daten falsch aufgefasst habe, die nach Angaben des Unternehmens lediglich Beispiele für die Berechnung der Frachtkosten bei Inlandsverkäufen enthalten hätten. Schließlich brachte das Unternehmen vor, dass andere Fehlerberichtigungen, die zum gleichen Zeitpunkt gemeldet worden waren, von der Kommission angenommen worden seien.

(585) Die Kommission stellte fest, dass Borcelik nicht bestritt, dass eine überarbeitete Fassung der inländischen Frachtkosten erst zu Beginn des Kontrollbesuchs vorgelegt wurde. Die dem Unternehmen mitgeteilten Fristen waren klar. Erstens legte die Kommission eine Frist für die Berichtigung geringfügiger Fehler fest, die bei der Vorbereitung des Kontrollbesuchs vor Ort festgestellt worden waren. Die Frist für diese Berichtigungen wurde auf einen Zeitpunkt vor Beginn des Kontrollbesuchs festgesetzt. Die Kommission wies zudem darauf hin, dass Berichtigungen, die nach Beginn des Kontrollbesuchs vorgelegt werden, zur Anwendung von Artikel 18 der Grundverordnung führen können. Zweitens forderte die Kommission tatsächlich weitere Informationen zu den Inlandsverkäufen an, die zu Beginn des Kontrollbesuchs vorzulegen waren. Die Kommission war jedoch der Auffassung, dass diese zusätzliche Aufforderung nicht die Möglichkeit bot, weitere Berichtigungen vorzulegen. Die Kommission hielt an ihrem Standpunkt fest, was den Umfang der vorgelegten Berichtigungen betraf. Diese betrafen rund 60 % der Inlandsverkäufe, und die gemeldeten Inlandsverkaufskosten stiegen um 250 %. Andere Berichtigungen wurden in der Tat angenommen, da sie geringfügig waren und keine wesentlichen Auswirkungen auf das Gesamtbild der vorgelegten Angaben hatten. Schließlich vertrat die Kommission die Auffassung, dass das Dossier keine Beweise für die Behauptung enthielt, wonach die vorgelegten Daten zu den inländischen Frachtkosten nur ein Beispiel seien. Erstens hatte das Unternehmen diese Daten während des Kontrollbesuchs vor Ort nicht als Beispiel angeführt. Zweitens enthielt der aus den Unterlagen des Unternehmens entnommene Auszug Angaben für alle Monate des Untersuchungszeitraums und bezog sich auf mehrere Transportunternehmen. Daher ist unklar, wie ein solcher Datensatz lediglich ein Beispiel der vollständigen Informationen zu den inländischen Frachtkosten darstellen kann. Das Vorbringen des Unternehmens, dass der in Rede stehende Sachverhalt die Heranziehung der verfügbaren Fakten nicht rechtfertige, wurde daher zurückgewiesen.

(586) Das Unternehmen stellte die Feststellungen der Kommission zum fünften Punkt betreffend die Meldung der Transportkosten für Absatzkanäle, bei denen externe Lager genutzt wurden, nicht infrage.

3.5.3. *Normalwert*

(587) Nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung prüfte die Kommission zunächst, ob die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der einzelnen in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller repräsentativ war. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt pro ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge seiner Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union entsprach. Auf dieser Grundlage waren die Gesamtverkäufe jedes in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers der gleichartigen Ware repräsentativ.

(588) Anschließend ermittelte die Kommission für die ausführenden Hersteller mit repräsentativen Inlandsverkäufen die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den zur Ausfuhr in die Union verkauften Typen identisch oder vergleichbar waren.

(589) Danach prüfte die Kommission, ob die Inlandsverkäufe eines jeden in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers auf dessen Inlandsmarkt für jeden Warentyp, der mit einem zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentyp identisch oder vergleichbar war, nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht. Die Kommission stellte fest, dass es bei einer geringen Zahl von Warentypen, die im Untersuchungszeitraum in die Union ausgeführt wurden, entweder überhaupt keine Inlandsverkäufe gab oder die Mengen der Inlandsverkäufe des betreffenden Warentyps unter 5 % lagen und somit nicht repräsentativ waren.

(590) Danach ermittelte die Kommission für jeden Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um zu entscheiden, ob die tatsächlichen Inlandsverkäufe nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung für die Berechnung des Normalwerts herangezogen werden können.

(591) Der Normalwert basiert auf dem tatsächlichen Inlandspreis des jeweiligen Warentyps, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend sind, sofern

a) die Verkaufsmenge des Warentyps, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Herstellkosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps entspricht und

b) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Herstellstückkosten entspricht.

(592) In diesem Fall entspricht der Normalwert dem gewogenen Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe des betreffenden Warentyps im UZ.

(593) Hingegen handelt es sich beim Normalwert um den tatsächlichen Inlandspreis je Warentyp lediglich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im UZ, sofern

a) die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs ausmacht oder

b) der gewogene Durchschnittspreis dieses Warentyps unter den Herstellstückkosten liegt.

(594) Die Analyse der Inlandsverkäufe ergab, dass weniger als 30 % aller Inlandsverkäufe von Tatmetal und weniger als 50 % aller Inlandsverkäufe von Borcelik gewinnbringend waren und der gewogene Durchschnittsverkaufspreis über den Herstellkosten lag. Dementsprechend wurde der Normalwert entweder als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe im Untersuchungszeitraum oder als gewogener Durchschnitt nur der gewinnbringenden Verkäufe berechnet.

(595) Für die Warentypen, die insgesamt gewinnbringend verkauft wurden, wurde der Normalwert je nach Menge der gewinnbringenden Verkäufe entweder als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe im Untersuchungszeitraum oder als gewogener Durchschnitt nur der gewinnbringenden Verkäufe ermittelt.

(596) Wurde ein Warentyp der gleichartigen Ware nicht in ausreichendem Maße im normalen Handelsverkehr verkauft oder wurde ein Warentyp auf dem Inlandsmarkt nicht in repräsentativen Mengen verkauft, so wurde der Normalwert von der Kommission nach Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt. Für die Warentypen, die auf dem Inlandsmarkt nicht verkauft wurden und für die keine spezifischen Informationen über die Marktpreise der nicht von den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen vorlagen, ermittelte die Kommission den Normalwert gemäß Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch.

(597) Die rechnerische Ermittlung des Normalwerts erfolgte so, dass zu den bei der gleichartigen Ware verzeichneten durchschnittlichen Herstellkosten der in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum Folgendes hinzugerechnet wurde:

a) die gewogenen durchschnittlichen VVG-Kosten, die den in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellern bei den Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im UZ entstanden und

b) der gewogene Durchschnitt des Gewinns, den die in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller mit Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im UZ erzielt haben.

(598) Bei den Warentypen, die auf dem Inlandsmarkt nicht in repräsentativen Mengen verkauft wurden, wurden die durchschnittlichen VVG-Kosten und Gewinne der im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt getätigten Geschäfte mit diesen Warentypen hinzugerechnet. Da es für die Warentypen, die auf dem Inlandsmarkt überhaupt nicht verkauft wurden, keine andere Quelle für den Inlandsverkaufspreis gab, wurde der Normalwert rechnerisch ermittelt, indem die gewogenen durchschnittlichen VVG-Kosten und Gewinne aller im normalen Handelsverkehr auf dem Inlandsmarkt getätigten Geschäfte zu den Herstellkosten dieser Warentypen hinzugerechnet wurden.

(599) Vor dem Hintergrund der Schlussfolgerungen der Kommission hinsichtlich der teilweise mangelnden Bereitschaft von Borcelik zur Mitarbeit stützte sich die Kommission auf die verfügbaren Fakten, um die folgenden Bestandteile der VVG-Kosten zu schätzen:

— Frachtkosten, die dem Unternehmen für den Transport der untersuchten Ware zwischen dem Werk und einem externen Lager entstanden sind,

— Gesamtwert der Frachtkosten, die mangels Belegen nicht einzelnen Inlandsverkäufen zugeordnet werden konnten.

(600) Hinsichtlich der Frachtkosten lehnte die Kommission die Zuordnung der Frachtkosten auf einzelne Geschäfte ab. Stattdessen bezog die Kommission den gemeldeten Gesamtwert in die VVG-Kosten ein, die zur Ermittlung der Rentabilität der Inlandsverkäufe herangezogen wurden.

(601) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung äußerte sich Borcelik zur Behandlung von Frachtkosten durch die Kommission. Da sich diese Stellungnahme auch auf den Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis bezieht, wurde im Abschnitt 3.5.5 darauf eingegangen.

(602) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik vor, dass die Kommission ihre Zuordnung der Zinsaufwendungen für ausfuhrbezogene Darlehen sowohl zu Inlandsverkäufen als auch zu Ausfuhrverkäufen überprüfen sollte. Nach Auffassung von Borcelik sollte die Entscheidung der Kommission, die von Borcelik getroffene Unterscheidung zwischen ausfuhrorientierten Darlehen und anderen Darlehen aufgrund der Verwendung der Darlehen und des Fehlens eines Mechanismus zu ihrer Verknüpfung mit Ausfuhren abzulehnen, rückgängig gemacht werden. Borcelik argumentierte, dass die Kommission angesichts der Tatsache, dass für sie das bloße Bestehen einer Ausfuhrverpflichtung ausgereicht habe, um ausfuhrorientierte Darlehen in Subventionsuntersuchungen ([123]) als Ausfuhrsubventionen zu betrachten, in diesem Fall denselben Grundsatz anwenden sollte, um zu bestimmen, ob die für diese Darlehen angefallenen Zinsaufwendungen nur den Ausfuhrverkäufen oder allen Verkäufen zuzuordnen sind. Das Unternehmen wiederholte sein Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl dieser Sachverhalt nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(603) Die Kommission prüfte dieses Vorbringen. Die Kommission betonte, dass sich ihre Entscheidung über die Zuordnung der mit ausfuhrorientierten Darlehen verbundenen Zinsaufwendungen auf die Fakten des Falles stützte. In der vorliegenden Untersuchung prüfte die Kommission, ob die für die ausfuhrorientierten Darlehen angefallenen Aufwendungen ausschließlich den Ausfuhrverkäufen zugeordnet werden sollten. Der Kontrollbesuch vor Ort ergab, dass das Unternehmen eine Ausfuhrverpflichtung eingehen muss, um ein ausfuhrorientiertes Darlehen zu erhalten, und dass es ein System gibt, mit dem die Bank die Erfüllung der Verpflichtung überwacht. Das Dossier enthielt jedoch keine Beweise dafür, dass die im Wege eines ausfuhrorientierten Darlehens beschafften Mittel ausschließlich zur Deckung der mit den Ausfuhrverkäufen verbundenen Kosten verwendet werden mussten oder verwendet wurden, indem z. B. die Verwendung des Darlehens unmittelbar an die Beschaffung von nur für die Herstellung von zur Ausfuhr bestimmten Fertigerzeugnissen zu verwendenden Rohstoffen gebunden wurde. Auch in seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung legte das Unternehmen keine solchen Beweise vor. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(604) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik vor, dass die Kommission FuE-Ausgaben doppelt gezählt habe. In diesem Zusammenhang erklärte das Unternehmen erneut die buchhalterische Behandlung von FuE-Ausgaben. Außerdem brachte es vor, dass die Erträge aus Subventionen im Zusammenhang mit diesen FuE-Ausgaben berücksichtigt werden sollten.

(605) Die Kommission prüfte das Vorbringen und prüfte insbesondere, ob die Erläuterungen zur buchhalterischen Behandlung von FuE-Ausgaben mit der vorläufigen Bilanz des Unternehmens im Einklang standen. Die Kommission stellte fest, dass die Abschreibung der FuE-Ausgaben tatsächlich in den Umsatzkosten und den VVG-Kosten enthalten war. Die Einbeziehung der während der Untersuchung angefallenen FuE-Ausgaben in die Ermittlung des Prozentsatzes der VVG-Kosten würde daher bedeuten, dass die FuE-Ausgaben doppelt berücksichtigt wurden. Die Kommission berichtigte ihre Berechnung und verwendete den geänderten Prozentsatz der VVG-Kosten bei der Berechnung der Dumpingspanne.

([123]) Durchführungsverordnung (EU) 2021/823 der Kommission vom 20. Mai 2021 zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren bestimmter Regenbogenforellen mit Ursprung in der Türkei nach einer Auslaufüberprüfung nach Artikel 18 der Verordnung (EU) 2016/1037 des Europäischen Parlaments und des Rates (ABl. L 183 vom 25.5.2021, S. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), Erwägungsgründe 79 und 85.

(606) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung wies Borcelik darauf hin, dass die Kommission die Erträge aus dem Verkauf von Schrott und die Erträge aus verspäteten Zahlungen von den VVG-Kosten abgezogen und beide Posten den Gesamtverkäufen zugerechnet habe. Bei der Berechnung des Prozentsatzes der VVG-Kosten habe die Kommission jedoch nur den mit den Verkäufen der untersuchten Ware erzielten Umsatz zugrunde gelegt und es versäumt, den mit den beiden oben genannten Ertragsposten erzielten Umsatz einzubeziehen. Borcelik forderte die Kommission auf, diesen Fehler bei der Berechnung zu berichtigen. Das Unternehmen wiederholte sein Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung und ebenfalls zur zweiten zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl dieser Sachverhalt Gegenstand keiner der beiden zusätzlichen endgültigen Unterrichtungen war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den in diesen zusätzlichen endgültigen Unterrichtungen behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(607) Die Kommission hatte ihre Methode bewusst gewählt, demnach beruhte diese nicht auf einem Fehler. Die Kommission forderte die ausführenden Hersteller im Fragebogen direkt auf, die verschiedenen Arten von Erträgen unter der Kategorie „Umsatz“ und nicht unter den Unterkategorien der VVG-Kosten auszuweisen. Zudem ging aus den Anweisungen hervor, dass Erträge, die nicht aus dem Verkauf der untersuchten Ware (oder anderer Endprodukte) stammten, nicht den Gesamtverkäufen jeder Warenkategorie hätten zugerechnet werden dürfen. Daher sollten die Erträge aus dem Verkauf von Schrott und aus verspäteten Zahlungen nicht als Bezugsgröße verwendet werden, wenn die ermittelten VVG-Kosten als Prozentsatz ausgedrückt werden. Das Unternehmen ignorierte jedoch die oben genannten Anweisungen und wies die jeweiligen Ertragskategorien unter den VVG-Kosten aus. Die Kommission nahm daher die beiden Ertragsposten aus den VVG-Kosten heraus und berücksichtigte sie nicht bei der Ermittlung des zur Ermittlung des VVG-Prozentsatzes herangezogenen Umsatzes. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(608) Im Hinblick auf die Frachtkosten zwischen dem Werk und dem Lager stützte sich die Kommission auf die Informationen zum Standort dieser Lager und schätzte die durchschnittlichen Frachtstückkosten auf der Grundlage der vom Unternehmen für jeden einzelnen Geschäftsvorgang gemeldeten Frachtkosten. Diese Kosten stellten die besten im Dossier verfügbaren Informationen für die Schätzung der fehlenden Frachtkosten dar, obwohl die Kommission die Zuordnung abgelehnt hatte. Die zugrunde liegenden Daten waren zwar fehlerhaft und insgesamt nicht in vollem Umfang zuverlässig, doch wären die VVG-Kosten ohne die Schätzung der Transportkosten zwischen dem Werk und den externen Lagern zu niedrig angesetzt worden.

(609) Wie in den Erwägungsgründen 574 und 581 dargelegt, stellte die Kommission Unstimmigkeiten bei den vom Unternehmen vorgelegten Angaben zu Wechselkursgewinnen und -verlusten fest. Obwohl die Daten mit erheblicher Verzögerung vorgelegt wurden, kam die Kommission zu dem Schluss, dass sie detailliert genug waren, um einen verlässlichen Wert der realisierten Wechselkursgewinne und -verluste zu ermitteln, der in die VVG-Kosten einzubeziehen ist.

(610) Borcelik bezog warmgewalzte Coils, den wichtigsten Rohstoff für die Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, teilweise von einem verbundenen Lieferanten, AMFCE. Die Kommission prüfte daher, ob diese Käufe zu marktüblichen Preisen durchgeführt wurden. Die Kommission verglich die Verkaufspreise von AMFCE an unabhängige Abnehmer für die betreffenden Stahlsorten mit den Verkaufspreisen an Borcelik auf der Stufe ab Werk. Die Kommission stellte fest, dass AMFCE warmgewalzte Coils der betreffenden Stahlsorten an unabhängige Abnehmer zu Preisen verkaufte, die über den Preisen lagen, die Borcelik für vergleichbare Stahlsorten in Rechnung gestellt wurden. Folglich berichtigte die Kommission die von Borcelik angegebenen Kosten für warmgewalzte Coils und passte sie an ein marktübliches Niveau an. Dies führte zu einem Anstieg der Herstellkosten um 1,8 %.

(611) Die berichtigten Herstellkosten wurden für die in Erwägungsgrund 590 dargelegte Rentabilitätsanalyse der Inlandsverkäufe sowie für die in den Erwägungsgründen 597 und 598 dargelegte rechnerische Ermittlung des Normalwerts herangezogen.

(612) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik vor, dass es die Richtigkeit der Berechnung nicht überprüfen könne, da die Kommission keine Informationen dazu bereitgestellt habe, wie sie zu dieser Zahl gelangt sei, abgesehen von der Angabe der Zahl selbst und einer Erläuterung dazu, warum AMFCE die Offenlegung dieser Informationen angeblich abgelehnt habe. Borcelik zufolge würde dies das Unternehmen an der Ausübung seiner Verteidigungsrechte hindern und einen Verstoß gegen Artikel 19 Absatz 2 der Grundverordnung darstellen.

(613) Borcelik brachte ferner vor, dass andere Aufzeichnungen über die durchschnittlichen Einkaufspreise der ArcelorMitall Group – die allerdings nicht überprüft werden könnten – der Schlussfolgerung der Kommission in Bezug auf ihre Fremdvergleichsanalyse zu widersprechen schienen.

(614) Schließlich brachte Borcelik vor, dass Durchschnittsvergleiche über einen Zeitraum von einem Jahr (oder mehr) angesichts erheblicher Schwankungen auf den Rohstoffmärkten möglicherweise nicht geeignet seien, um festzustellen, ob Geschäfte zu marktüblichen Bedingungen getätigt würden, und dass für einen angemessenen Preisvergleich die Preise auf demselben Markt, d. h. in der Türkei, verglichen werden sollten. In diesem Zusammenhang ersuchte Borcelik die Kommission um Klarstellung, 1) ob dem zur Fremdvergleichsanalyse herangezogenen Preisvergleich ein Durchschnitt über den gesamten Untersuchungszeitraum zugrunde lag, 2) wo die Abnehmer von AMFCE ansässig waren und 3) wie hoch die Verkaufsmengen dieser Abnehmer waren.

(615) Das Unternehmen wiederholte seine in den Erwägungsgründen 612 bis 614 dargelegten Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl diese Sachverhalte nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung waren und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(616) Die Kommission erläuterte in der unternehmensspezifischen endgültigen Unterrichtung die Methode, anhand derer sie beurteilte, ob Borcelik warmgewalzte Flachstahl-Coils von AMFCE zum Marktpreis bezog. Die Kommission holte im Rahmen des Fernabgleichs die vollständige Liste der Geschäftsvorgänge ein, die die Verkäufe von warmgewalzten Flachstahl-Coils durch AMFCE an alle seine Abnehmer betrafen. Anschließend ermittelte die Kommission Stahlsorten, die in nicht unerheblichen Mengen sowohl an Borcelik als auch an unabhängige Abnehmer verkauft wurden. Die Kommission verglich den gewogenen Durchschnittspreis dieser Stahlsorten beim Verkauf an unabhängige Abnehmer mit dem Borcelik berechneten Preis. In der Tat hat die Kommission Borcelik die zugrunde liegenden Daten und die daraus resultierenden Berechnungen nicht zur Verfügung gestellt. Wie bereits erläutert, war dies auf Bedenken von AMFCE hinsichtlich der Vertraulichkeit zurückzuführen. Die begrenzte Mitarbeit der Gruppe in dieser Sache (wobei Borcelik mit AMFCE über einen gemeinsamen Anteilseigner verbunden ist) schränkte die Möglichkeit der Kommission ein, die vollständigen zugrunde liegenden Daten und die daraus resultierenden Berechnungen offenzulegen. Die Gruppe kann nicht einerseits den Zugang eines Unternehmens zu den Daten eines anderen Unternehmens verhindern und sich dann andererseits auf ihr eigenes Verhalten berufen, um geltend zu machen, die Kommission habe ihre Verteidigungsrechte beeinträchtigt.

(617) In Bezug auf das in Erwägungsgrund 613 dargelegte Vorbringen stellte die Kommission fest, dass das Unternehmen für seine Analyse einen völlig irrelevanten Datensatz verwendete. Zunächst wurden die eingekauften warmgewalzten Flachstahl-Coils in drei Kategorien eingeteilt. Anschließend verglich Borcelik die an unabhängige Lieferanten und die an AMFCE gezahlten Preise. Erstens stellte die Kommission fest, dass die von dem Unternehmen vorgenommene Einteilung keine angemessenen Schlussfolgerungen zulässt. Das Unternehmen fasste 50 % der von AMFCE gekauften Qualitäten warmgewalzter Flachstahl-Coils unter der Kategorie „Sonstige“ zusammen, was keine detaillierte Analyse auf vergleichbarer Basis ermöglicht. Um zweitens zu prüfen, ob die an einen verbundenen Lieferanten gezahlten Preise marktüblich waren, müssen die Verkaufspreise des Lieferanten geprüft werden; ein Vergleich der von Borcelik an unabhängige Lieferanten und an AMFCE gezahlten Einkaufspreise war daher für diesen Zweck irrelevant.

(618) In Bezug auf die in Erwägungsgrund 614 dargelegten Vorbringen von Borcelik stellte die Kommission fest, dass das Unternehmen keine Beweise für die angeblichen Schwankungen der Rohstoffpreise vorgelegt hat. Darüber hinaus geht aus den bei Borcelik und AMFCE eingeholten Daten hervor, dass die einschlägigen Käufe/Verkäufe nicht auf bestimmte Monate oder Quartale konzentriert, sondern gleichmäßig über den gesamten Untersuchungszeitraum verteilt waren. In der Tat führte die Kommission die Analyse auf der Grundlage gewogener Durchschnittswerte über den gesamten Untersuchungszeitraum unter Berücksichtigung der unabhängigen Abnehmer von AMFCE ungeachtet ihres Standorts durch. Der Kreis unabhängiger Abnehmer umfasste sowohl Abnehmer, an die AMFCE geringere Mengen verkaufte als an Borcelik, als auch Abnehmer, an die AMFCE vergleichbare oder größere Mengen verkaufte. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass die Analyse nicht durch die von AMFCE an einzelne Abnehmer verkauften Mengen verfälscht wurde.

(619) Folglich wurden die in den Erwägungsgründen 612 bis 614 dargelegten Vorbringen von Borcelik auf der Grundlage der in den Erwägungsgründen 616 bis 618 dargelegten Erwägungen zurückgewiesen.

(620) Vor dem Hintergrund der Schlussfolgerungen der Kommission hinsichtlich der teilweise mangelnden Mitarbeit von Tatmetal stützte sich die Kommission auf die verfügbaren Informationen, um den Gesamtwert der Frachtkosten innerhalb der VVG-Kosten zu schätzen, die aufgrund fehlender Belege nicht einzelnen Inlandsverkäufen zugeordnet werden konnten.

(621) Aufgrund der in Erwägungsgrund 558 dargelegten Sachverhalte lehnte die Kommission die Zuordnung der Frachtkosten zu den einzelnen Geschäftsvorgängen in der Aufstellung der Inlandsverkäufe ab. Stattdessen bezog die Kommission den gemeldeten Gesamtwert in die VVG-Kosten ein, die zur Ermittlung der Rentabilität der Inlandsverkäufe herangezogen wurden.

(622) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung forderte Tatmetal die Kommission auf, zu den Gesamtverkäufen der untersuchten Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt die für die Freihandelszonen in der Türkei bestimmten Verkäufe hinzuzurechnen, um die Rentabilität der Inlandsverkäufe unter Einschluss der Verkäufe in die Freihandelszonen zu ermitteln.

(623) Die Kommission prüfte das Vorbringen und stimmte zu, die jeweiligen Mengen der Verkäufe in Freihandelszonen einzubeziehen, um die Rentabilität auf dem Inlandsmarkt zu ermitteln. Dem Vorbringen wurde stattgegeben.

(624) Darüber hinaus machte Tatmetal in seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung mehrere Bemerkungen zur Ermittlung der Rentabilität der Inlandsverkäufe. Aufgrund des vertraulichen Charakters der Bemerkungen, mit denen die Berichtigungen auf der Ebene von Einzelabschlüssen infrage gestellt wurden, ist die Kommission auf die Bemerkungen in einer individuellen Unterrichtung des Unternehmens eingegangen. Die Bemerkungen zu Wechselkursgewinnen und -verlusten wurden teilweise akzeptiert. Die Bemerkungen zu außerordentlichen Erträgen und Verlusten und zur revidierten Berichtigung des den Schrott betreffenden Ausgleichs wurden zurückgewiesen. Die Bemerkung zur Inflationsanpassung wurde zurückgewiesen, und der zugrunde liegende Wert wurde von der Kommission überprüft.

(625) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung erhob Tatmetal Einwände dagegen, dass die Kommission die Daten zur Inflationsanpassung aus der Summen- und Saldenliste für das erste Halbjahr 2024 als Näherungswert für das erste Halbjahr 2025 verwendete. Tatmetal brachte vor, das türkische Allgemeine Rundschreiben Nr. 582 zur Steuerverfahrensordnung ([124]) schreibe vor, dass im ersten, zweiten und dritten Steuervorauszahlungszeitraum des Rechnungsjahres 2025 keine Inflationsanpassungen vorgenommen werden dürften. Tatmetal verwies ferner auf das Gesetz Nr. 7571 ([125]), das die Bestimmungen des genannten Rundschreibens bestätigten. Tatmetal forderte die Kommission auf, die Inflationsanpassung für das erste Halbjahr 2024 außer Betracht zu lassen.

(626) Die Kommission erachtete das Vorbringen als begründet und änderte die Dumpingspanne von Tatmetal entsprechend.

(627) Darüber hinaus wiederholte Tatmetal sein Vorbringen zu den sonstigen Einnahmen und den Bewertungen anhand der Wechselkurse zum Monatsende, obwohl nicht die inhaltlichen Aspekte, sondern lediglich die Berechnungsformeln Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung waren. Das Unternehmen nahm zudem erstmals zu den Finanzerträgen in Tabelle G-PL Stellung, obwohl es aufgefordert worden war, nur zu den Fragen Stellung zu nehmen, die Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung waren.

3.5.4. *Ausfuhrpreis*

(628) Die in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller wickelten ihre Ausfuhren in die Union entweder direkt mit unabhängigen Abnehmern oder über verbundene Unternehmen ab, die als Einführer fungierten.

(629) Im Falle der ausführenden Hersteller, die die betroffene Ware direkt an unabhängige Abnehmer in der Union ausführten, war der Ausfuhrpreis der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis der betroffenen Ware bei der Ausfuhr in die Union nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung.

(630) Wenn die ausführenden Hersteller die betroffene Ware über verbundene Unternehmen, die als Einführer fungierten, in die Union ausführten, wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand des Preises ermittelt, zu dem die eingeführte Ware erstmals an einen unabhängigen Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten, einschließlich VVG-Kosten, und für Gewinne vorgenommen. Die Kommission stützte sich auf die von den verbundenen Einführern gemeldeten tatsächlichen VVG-Kosten. Da keine unabhängigen Einführer bei dieser Untersuchung mitarbeiteten, stützte sich die Kommission hinsichtlich des Gewinns auf den Gewinn, der für einen unabhängigen Einführer in einer Antidumpinguntersuchung betreffend Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung in der VR China und der Russischen Föderation ermittelt worden war, nämlich 2 % ([126]), der auch in der jüngsten Untersuchung zu warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen herangezogen worden war ([127]).

([124]) Amtsblatt vom 15. Februar 2025, Nr. 32814.

([125]) Amtsblatt vom 25. Dezember 2025, Nr. 33118.

([126]) Durchführungsverordnung (EU) 2016/1328 der Kommission vom 29. Juli 2016 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation (ABl. L 210 vom 4.8.2016, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Durchführungsverordnung (EU) 2025/1919, Erwägungsgrund 114.

(631) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Tatmetal vor, dass die Gutschriften in der Auflistung der EU-Verkäufe bereits vor der Durchführung einer Umrechnung durch die Kommission in TRY umgerechnet worden seien und somit die Werte der Gutschriften zweimal umgerechnet worden seien.

(632) Die Kommission prüfte die von Tatmetal vorgelegten Belege und stellte fest, dass Tatmetal entgegen dem vorstehenden Vorbringen in der Auflistung der EU-Verkäufe nur eine Gutschrift in TRY umgerechnet hatte. Die Währung der übrigen Gutschriften war in der Tat EUR, und die Kommission wandte die Umrechnungsformel zur Berechnung der Netto-Rechnungswerte an. Darüber hinaus stellte die Kommission in den vorgelegten zusätzlichen Nachweisen Unstimmigkeiten bei den in EUR ausgewiesenen Werten der Gutschriften fest und berichtigte folglich den Wert der Gutschriften in der Auflistung der EU-Verkäufe. Dem Vorbringen wurde teilweise stattgegeben.

(633) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung erhob Tatmetal Einwände gegen die Behandlung der Gutschriften in der Aufstellung der Verkäufe in die EU durch die Kommission und verwies auf ein Dokument zur Rechnungskorrektur, das mit der Fragebogenantwort vorgelegt worden sei. Tatmetal beantragte, dass sämtliche gemeldeten Gutschriftbeträge als Beträge in TRY berücksichtigt werden sollten.

(634) Die Kommission glich die Gutschriftnummern aus dem Dokument zur Rechnungskorrektur ab. Die Kommission glich die zugehörigen Verkaufsrechnungen aus dem genannten Dokument mit der Aufstellung sämtlicher Verkäufe ab, die während des Kontrollbesuchs eingeholt worden war, und stellte fest, dass die Gutschriftbeträge in EUR und nicht in TRY ausgewiesen waren. Der Einwand wurde zurückgewiesen.

(635) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Tatmetal vor, dass die Kommission bei der Berechnung des CIF-Werts für die Geschäfte unter den Incoterms FCA, FOB und CFR einen Fehler begangen habe. Tatmetal ersuchte die Kommission, die Berechnungsformel zu aktualisieren.

(636) Die Kommission prüfte das Vorbringen und addierte die entsprechenden Beträge, um den CIF-Wert in der Auflistung der EU-Verkäufe zu ermitteln. Die Einheitsbeträge der Seefracht-, Bereitstellungs- und Verladekosten wurden im Anschluss an die Antwort auf das Schreiben nach Artikel 18 ermittelt. Dem Vorbringen wurde stattgegeben.

(637) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung wies Tatmetal auf einen Fehler bei den CIF-Werten einer begrenzten Anzahl von FCA-Geschäften hin.

(638) Die Kommission berichtigte die CIF-Werte und die Berichtigungsbeträge für die betroffenen Geschäftsvorgänge. Die Änderung war unerheblich. Dem Vorbringen wurde stattgegeben.

3.5.5. *Vergleich*

(639) Im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung muss die Kommission auf derselben Handelsstufe einen gerechten Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis unter der Berücksichtigung anderer Unterschiede durchführen, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen. Im vorliegenden Fall beschloss die Kommission, den Normalwert und den Ausfuhrpreis der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller auf der Handelsstufe ab Werk zu vergleichen. Wie nachstehend erläutert, wurden der Normalwert und der Ausfuhrpreis gegebenenfalls berichtigt, um i) sie wieder auf die Stufe ab Werk umzurechnen und ii) Berichtigungen für Unterschiede bei Faktoren vorzunehmen, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten.

3.5.5.1. Berichtigungen des Normalwerts

(640) Wie in Erwägungsgrund 639 dargelegt, wurde der Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk anhand der Herstellkosten und der Beträge für VVG-Kosten und Gewinne ermittelt, die für diese Handelsstufe als angemessen angesehen wurden. Nach Artikel 2 Absatz 10 wurden Berichtigungen für Wechselkurse, Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten, Verpackungskosten, Preisnachlässe und Rabatte, Kreditkosten sowie für Gewährleistungen und Garantien gegenüber unabhängigen inländischen Abnehmern vorgenommen.

(641) Beide türkischen ausführenden Hersteller beantragten eine Berichtigung für Zollrückerstattungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe b der Grundverordnung für den Einfuhrzoll auf warmgewalzte Flachstahl-Coils. Borcelik und Tatmetal machten geltend, dass für eingeführte Vormaterialien Einfuhrzölle zu entrichten seien und dass die Herstellkosten für Inlandsverkäufe höher seien als für Ausfuhrverkäufe, bei denen diese zusätzlichen Einfuhrzollkosten nicht anfallen.

(642) In der Türkei wird ein Einfuhrzoll auf warmgewalzte Flachstahl-Coils erhoben, bei denen es sich um Inputs für die Herstellung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse handelt. Allerdings sind inländische Hersteller im Rahmen des aktiven Veredelungsverkehrs von der Entrichtung dieses Zolls befreit, wenn die eingeführten warmgewalzten Flachstahl-Coils zur Herstellung von Fertigwaren dienen, die am Ende ausgeführt werden. Die beiden in die Stichprobe einbezogenen Ausführer legten keine Beweise für die Entrichtung des Einfuhrzolls im Untersuchungszeitraum vor, die eine Berichtigung zum Zwecke eines gerechten Vergleichs rechtfertigen würden. Vielmehr ging aus den vorgelegten Informationen hervor, dass sie die mit den einzelnen Genehmigungen für die aktive Veredelung verbundene Ausfuhrverpflichtung erfüllt hatten. Daher wurde das Vorbringen als unbegründet zurückgewiesen.

(643) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung wies Borcelik darauf hin, dass die Kommission die an einen verbundenen Händler auf dem Inlandsmarkt gezahlte Provision aus den Berichtigungen herausgerechnet habe, die in Bezug auf die Inlandsverkäufe an verbundene und unabhängige Abnehmer gemeldet worden seien. Die Kommission habe es jedoch versäumt, ebendiese Provisionen herauszurechnen, die als Ertrag aus den Weiterverkäufen des verbundenen Händlers an unabhängige inländische Abnehmer gemeldet worden seien.

(644) Die Kommission prüfte das Vorbringen und stellte fest, dass die vom verbundenen Händler erhaltene Provision aufgrund eines sachlichen Fehlers tatsächlich nicht aus den Berichtigungen herausgerechnet worden war, die in Bezug auf die Weiterverkäufe des inländischen Händlers an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt ausgewiesen worden waren. Die Kommission berichtigte den Fehler.

(645) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik vor, dass die Kommission einen inkohärenten Ansatz angewandt habe, insofern sie die ausgewiesenen Kreditkosten aus den Inlandsverkäufen herausgerechnet habe, während sie die ausgewiesenen Kreditkosten bei den Unionsverkäufen zwar außer Acht gelassen habe, aber dennoch einen auf der Grundlage der angegebenen Zahlungsbedingungen neu berechneten Betrag einbezogen habe. Borcelik zufolge sollte bei allen Verkäufen derselbe Ansatz verfolgt werden, da die Zahlungsmodalitäten auf beiden Märkten gleich seien.

(646) Die Kommission teilte diese Auffassung nicht. Das Unternehmen behauptete, dass es bei Verkäufen auf dem Inlandsmarkt und auf dem Unionsmarkt dieselben Zahlungsmodalitäten angewandt habe. Die Untersuchung ergab jedoch, dass die bei Verkäufen in die Union verwendeten Zahlungsmethoden es meistens nicht ermöglichten, Zahlungen auf dieselbe Weise wie auf dem Inlandsmarkt einzuziehen. Allerdings stellte die Kommission fest, dass bei Ausfuhrverkäufen über einen bestimmten inländischen Händler ähnliche Zahlungsmethoden angewandt wurden wie auf dem Inlandsmarkt. Daher rechnete die Kommission bei den entsprechenden Geschäftsvorgängen die Berichtigung für Kreditkosten auch aus den Verkäufen an unabhängige Abnehmer in der Union heraus. Die vertraulichen Einzelheiten der vorstehenden Analyse wurden dem Unternehmen in der unternehmensspezifischen Unterrichtung offengelegt.

(647) In seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik erneut vor, die Kommission sei uneinheitlich vorgegangen, indem sie die Kreditkosten für Inlandsverkäufe nicht anerkannt, für Verkäufe in die Union hingegen anerkannt habe, mit Ausnahme der Verkäufe über einen unabhängigen Inlandshändler. Das Unternehmen stimmte zwar zu, dass die vertraglich vereinbarten Zahlungsbedingungen die Preisgestaltung beeinflussten, beanstandete jedoch, dass die Kommission die ausgewiesenen Kreditkosten anhand der Zahlungsmodalitäten beurteilt habe, also danach, wie die Rechnungen letztlich beglichen worden seien.

(648) Die Kommission stellte klar, dass bestimmte Zahlungsmodalitäten tatsächlich dazu führen können, dass der gewährte Handelskredit keinen Einfluss auf die Höhe des Verkaufspreises hat, insbesondere wenn diese Modalitäten durchgängig angewandt werden und bei der vertraglichen Vereinbarung der Zahlungsfrist bekannt sind. Beispielsweise war die Kommission der Auffassung, dass die vertraglich vereinbarte Zahlungsfrist die Preisgestaltung des Lieferanten nicht beeinflusst, wenn Stammkunden bei ihm ein Laufkonto führen und ihre ausstehenden Verbindlichkeiten durch gelegentliche Pauschalzahlungen begleichen, statt jede Rechnung bis zu ihrem jeweiligen Fälligkeitstermin vollständig zu bezahlen. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(649) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung beanstandete Borcelik die Behandlung von transportbezogenen Kosten, die direkte Transportkosten und Transportkosten zwischen dem Werk von Borçelik und (unverbundenen) Lagern umfassen, durch die Kommission. Konkret brachte Borcelik vor, dass die direkten Transportkosten als Berichtigung vom Inlandsverkaufspreis abgezogen und aus den für die Prüfung der Frage, ob die Verkäufe im normalen Handelsverkehr getätigt wurden, herangezogenen VVG-Kosten herausgerechnet werden sollten.

(650) Borcelik brachte ferner vor, dass die Zurechnung der Frachtkosten für den Transport vom Werk zu externen Lagerhäusern zu den Inlandsverkäufen durch die Kommission nicht mit ihrer bisherigen Praxis vereinbar sei, nach der zumindest bei Inlandsverkäufen Transportkosten zu einem Lagerhaus – unabhängig davon, ob dieses einer verbundenen oder einer unabhängigen Partei gehört – nicht als Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe e der Grundverordnung abgezogen werden könnten ([128]). Nach Auffassung von Borcelik würde dies auch bedeuten, dass die Kommission die verfügbaren Informationen in Bezug auf diese Kosten nicht hätte verwenden können, da sie überhaupt nicht hätten gemeldet werden müssen.

(651) Borcelik brachte ferner vor, dass die Fracht zu angemieteten Lagerhäusern nicht als transportbezogene Kosten zu den VVG-Kosten hinzugerechnet werden sollte.

(652) Das Unternehmen wiederholte seine in den Erwägungsgründen 649 bis 651 dargelegten Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl diese Sachverhalte nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung waren und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(653) In Bezug auf die buchhalterische Behandlung der für die Fracht zwischen dem Werk und den angemieteten Lagerhäusern anfallenden Kosten stellte die Kommission zunächst fest, dass das Unternehmen den Buchungsschlüssel, unter dem die Kosten angeblich verbucht wurden, weder im vorgelegten Buchungsplan noch in der vorläufigen Bilanz ausgewiesen hat. Wie in den Erwägungsgründen 573, 580 und 581 dargelegt, hat das Unternehmen selbst nach mehreren Anfragen keine vollständige vorläufige Bilanz vorgelegt. Aus der Stellungnahme des Unternehmens zur endgültigen Unterrichtung geht hervor, dass in der Fassung, die schließlich während des Kontrollbesuchs vor Ort entgegengenommen wurde, offenbar immer noch einige Abschlüsse fehlten. Darüber hinaus prüfte die Kommission den Bericht aus der Kostenrechnung des Unternehmens und stellte fest, dass die Frachtkosten zwar vom Unternehmen nicht als VVG-Kosten behandelt wurden, aber auch nicht unter den Herstellkosten erfasst waren. Daher bestätigte die Kommission, dass die Zurechnung der Frachtkosten zu den VVG-Kosten zu dem Zweck, alle Kosten zu erfassen, die zu den Gesamtkosten im Zusammenhang mit der Herstellung und dem Verkauf der untersuchten Ware beigetragen haben, ein geeigneter Ansatz war, um die Kosten für die Prüfung der Frage, ob die Verkäufe im normalen Handelsverkehr getätigt wurden, abzubilden. Die internen Transportkosten (zwischen verschiedenen Lagern des Herstellers) – sofern sie sich auf die Inlandsverkäufe beziehen – können zwar nicht in Abzug gebracht werden, wenn entweder der Ausfuhrpreis oder der Normalwert auf die Handelsstufe ab Werk umgerechnet wird (da sie zu dieser Handelsstufe gehören), es handelt sich aber dennoch um Kosten im Sinne des Artikels 2 Absatz 6 der Grundverordnung, „die der untersuchte Ausführer oder Hersteller bei der Produktion und dem Verkauf der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr tatsächlich verzeichnet". Folglich wurden die in den Erwägungsgründen 649 bis 651 dargelegten Vorbringen zurückgewiesen.

(654) Schließlich brachten Borcelik und Tatmetal vor, die Kommission habe gegen die Verpflichtung nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung verstoßen, einen gerechten Vergleich auf derselben Handelsstufe durchzuführen, da die Hinzurechnung der Transportkosten zu den VVG-Kosten und somit zum Normalwert dazu geführt habe, dass der Normalwert nicht auf der Stufe ab Werk berechnet wurde, während der Ausfuhrpreis diese Kosten nicht enthalten habe und folglich auf der Stufe ab Werk berechnet worden sei. Tatmetal schlug vor, die Kommission solle die Inlandsfrachtkosten wieder in die Auflistung der Inlandsverkäufe aufnehmen und die VVG-Kosten auf der Stufe ab Werk beibehalten.

(655) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Tatmetal ferner vor, dass die Kommission, wenn sie einerseits weiterhin die Auffassung vertrete, dass es unangebracht sei, die von Tatmetal berechneten Werte für die Inlandsfracht heranzuziehen, andererseits nicht bei der rechnerischen Ermittlung der VVG-Kosten die Summe dieser Werte den Inlandsfrachtkosten zuordnen dürfe. Tatmetal forderte die Kommission auf, die die Inlandsfracht betreffenden Berechnungen von Tatmetal vollständig außer Acht zu lassen und den Gesamtbetrag des Inlandstransports, der anhand der vorläufigen Bilanz von Tatmetal ermittelt wurde, in der Tabelle G – Gewinn- und Verlustrechnung – auf Umsatzbasis zuzuordnen.

(656) Die Kommission prüfte das in Erwägungsgrund 654 dargelegte Vorbringen von Borcelik. Tatsächlich wurden die Frachtkosten für eine kleine Zahl von Geschäftsvorgängen hinreichend belegt. Die für die einzelnen Geschäftsvorgänge geltenden Lieferbedingungen wurden ebenfalls ordnungsgemäß überprüft. Daher ermittelte die Kommission auf der Grundlage der überprüften Informationen die niedrigsten tatsächlichen Frachtstückkosten und wandte diese Frachtkosten auf alle Geschäftsvorgänge an, bei denen die Waren an den Abnehmer geliefert wurden. Da diese Berichtigung nach Artikel 18 der Grundverordnung vorgenommen wurde, vertrat die Kommission die Auffassung, dass durch die Zugrundelegung der niedrigsten Stückfrachtkosten sichergestellt wurde, dass das Dumpingverhalten des Unternehmens nicht infolge seiner mangelnden Bereitschaft zur Mitarbeit in dieser Frage unterschätzt wurde. Die Einzelheiten dieser Überarbeitung wurden dem Unternehmen in einer unternehmensspezifischen Unterrichtung mitgeteilt.

([128]) Durchführungsverordnung (EU) 2021/2012 der Kommission vom 17. November 2021 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren von kaltgewalzten Flacherzeugnissen aus nicht rostendem Stahl mit Ursprung in Indien und Indonesien (ABl. L 410 vom 18.11.2021, S. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), Erwägungsgrund 83. Panelbericht, *European Union – Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia*, WT/DS616/R, Rn. 7.584.

(657) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung verwies Borcelik auf Artikel 18 Absatz 3 der Grundverordnung und brachte vor, da die Kommission die in einem Anhang zur Fragebogenantwort und in einer beim Kontrollbesuch vorgelegten Unterlage enthaltenen Informationen bereits verwendet habe, hätte sie diese zur genaueren Ermittlung der Stückfrachtkosten heranziehen müssen. In diesem Zusammenhang brachte Borcelik vor, dass die von der Kommission zugrunde gelegten Stückfrachtkosten zu niedrig seien. Der einfache Durchschnitt der Stückfrachtkosten, die dem Anhang zur Fragebogenantwort bzw. der beim Kontrollbesuch vorgelegten Unterlage zu entnehmen seien, sei wesentlich höher. Ferner verwies das Unternehmen auf die Spanne der im Anhang zur Fragebogenantwort angegebenen Stückfrachtkosten.

(658) Darüber hinaus sei nur ein Teil der angefallenen Transportkosten zugeordnet und der verbleibende Betrag in die VVG-Kosten einbezogen worden, die bei der Prüfung der Frage herangezogen worden seien, ob die Verkäufe im normalen Handelsverkehr getätigt worden seien; daher entspreche der sich daraus ergebende Normalwert nicht dem Preis ab Werk.

(659) Die Kommission stellte fest, dass das Unternehmen nicht erläutert hatte, weshalb der einfache Durchschnitt auf der Grundlage von Informationen aus einer beim Kontrollbesuch vorgelegten Unterlage, bei der bereits erhebliche Mängel festgestellt worden waren, geeigneter sein sollte als die von der Kommission angewandte Methode. Die Unterlage enthielt nämlich nur für einen verschwindend geringen Anteil aller Inlandsverkäufe Angaben zu den Transportkosten. Erstens hatte die Kommission, wie in Erwägungsgrund 656 dargelegt, die niedrigsten Stückfrachtkosten zugrunde gelegt, damit das Dumpingverhalten des Unternehmens nicht aufgrund seiner mangelnden Bereitschaft zur Mitarbeit in dieser Frage unterschätzt wurde. Zweitens konnte angesichts der erheblichen Unvollständigkeit des beim Kontrollbesuch als Beleg vorgelegten Versandberichts (der weniger als 3 % der relevanten Inlandsverkäufe abdeckte – siehe auch Erwägungsgrund 576) der einfache Durchschnitt der Stückkosten nicht als geeigneter oder für die tatsächlichen Frachtkosten repräsentativer angesehen werden als die von der Kommission angewandte Methode. Der Anhang zur Fragebogenantwort enthielt eine Preisliste für Transportdienstleistungen und wurde tatsächlich als bestmöglicher verfügbarer Ersatzwert zur Schätzung der Frachtkosten zwischen dem Werk und einem Lager herangezogen (Einzelheiten siehe Erwägungsgründe 577, 599 und 608 sowie 649 bis 653). Dieser Anhang wurde jedoch nicht unmittelbar überprüft, da das Unternehmen während des Kontrollbesuchs vor Ort erklärte, es habe den Versandbericht verwendet, der – wie erwähnt – beim Kontrollbesuch als Beleg vorgelegt wurde. Selbst der niedrigste in der Preisliste angegebene Stückfrachtpreis lag über den niedrigsten Stückfrachtkosten, die die Kommission im Versandbericht ermittelt hatte. Dies deutet darauf hin, dass der Anhang selbst möglicherweise unvollständig war oder die tatsächlich gezahlten Preise für Transportdienstleistungen nicht widerspiegelte. Die Kommission wies dieses Vorbringen zurück.

(660) Das Vorbringen, der Normalwert entspreche nicht dem Preis ab Werk, erachtete die Kommission hingegen als begründet und änderte die Dumpingspanne entsprechend.

(661) In Bezug auf Tatmetal bekräftigte die Kommission, dass keine Nachweise zur Bestätigung der Inlandsfrachtkosten für jeden einzelnen Geschäftsvorgang vorgelegt wurden. Die Kommission stellte ferner fest, dass die Lieferadresse bzw. der Abholort im Buchführungssystem nicht erfasst war, was es ermöglicht hätte, den Bestimmungsort der als an den Kunden geliefert ausgewiesenen Inlandsverkäufe nachzuvollziehen. Dennoch war die Kommission der Auffassung, dass die niedrigsten angemessenen Frachtstückkosten – in diesem Fall für das Gebiet Kocaeli – als Näherungswert für die Frachtkosten herangezogen werden konnten, um den Normalwert auf der Stufe ab Werk zu ermitteln, da diese Berichtigung gemäß Artikel 18 der Grundverordnung vorgenommen wurde. Dem Vorbringen wurde teilweise stattgegeben.

(662) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte Tatmetal vor, dass nur ein Teil der angefallenen Transportkosten zugeordnet und der verbleibende Betrag in die VVG-Kosten einbezogen worden sei, die bei der Prüfung der Frage herangezogen worden seien, ob die Verkäufe im normalen Handelsverkehr getätigt worden seien; daher entspreche der sich daraus ergebende Normalwert nicht dem Preis ab Werk.

(663) Die Kommission erachtete das Vorbringen als begründet und änderte die Dumpingspanne entsprechend.

(664) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte Tatmetal vor, bei der Zuordnung der Frachtkosten für Inlandsverkäufe mit Lieferung an die Abnehmer sei ein Fehler gemacht worden. Tatmetal ersuchte die Kommission, den Fehler zu berichtigen.

(665) Nach Prüfung des Vorbringens von Tatmetal passte die Kommission die Daten zu den Inlandsverkäufen an und aktualisierte die Tabelle G-PL entsprechend.

3.5.5.2. Berichtigungen des Ausfuhrpreises

(666) Um den Ausfuhrpreis wieder auf die Handelsstufe ab Werk zurückzurechnen, wurden Berichtigungen für Fracht-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten vorgenommen.

(667) Bei folgenden Faktoren, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten, erfolgten Berichtigungen: Verpackungskosten, Kreditkosten und Bankgebühren.

(668) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik vor, dass die von der Kommission vorgenommene Änderung des Zinssatzes, der zur Ermittlung der Kreditkosten für den Weiterverkauf der untersuchten Ware durch Bamesa Otel an unabhängige Abnehmer in der Union herangezogen wurde, fehlerhaft sei.

(669) Die Kommission prüfte dieses Vorbringen. Bei der Änderung des Zinssatzes, wie mit dem Unternehmen vereinbart, ist der Kommission tatsächlich ein Schreibfehler unterlaufen. Die Kommission hat den Fehler berichtigt und die Höhe der Kreditkosten in der Berechnung der Dumpingspanne korrigiert.

(670) Was Tatmetal betrifft, so stützte sich die Kommission aufgrund der erheblichen Unstimmigkeiten bei den in der Aufstellung der Inlandsverkäufe und der Aufstellung der EU-Verkäufe angegebenen Wechselkursen, wie in den Erwägungsgründen 551 bis 553 dargelegt, auf die verfügbaren Informationen. Die Kommission ersetzte die angegebenen täglichen Wechselkurse durch die monatlichen Wechselkurse, die im Antidumpingfragebogen für ausführende Hersteller aufgeführt waren.

(671) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Tatmetal vor, dass die Kommission bei der Vornahme von Berichtigungen der Auflistung der EU-Verkäufe fälschlicherweise bestimmten FOB- und FCA-Geschäften Seefracht zugeordnet habe.

(672) Die Kommission prüfte die Zuordnung von Seefracht bei jedem einzelnen Geschäft und berichtigte die irrtümliche Zuordnung von Seefracht zu bestimmten FOB- und FCA-Geschäften. Dem Vorbringen wurde stattgegeben.

3.5.5.3. Währungsumrechnungen

(673) Die Inlandsverkäufe erfolgten in verschiedenen Währungen, darunter TRY, EUR und USD. Die Ausfuhren in die Union wurden in EUR oder USD abgewickelt. Daher war eine Währungsumrechnung erforderlich, um den Normalwert mit dem Ausfuhrpreis vergleichen zu können. Die Kommission rechnete die Verkaufspreise in TRY um, die Buchführungswährung der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller.

(674) Um festzustellen, welches Datum gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung als Datum des Verkaufs anzusehen ist, prüfte die Kommission, ob die wesentlichen Verkaufsbedingungen auf der Grundlage der Rechnung oder der Bestellung/des Verkaufsvertrags festgelegt wurden. Die Kommission stellte fest, dass die überwiegende Mehrheit der Verkäufe auf einzelnen Bestellungen und nicht auf langfristigen Verkaufsverträgen beruhte. In der Bestellung waren die wesentlichen Verkaufsbedingungen wie Produktspezifikationen, Menge, Lieferdatum, Stückpreis (in der Regel in einer Fremdwährung, hauptsächlich USD) und Zahlungsbedingungen festgelegt. In der Bestellung war eine Toleranz bei der gelieferten Menge vorgesehen, der Preis war jedoch in der Bestellung verbindlich festgelegt. Die bei den in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellern eingeholten Beweise bestätigten, dass die in der Rechnung ausgewiesenen Preise nicht berichtigt wurden, um den Schwankungen der Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse oder den Wechselkursschwankungen zwischen der Währung der Bestellung und der Buchhaltungswährung der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller Rechnung zu tragen. Daher stellte die Kommission fest, dass in der Bestellung die wesentlichen Verkaufsbedingungen angemessener festgelegt waren und daher deren Datum für Währungsumrechnungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung herangezogen werden sollte.

(675) In ihren Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung brachten sowohl Borcelik als auch Tatmetal vor, dass die wesentlichen Verkaufsbedingungen zum Zeitpunkt der Bestellung nicht festgelegt gewesen seien. Die in diesen Bestellungen enthaltenen Elemente hätten zum Zeitpunkt der Auftragserteilung noch nicht festgestanden und seien erst zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung endgültig festgelegt worden. Beide Unternehmen verwiesen zur Untermauerung des Vorbringens auf die vorliegenden Beweise, aus denen hervorgehe, dass die von der Kommission überprüften Verkäufe Unterschiede zwischen den Bestellungen und den Rechnungen bestätigten, die in einigen Fällen über die in der Bestellung vereinbarten Toleranzen hinausgegangen seien.

(676) Die Kommission stellte unter Bezugnahme auf das Urteil des Gerichts in der Rechtssache Özkan Demir ([129]) fest, dass es Sache der Kommission ist, zu begründen, weshalb der Zeitpunkt der Bestellung die wesentlichen Verkaufsbedingungen besser widerspiegelt. Die Kommission stellte fest, dass aus Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung in Verbindung mit dem einleitenden Teil von Artikel 2 Absatz 10, der sich auf den gerechten Vergleich zwischen dem Ausfuhrpreis und dem Normalwert auf derselben Handelsstufe bezieht, hervorgeht, dass sich der Begriff „wesentlich" auf die Handelsbedingungen des Verkaufs und nicht auf rechtliche Bedingungen bezieht. Zu solchen Handelsbedingungen zählen insbesondere der Preis, die Menge, die Zahlungs- und Liefermodalitäten oder andere kommerzielle Merkmale eines Geschäfts, die für eine bestimmte Wirtschaftstätigkeit oder Art von Produktion spezifisch sind.

(677) Die Kommission stellte fest, dass die türkische Lira im Untersuchungszeitraum gegenüber dem Euro um insgesamt rund 33 % abgewertet wurde und dass die Zeitspanne zwischen dem Bestelldatum und dem Rechnungsdatum bei Borcelik und Tatmetal stark variierte und mitunter sehr lang war: zwischen 0 Tagen und 130 Tagen bei Inlandsverkäufen und zwischen 0 Tagen und 182 Tagen bei Ausfuhrverkäufen. Beide Unternehmen wiesen ihre Inlands- und Ausfuhrverkäufe in Fremdwährungen aus und trugen damit starken Wertschwankungen der türkischen Lira gegenüber Fremdwährungen Rechnung.

(678) Was die von Borcelik vorgelegten Nachweise angeht, also die Belege für zusätzliche Geschäftsvorgänge mit unterschiedlichen Preisen zum Zeitpunkt der Bestellung und zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung, stellte die Kommission fest, dass sie die Vorbringen des Unternehmens in Wirklichkeit nicht stützten. Die Kommission holte Belege für 47 Rechnungen über Verkäufe kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt und an sowohl verbundene als auch unabhängige Abnehmer in der Union ein. Diese Rechnungen deckten in der Regel eine Reihe einzelner Geschäftsvorgänge ab (in dieser Untersuchung stellte in der Regel jedes Coil einen separaten Geschäftsvorgang dar). In diesen Belegen fand das Unternehmen nur einen einzigen Fall, in dem die gelieferte Menge außerhalb der vereinbarten Toleranz lag. Die Kommission war der Auffassung, dass dieser Umstand das festgestellte Muster, wonach die wesentlichen Verkaufsbedingungen in der Bestellung festgelegt wurden, nicht widerlegen kann, zumal es andere Gründe für die Änderung der Menge gegeben haben könnte, etwa Teillieferungen oder Lieferrückstände. Das Unternehmen brachte ferner vor, dass sich bei vier Rechnungen über Verkäufe in die Union der Preis zwischen der Bestellung und der Rechnung geändert habe und sich daher auch die wesentlichen Verkaufsbedingungen geändert hätten. Die Kommission stellte fest, dass die Waren in allen vier Fällen über einen unabhängigen inländischen Händler in die Union verkauft wurden. Als Nachweis legte das Unternehmen Preisangebote vor, nicht aber die tatsächlichen Bestellungen. Dies wurde durch das Datum der Preisangebote und das Datum der in der Buchhaltung des Unternehmens erfassten Bestellungen bestätigt. In allen vier Fällen war der angebotene Preis der Preis auf der Stufe ab Werk, der Verkauf erfolgte jedoch unter der Lieferbedingung FOB. Es ist daher wahrscheinlich, dass der Preisunterschied, der bei allen vier Rechnungen stets derselbe war, den zusätzlichen Fracht-, Bereitstellungs- und Verladekosten von Borcelik entsprach.

(679) Folglich wurde das in Erwägungsgrund 675 dargelegte Vorbringen von Borcelik auf der Grundlage der in den Erwägungsgründen 676 bis 678 dargelegten Erwägungen zurückgewiesen.

(680) Was die von Tatmetal vorgelegten Nachweise betrifft, so handelte es sich dabei um zwei von der Kommission während der Kontrolle stichprobenartig überprüfte Geschäftsvorgänge, die nach Ansicht des Unternehmens die Argumentation der Kommission entkräfteten. Zur Begründung führte das Unternehmen an, dass sich zwischen der Bestellung bzw. dem Verkaufsvertrag und der Rechnung die Mengen und Verkaufspreise und in einem Fall auch die Zahlungsbedingungen geändert hätten.

(681) Im Rahmen der Kontrolle zog die Kommission eine Stichprobe aus zehn Inlandsverkäufen und 14 EU-Ausfuhrverkäufen heran. Die Kommission stellte fest, dass die von Tatmetal für die beiden in die Stichprobe einbezogenen Geschäftsvorgänge bezifferte Mengendifferenz innerhalb der in der Bestellung vereinbarten und folglich darin festgelegten Mengen- und Gewichtstoleranzen lag. Die Kommission stellte ferner fest, dass bei einem der beiden bezifferten Geschäftsvorgänge der Preisunterschied minimal war (weniger als 0,1 %), was nicht als Verstoß gegen die in der Bestellung enthaltenen Verkaufsbedingungen angesehen werden kann. Das Vorliegen einer Abweichung von den in der Bestellung festgelegten Bedingungen wurde nur in einer von 24 von der Kommission geprüften Bestellungen festgestellt. Die Kommission vertrat die Auffassung, dass das Ausmaß der Abweichung von den in den Bestellungen festgelegten Verkaufsbedingungen minimal war und dass dieser eine Fall der Nichteinhaltung eine Ausnahme darstellte, die das von der Kommission vorgebrachte Argument, dass die wesentlichen Verkaufsbedingungen zum Zeitpunkt der Bestellung festgelegt wurden, nicht entkräften konnte. Der Einwand wurde zurückgewiesen.

([129]) Urteil vom 2. September 2026, Özkan Demir Çelik Sanayi Aî/Europäische Kommission, T-175/24, Rn. 41 bis 43.

(682) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Tatmetal vor, dass die Kommission, wenn sie bei der Umrechnung des Rechnungswerts den Wechselkurs zum Zeitpunkt der Bestellung zugrunde gelegt hat, denselben Wechselkurs bei der Umrechnung von direkten Vertriebskosten wie Fracht-, Liege-, Provisions-, Bereitstellungs- und Verladekosten in der Auflistung der EU-Verkäufe hätte zugrunde legen müssen. Tatmetal brachte vor, dass der Betrag der direkten Vertriebskosten in anderen Währungen im Voraus festgelegt worden sei und dass die Kommission die durchschnittliche Zeitspanne zwischen dem Zeitpunkt der Bestellung bzw. des Verkaufsvertrags und der von Tatmetal berechneten Rechnung zugrunde legen sollte. Tatmetal legte Belege zur Untermauerung seines Vorbringens vor.

(683) Die Kommission stellte klar, dass sie bei ihren Berechnungen für diese Kosten den am Rechnungsdatum geltenden Wechselkurs zugrunde gelegt hatte. Die Kommission erinnerte daran, dass die direkten Vertriebskosten, wie Inlands- oder Ausfuhrfrachtkosten, zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung in der Buchführung des Unternehmens erfasst und in der Tabelle zu den Inlandsverkäufen und der Tabelle zu den EU-Verkäufen auf der Grundlage des Wechselkurses der Rechnung ausgewiesen wurden. Die Kommission akzeptierte daher die von Tatmetal angegebenen, in TRY umgerechneten Werte. Die Kommission stellte fest, dass die Verwendung des Datums des Kaufauftrags eine Berichtigung für Währungsumrechnungen gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung betraf, während Berichtigungen für Transport-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten nach Maßgabe von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe e der Grundverordnung vorgenommen werden, wonach die tatsächlich angefallenen Kosten zugrunde zu legen sind, wie es die Kommission getan hat.

(684) Ungeachtet der vorstehenden Ausführungen analysierte die Kommission die Nachweise, auf deren Grundlage Tatmetal die durchschnittliche Zeitspanne zwischen dem Wechselkurs zum Datum des Kaufauftrags und dem Wechselkurs zum Rechnungsdatum ermittelt hat, und stellte fest, dass eine der drei vorgelegten Nachweisdateien in Bezug auf die Anpassung des Wechselkurses für die Berichtigungen in der Auflistung der EU-Verkäufe ein E-Mail-Austausch zwischen Tatmetal und dem Transportunternehmen war, der an einem bestimmten Tag stattfand. Tatmetal stellte diesen E-Mail-Austausch in Zusammenhang mit einem Ausfuhrverkauf, doch war es nicht möglich, die im E-Mail-Austausch erörterten Waren einem Ausfuhrverkauf zuzuordnen. Darüber hinaus enthält die E-Mail-Korrespondenz Preisangebote, gibt jedoch weder Aufschluss über die Merkmale der Bestellung noch über die Bedingungen des Verkaufsvertrags. So wurde beispielsweise nicht eindeutig angegeben, ob es sich bei der Ware um kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse handelte; auch fehlten Angaben zu den Verkaufsbedingungen, den ausgehandelten Mengen usw. Der zweite Nachweis umfasste einen E-Mail-Austausch über Preisangebote mit einem anderen Transportunternehmen und eine entsprechende Rechnung für die Transportdienstleistung. Die Kommission stellte jedoch fest, dass die Rechnung für Coils aus verzinktem Stahl ausgestellt worden war und nicht mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Verbindung zu stehen schien. Der dritte Beweis war ein E-Mail-Austausch über Seefracht, und obwohl einige Verkaufsbedingungen in der E-Mail aufgeführt waren, enthielt sie keine Einzelheiten, die die E-Mail mit den Geschäftsvorgängen in der Auflistung der EU-Verkäufe in Verbindung bringen könnten. Das Vorbringen wurde zurückgewiesen.

(685) Sowohl Borcelik als auch Tatmetal brachten ferner vor, dass für den Fall, dass die Kommission weiterhin die Auffassung vertreten sollte, dass die wesentlichen Verkaufsbedingungen zum Zeitpunkt des Kaufauftrags festgelegt wurden, dasselbe Prinzip für ihre Rohstoffkäufe gelten sollte. Folglich sollte die Kommission die Währungsumrechnungen für diese Käufe auf der Grundlage des Datums des Kaufauftrags und nicht des Rechnungsdatums vornehmen. Diesbezüglich wies Borcelik darauf hin, dass das Gericht in der Rechtssache Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ u. a./Europäische Kommission bestätigt habe, dass die Verpflichtungen/Bedingungen des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung in Bezug auf Währungsumrechnungen gleichermaßen für Ausfuhrverkäufe, Inlandsverkäufe und Herstellkosten gelten ([130]).

(686) Diesbezüglich stellte die Kommission fest, dass Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung in Situationen anwendbar ist, „in denen der Vergleich eine Währungsumrechnung erfordert“. Die Kosten von Borcelik und Tatmetal wurden in ihren Büchern erfasst, der Kommission mitgeteilt und in TRY überprüft. Da die Dumpingberechnung für die beiden ausführenden Hersteller in TRY durchgeführt wurde, erforderte der Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis keine Umrechnung der Währung dieser Kosten, weshalb Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j keine Anwendung fand. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(687) Darüber hinaus verwies Borcelik auf die während des Kontrollbesuchs vor Ort vorgelegten Belege für den Einkauf von Rohstoffen. Auf der Grundlage dieser Unterlagen berechnete das Unternehmen eine durchschnittliche Durchlaufzeit zwischen einer Bestellung und der Rechnung und verlangte, diese Durchlaufzeit bei der Schätzung des Bestelldatums der anderen Rohstoffkäufe zugrunde zu legen.

([130]) Urteil des Gerichts vom 8. Mai 2024, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ u. a./Europäische Kommission, T-629/21, ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Wie in Erwägungsgrund 686 erläutert, erforderte der Vergleich im vorliegenden Fall keine Währungsumrechnungen in Bezug auf die Rohstoffkosten. Der Vollständigkeit halber prüfte die Kommission dennoch die Belege und stellte fest, dass die eingeholten Unterlagen nur weniger als 0,1 % der gekauften Rohstoffe abdeckten. Zudem stimmten die bei der Berechnung verwendeten Bestell- und Rechnungsdaten nicht mit den Angaben in den vorgelegten Unterlagen überein. Das Unternehmen verwendete das in seinem Buchführungssystem erfasste „Datum der letzten Änderung" als Bestelldatum, obwohl die mit den Belegen eingereichten Bestellungen anders datiert waren. Gleichzeitig verwendete das Unternehmen nicht das Datum der Handelsrechnung, um die Durchlaufzeit zu bestimmen. Stattdessen verwendete es offenbar das Datum der Zollabfertigung. Zusammenfassend ist festzustellen, dass das Unternehmen, selbst wenn im Hinblick auf die Herstellkosten eine Währungsumrechnung erforderlich wäre, was nicht der Fall ist, keine kohärenten und zuverlässigen Informationen vorgelegt hat, die solche Umrechnungen ermöglichen würden. Folglich wurde der Antrag des Unternehmens abgelehnt, den Wert der Rohstoffe auf der Grundlage der von dem Unternehmen vorgelegten Informationen unter Verwendung des Wechselkurses am Tag der Bestellung zu korrigieren.

(689) Ebenso legte Tatmetal in seiner Antwort auf die endgültige Unterrichtung Informationen vor, die für die beantragte Umrechnung der Rohstoffpreise unter Verwendung des Wechselkurses am Tag der Bestellung verwendet werden sollten. In diesem Zusammenhang legte das Unternehmen die Auflistung der Einkäufe von warmgewalzten Flachstahl-Coils mit von Hand eingefügten Bestelldaten vor.

(690) Wie bereits erläutert (siehe Erwägungsgrund 686), stellte die Kommission fest, dass der Vergleich im vorliegenden Fall keine Währungsumrechnungen in Bezug auf die Rohstoffkosten erforderte. Jedenfalls legte Tatmetal weder Beweise für die Richtigkeit der Bestelldaten noch Nachweise über die in den Bestellungen/Verkaufsverträgen für den Einkauf von Rohstoffen festgelegten Bedingungen vor. Die Kommission stellte ferner fest, dass Tatmetal keine Rechtsgrundlage angab, auf deren Grundlage eine solche Berichtigung gerechtfertigt wäre. Der Einwand wurde zurückgewiesen.

(691) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik vor, dass die Kommission ihrer Beweispflicht im Hinblick auf die von ihr nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung vorgenommene Berichtigung der Währungsumrechnung nicht nachgekommen sei, da sie nicht dargelegt habe, wie sich die Währungsumrechnungen auf die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise ausgewirkt hätten.

(692) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass der Zweck von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung sowohl dem praktischen Erfordernis der Währungsumrechnung, wenn Geschäftsvorgänge in verschiedenen Währungen abgewickelt werden, als auch dem Erfordernis eines gerechten Vergleichs Rechnung trägt, indem er beispielsweise vorgibt, welcher Wechselkurs in Fällen zu verwenden ist, in denen Devisentermingeschäfte unmittelbar mit Ausfuhrverkäufen verknüpft sind. Im Hinblick auf das praktische Erfordernis der Währungsumrechnung enthält Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe j der Grundverordnung Hinweise dazu, welches Datum zur Bestimmung des Wechselkurses herangezogen werden sollte: Maßgeblich ist das Verkaufsdatum, das normalerweise dem Rechnungsdatum entspricht, es sei denn, die wesentlichen Verkaufsbedingungen werden zu einem anderen Zeitpunkt festgelegt. Im vorliegenden Fall stellte die Kommission fest, dass die wesentlichen Verkaufsbedingungen, wie in Erwägungsgrund 674 erläutert, in der Bestellung festgelegt wurden. Sie entschied daher, dass es angemessener ist, den auf eine Fremdwährung lautenden Rechnungswert zum Wechselkurs am Tag der Bestellung in TRY umzurechnen.

(693) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte Borcelik vor, die Kommission habe einen diskriminierenden Ansatz verfolgt, indem sie die Währungsumrechnungen auf der Grundlage des Bestelldatums nur im Fall der Türkei vorgenommen habe, ohne zu erläutern, warum sich die Situation der türkischen ausführenden Hersteller von derjenigen ausführender Hersteller in anderen Ländern unterscheidet. In allen betroffenen Ländern könnten Produktspezifikationen, Mengen, Lieferbedingungen, Stückpreise und Zahlungsbedingungen bereits bei der Bestellung weitgehend vereinbart werden. Dies sei überdies der Standpunkt der Kommission selbst im Hinblick auf Verkäufe in der Stahlindustrie ([131]).

(694) Die Türkei hat über einen längeren Zeitraum hinweg eine anhaltend hohe Inflation (in einigen Jahren sogar eine Hyperinflation) verzeichnet, die sich, wie in Erwägungsgrund 677 erwähnt, in der Abwertung der türkischen Lira niederschlug. Eine solche Situation war in keinem der anderen von dieser Untersuchung betroffenen Länder zu beobachten. Folglich wies die Kommission das Vorbringen zurück, dass die Türkei gegenüber den anderen betroffenen Ländern diskriminiert werde.

([131]) Durchführungsverordnung (EU) 2024/209 der Kommission vom 10. Januar 2024 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren von Wulstflachprofilen (Wulstflachstahl) aus Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Türkei (ABl. L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), Erwägungsgrund 64.

(695) Borcelik wiederholte seine Vorbringen zu den Währungsumrechnungen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl dieser Sachverhalt nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

3.5.6. *Dumpingspannen*

(696) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für die in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert eines jeden Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(697) Die auf dieser Grundlage ermittelten endgültigen gewogenen durchschnittlichen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0

(698) Bei den nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellern ermittelte die Kommission die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne nach Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung. Die Dumpingspanne wurde folglich auf der Grundlage der Spannen der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller berechnet, wobei Dumpingspannen der ausführenden Hersteller in Höhe von 0 % und geringfügige Dumpingspannen sowie Dumpingspannen, die unter den in Artikel 18 der Grundverordnung bezeichneten Umständen ermittelt wurden, nicht berücksichtigt wurden.

(699) In Anbetracht der Sachlage, insbesondere der Tatsache, dass die mangelnde Bereitschaft zur Mitarbeit erst in einer späten Phase des Verfahrens festgestellt wurde und sich die Kommission bei der Ermittlung beider Spannen nur teilweise auf die verfügbaren Informationen stützte, vertrat die Kommission die Auffassung, dass Artikel 9 Absatz 6 nach wie vor Anwendung fand, obwohl sie die Spannen beider in die Stichprobe einbezogener ausführender Hersteller unter den in Artikel 18 der Grundverordnung genannten Umständen ermittelt hatte. Daher hielt es die Kommission für angemessen, sich bei der Ermittlung der Dumpingspanne für die nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller auf diese Spannen zu stützen. Die so ermittelte endgültige Dumpingspanne der nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller beträgt 4,9 %.

(700) Für alle anderen ausführenden Hersteller in der Türkei ermittelte die Kommission die Dumpingspanne nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen. Zu diesem Zweck ermittelte die Kommission den Grad der Mitarbeit der ausführenden Hersteller. Der Grad der Mitarbeit wird auf der Grundlage der Menge der Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller in die Union ermittelt, ausgedrückt als Anteil an den Gesamteinfuhren aus dem betroffenen Land in die Union im UZ, die auf der Grundlage von in Eurostat gemeldeten Daten ermittelt wurden.

(701) Der Grad der Mitarbeit ist in diesem Fall hoch, da die Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Herstellers 100 % der Gesamteinfuhren im Untersuchungszeitraum ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die Dumpingspanne für die nicht mitarbeitenden ausführenden Hersteller in Höhe der höchsten Dumpingspanne des in die Stichprobe einbezogenen Unternehmens festzusetzen.

(702) Die endgültigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
Andere mitarbeitende Unternehmen	4,9
Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in dem betroffenen Land	7,8

3.6. **Vietnam**

3.6.1. *Besondere Marktlage: Verdrängungseffekt*

3.6.1.1. Analyse

(703) Um festzustellen, ob auf dem vietnamesischen Markt aufgrund des Verdrängungseffekts durch chinesische Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen eine besondere Marktlage vorliegt, führte die Kommission folgende Analyse durch: Erstens analysierte die Kommission den Grad der Durchdringung des vietnamesischen Inlandsmarktes durch chinesische Einfuhren in Bezug auf die Menge, zweitens untersuchte die Kommission die Auswirkungen dieser Einfuhren auf die Preise auf dem vietnamesischen Inlandsmarkt.

(704) Bei ihrer Analyse stützte sich die Kommission auf Indikatoren auf landesweiter Ebene, die von den vietnamesischen Behörden bereitgestellt wurden, und auf Indikatoren auf Unternehmensebene, die von der in die Stichprobe einbezogenen Gruppe ausführender Hersteller, POSVIET, vorgelegt wurden. Beide Reihen von Indikatoren wurden, wie in Erwägungsgrund 106 dargelegt, vor Ort überprüft.

3.6.1.1.1. Inlandsmarkt: Mengeneffekt

(705) Zunächst analysierte die Kommission den von den vietnamesischen Behörden gemeldeten Verbrauch von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Vietnam auf der Grundlage der Inlandsverkäufe und Einfuhren.

(706) Der Verbrauch in Vietnam entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 20

Verbrauch in Vietnam (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Verbrauch in 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]
Index	*100*	*94*	*124*	*138*

(1) Aus Gründen der Vertraulichkeit werden die Daten in Spannen angegeben.
Quelle: TRAV.

(707) Zwischen 2022 und 2024, dem letzten Jahr, für das Daten vorliegen, stieg der Verbrauch in Vietnam um 23 Prozentpunkte. Der Anstieg des Verbrauchs der untersuchten Ware war auf mehrere Gesetze, Entschließungen und politische Maßnahmen zurückzuführen, die von der vietnamesischen Regierung im Zeitraum 2024-2025 zur Förderung öffentlicher Investitionen, insbesondere in den Bereichen Infrastruktur und Bauwesen, angenommen wurden ([132]).

(708) Die Einfuhren der untersuchten Ware nach Vietnam entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 21

Einfuhrmenge nach Vietnam (in Tonnen)

Land		2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Gesamteinfuhren, davon:	Einfuhrmenge	266 580	203 390	286 455	314 187
	Index	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) Beispielsweise Entschließung Nr. 103/2023/QH15, Entschließung Nr. 192/2025/QH15, Entschließung Nr. 1321/NQ-UBTVQH15, Entschließung Nr. 162/2024/QH15 oder Entschließung Nr. 189/2025/QH15.

Land		2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
VR China	Einfuhrmenge	136 484	108 229	156 655	144 106
	Index	*100*	*79*	*115*	*106*
Japan	Einfuhrmenge	67 681	53 610	86 382	124 213
	Index	*100*	*79*	*128*	*184*
Taiwan	Einfuhrmenge	28 305	21 043	19 197	17 753
	Index	*100*	*74*	*68*	*63*
Korea	Einfuhrmenge	18 691	10 758	13 080	15 208
	Index	*100*	*58*	*70*	*81*
Australien	Einfuhrmenge	3 858	4 387	7 764	9 664
	Index	*100*	*114*	*201*	*250*

Quelle: Vietnamesische Zollbehörde.

(709) Aus den Einfuhrdaten geht hervor, dass die Einfuhren der untersuchten Ware nach Vietnam zwischen 2022 und dem UZ um 54 % gestiegen sind. Dieser Anstieg der Einfuhren entsprach dem Anstieg des Inlandsverbrauchs, der durch die Pläne der vietnamesischen Regierung zur Erhöhung der Infrastrukturinvestitionen in den Jahren 2024 und 2025 angekurbelt wurde.

(710) Davon stiegen die Einfuhrmengen kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse aus der VR China zwischen 2022 und dem UZ um 6 %. Der Anteil der Einfuhren aus der VR China an den Gesamteinfuhrmengen ging von 51 % im Jahr 2022 auf 46 % im UZ zurück. Dennoch blieb die VR China im gesamten Bezugszeitraum das wichtigste Herkunftsland von Einfuhren kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse nach Vietnam.

(711) Parallel dazu entwickelten sich die Inlandsverkäufe der untersuchten Ware in Vietnam wie folgt:

Tabelle 22

Menge der Inlandsverkäufe (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Gesamtverkaufsmenge auf dem vietnamesischen Markt, davon:	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[2 500 000-2 600 000]	[2 700 000-2 800 000]
Index	*100*	*97*	*126*	*140*

Quelle: TRAV (2022 bis 2024); da die vietnamesischen Behörden keine Inlandsverkäufe für den UZ vorlegten, berechnete die Kommission diese auf der Grundlage der überprüften Antwort des in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers POSVIET auf den Fragebogen.

(712) Die Inlandsverkäufe umfassten die Verkäufe auf dem freien Markt und die Eigenbedarfsverkäufe. Die Verkaufsmengen stiegen zwischen 2022 und 2024 um 26 % und entsprachen damit dem in Erwägungsgrund 707 dargelegten Anstieg des Inlandsverbrauchs.

(713) Auf der Grundlage der vorstehenden Daten zu Verbrauch, Einfuhren und Inlandsverkäufen entwickelten sich die Marktanteile in Vietnam wie folgt:

Tabelle 23

Marktanteil (in %) ([133])

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Inländischer Wirtschaftszweig	[85-90]	[87-92]	[86-91]	[85-90]
Einfuhren, davon:	[10-12]	[9-11]	[10-12]	[10-12]
1. VR China	[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]

Quelle: Vietnamesische Behörde für handelspolitische Schutzmaßnahmen.

(714) Was den Marktanteil betrifft, so lag der Marktanteil des inländischen Wirtschaftszweigs in allen Jahren zwischen 2022 und dem UZ über 85 %. Der Marktanteil der Einfuhren blieb zwischen 2022 und dem UZ ebenfalls stabil bei [10 %-12 %]. Der Marktanteil der chinesischen Einfuhren ging von [5 %-7 %] im Jahr 2022 auf [4 %-6 %] im Jahr 2024 leicht zurück.

(715) Sowohl der in Erwägungsgrund 708 dargelegte Anstieg der Gesamteinfuhrmengen als auch der in Erwägungsgrund 711 dargelegte Anstieg der Inlandsverkäufe spiegelten den in Erwägungsgrund 706 dargelegten Anstieg des Inlandsverbrauchs wider, sodass die Marktanteile beider Länder in etwa auf demselben Niveau blieben. Mit Blick auf die Mengen kann daraus geschlossen werden, dass vor allem der vietnamesische Wirtschaftszweig vom steigenden Verbrauch profitierte.

(716) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass der vietnamesische inländische Wirtschaftszweig von 2022 bis zum UZ eine beherrschende Stellung auf dem vietnamesischen Markt innehatte, wobei kein anderes Land einen Marktanteil von mehr als 6 % hatte.

3.6.1.1.2. Inlandsmarkt: Preiseffekt

(717) Anschließend untersuchte die Kommission die Auswirkungen der Einfuhren aus China auf die Preise auf dem vietnamesischen Inlandsmarkt. Zu diesem Zweck und angesichts des geringen Marktanteils anderer Länder als China untersuchte die Kommission die Stückpreise der Einfuhren aus China und der Inlandsverkäufe.

([133]) Aus Gründen der Vertraulichkeit werden Spannen angegeben.

(718) Der Stückpreis der Einfuhren und Inlandsverkäufe entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 24

Verkaufspreise in Vietnam (in EUR ([134])/Tonne) ([135])

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Durchschnittlicher Stückpreis der Einfuhren aus der VR China nach Vietnam (CIF)	[900-1 000]	[700-800]	[650-750]	[650-750]
Index	*100*	*78*	*73*	*72*
Durchschnittlicher Stückverkaufspreis auf dem Inlandsmarkt in Vietnam	[650-750]	[500-600]	[450-550]	[500-600] ([1])
Index	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) Für den Untersuchungszeitraum basiert der Inlandsverkaufspreis auf den Daten von POSVIET.
Quelle der Einfuhrpreise: Vietnamesische Zollbehörde
Quelle der Inlandsverkaufspreise: TRAV

(719) Die Preisanalyse ergab, dass der durchschnittliche chinesische Einfuhrpreis im gesamten Bezugszeitraum konstant deutlich über dem durchschnittlichen vietnamesischen Inlandspreis lag, wobei beide eine ähnliche Abwärtsentwicklung aufwiesen.

3.6.1.2. Schlussfolgerung zum Verdrängungseffekt

(720) Aufgrund der vorstehenden Ausführungen hatte die begrenzte Marktdurchdringung durch Einfuhren aus China nach Vietnam im Bezugszeitraum keine abschwächende Wirkung auf die Inlandspreise. Tatsächlich entfiel von 2022 bis zum UZ der größte Teil des vietnamesischen Marktanteils auf den vietnamesischen Wirtschaftszweig, während der Marktanteil der chinesischen Einfuhren im Vergleich dazu unerheblich war. Die Preise der Einfuhren aus China lagen durchweg über den vietnamesischen Inlandspreisen. Die Kommission kam folglich zu dem Schluss, dass durch die chinesischen Einfuhren keine besondere Marktlage auf dem vietnamesischen Markt entstanden ist.

3.6.2. *Besondere Marktlage: sonstige Vorbringen*

(721) Die Kommission untersuchte auch, ob die im Antrag genannten Maßnahmen, die angeblich die Herstellkosten für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in Vietnam verzerrten, zu einer besonderen Marktlage im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Grundverordnung führten. Diese Maßnahmen waren:

a) Ausfuhrbeschränkungen für Eisenerz, Stahlschrott und Kohle,

b) vertikal integrierte Hersteller auf dem Markt,

c) Herstellung bedeutender Mengen von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus warmgewalzten Erzeugnissen mit Ursprung in der VR China und

d) sonstige Regulierungsinitiativen.

(722) Zu Buchstabe a über Ausfuhrbeschränkungen für Eisenerz, Stahlschrott und Kohle, Buchstabe b über die vertikale Integration der Hersteller und Buchstabe c über die Herstellung bedeutender Mengen von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen aus warmgewalzten Flachstahl-Coils mit Ursprung in der VR China ergab die Untersuchung, dass POSVIET die untersuchte Ware ausschließlich aus warmgewalzten Coils herstellte und dass die meisten dieser Coils ([136]) aus Korea bezogen wurden. POSVIET war daher weder integriert, noch verwendete das Unternehmen Eisenerz, Stahlschrott und Kohle aus Vietnam oder warmgewalzte Erzeugnisse mit Ursprung in der VR China.

([134]) Die Zollbehörde erfasst die Preise in USD und VND. Die Inlandsverkaufspreise werden zollamtlich in VND erfasst. Die Kommission wandte den offiziellen Wechselkurs an, um die Preise in EUR umzurechnen.
([135]) Aus Gründen der Vertraulichkeit werden Spannen angegeben.
([136]) Der Anteil der von verbundenen Lieferanten gekauften warmgewalzten Coils belief sich auf [80 %-100 %] der im Untersuchungszeitraum gekauften Gesamtmengen. Aus Gründen der Vertraulichkeit wurde eine Spanne angegeben.

(723) Zu Punkt d, sonstige Regulierungsinitiativen, stellte die Kommission fest, dass die Strategie zur Entwicklung der Stahlindustrie bis 2030 mit einer Vision bis 2050 von der vietnamesischen Regierung beendet worden war und dass die im Antrag erwähnte Richtlinie 494/CT-TTg vom 20. April 2010 über die Verwendung von im Inland hergestellten Versorgungsgütern und Rohstoffen tatsächlich für öffentliche Einrichtungen wie Ministerien, Behörden auf Ministerialebene und regierungsnahe Behörden verbindlich war. Die Richtlinie galt nicht für private Einrichtungen, und in jedem Fall hätten diese Regulierungsinitiativen wie in Erwägungsgrund 722 erläutert POSVIET nicht getroffen.

(724) Folglich betraf keine dieser Maßnahmen POSVIET, und da [80 %-100 %] der Ausfuhren der untersuchten Ware in die Union gingen, kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Bestimmungen des Artikels 2 Absatz 3 über die besondere Marktlage weder auf POSVIET noch auf Vietnam angewandt werden konnten.

3.6.3. *Normalwert*

(725) Die Kommission prüfte zunächst, ob die gesamten Inlandsverkäufe des mitarbeitenden ausführenden Herstellers repräsentativ im Sinne des Artikels 2 Absatz 2 der Grundverordnung waren. Die Inlandsverkäufe sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der Inlandsverkäufe der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt pro ausführenden Hersteller im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge seiner Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union entsprach. Auf dieser Grundlage waren die Gesamtverkäufe des in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers der gleichartigen Ware repräsentativ.

(726) Anschließend ermittelte die Kommission die auf dem Inlandsmarkt verkauften Warentypen, die mit den zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentypen identisch oder vergleichbar waren.

(727) Danach prüfte die Kommission, ob die Inlandsverkäufe des in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Herstellers auf dessen Inlandsmarkt für jeden Warentyp, der mit einem zur Ausfuhr in die Union verkauften Warentyp identisch oder vergleichbar war, nach Artikel 2 Absatz 2 der Grundverordnung repräsentativ waren. Die Inlandsverkäufe eines Warentyps sind repräsentativ, wenn die Gesamtmenge der an unabhängige Abnehmer gehenden Inlandsverkäufe dieses Warentyps im Untersuchungszeitraum mindestens 5 % der Gesamtmenge der in die Union getätigten Ausfuhrverkäufe des identischen oder vergleichbaren Warentyps entspricht. Die Kommission stellte fest, dass bei mehreren Warentypen, auf die weniger als 0,5 % der Gesamtmenge der Ausfuhrverkäufe in die Union entfielen, keine Inlandsverkäufe eines identischen oder vergleichbaren Warentyps verzeichnet wurden.

(728) Da es auf dem Inlandsmarkt also keine Verkäufe bestimmter Warentypen der gleichartigen Ware gab, wurde der Normalwert von der Kommission im Einklang mit Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch ermittelt.

(729) Danach ermittelte die Kommission für jeden Warentyp den Anteil der gewinnbringenden Verkäufe an unabhängige Abnehmer auf dem Inlandsmarkt im Untersuchungszeitraum, um zu entscheiden, ob die tatsächlichen Inlandsverkäufe nach Artikel 2 Absatz 4 der Grundverordnung für die Berechnung des Normalwerts herangezogen werden können.

(730) Der Normalwert basiert auf dem tatsächlichen Inlandspreis des jeweiligen Warentyps, unabhängig davon, ob diese Verkäufe gewinnbringend sind, sofern

a) die Verkaufsmenge des Warentyps, die zu einem Nettoverkaufspreis in Höhe der rechnerisch ermittelten Herstellkosten oder darüber verkauft wurde, mehr als 80 % der gesamten Verkaufsmenge dieses Warentyps entspricht und

b) der gewogene Durchschnittsverkaufspreis dieses Warentyps mindestens den Herstellstückkosten entspricht.

(731) Wenn beide Kriterien erfüllt werden, entspricht der Normalwert dem gewogenen Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe dieses Warentyps im UZ.

(732) Hingegen handelt es sich beim Normalwert um den tatsächlichen Inlandspreis je Warentyp lediglich der gewinnbringenden Inlandsverkäufe der betreffenden Warentypen im UZ, sofern

a) die Menge der gewinnbringenden Verkäufe des Warentyps 80 % oder weniger der gesamten Verkaufsmenge dieses Typs ausmacht oder

b) der gewogene Durchschnittspreis dieses Warentyps unter den Herstellstückkosten liegt.

(733) Die Analyse der Inlandsverkäufe ergab, dass rund 27 % aller Inlandsverkäufe gewinnbringend waren und der gewogene Durchschnittsverkaufspreis über den Herstellkosten lag. Davon entfielen auf Warentypen, bei denen der Anteil der gewinnbringenden Verkäufe 80 % überstieg, etwa 7 % aller Inlandsverkäufe. Dementsprechend wurde der Normalwert als gewogener Durchschnitt der Preise aller Inlandsverkäufe dieser Warentypen im Untersuchungszeitraum ermittelt. Darüber hinaus machten Warentypen, bei denen der Anteil der gewinnbringenden Verkäufe 80 % der gesamten Inlandsverkäufe dieser Warentypen nicht überstieg, 20 % aller Inlandsverkäufe aus. Folglich wurde der Normalwert als gewogener Durchschnitt der Preise lediglich der gewinnbringenden Verkäufe dieser Warentypen im Untersuchungszeitraum berechnet.

(734) Die rechnerische Ermittlung des Normalwerts erfolgte so, dass zu den bei der gleichartigen Ware verzeichneten durchschnittlichen Herstellkosten des in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellers im Untersuchungszeitraum Folgendes hinzugerechnet wurde:

a) die gewogenen durchschnittlichen VVG-Kosten, die dem in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller bei den Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im UZ entstanden und

b) der gewogene Durchschnitt des Gewinns, den die in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller mit Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr im UZ erzielt haben.

(735) In den Fällen, in denen ein Warentyp der gleichartigen Ware nicht auf dem Inlandsmarkt verkauft wurde, suchte die Kommission nach alternativen Quellen für Preise im normalen Handelsverkehr. Da es im betroffenen Land keine anderen in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden oder verfügbaren inländischen Hersteller der gleichartigen Ware gab, waren keine derartigen Preise verfügbar. Die Kommission ermittelte den Normalwert für die betreffenden Warentypen nach Artikel 2 Absätze 3 und 6 der Grundverordnung rechnerisch.

(736) POSVIET bezog einen erheblichen Anteil an warmgewalzten Coils, dem wichtigsten Rohstoff für die Herstellung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse, von mehreren verbundenen Lieferanten. Die Kommission prüfte daher, ob diese Käufe zu marktüblichen Preisen durchgeführt wurden. Die Kommission verglich die Verkaufspreise, die POSCO Co. Ltd. (im Folgenden „POSCO HQ“) unabhängigen Abnehmern für die betreffenden Stahlsorten in Rechnung stellte, mit den Verkaufspreisen, die das Unternehmen POSVIET auf der Stufe ab Werk in Rechnung stellte. Die Kommission war der Auffassung, dass die Verkäufe von POSCO HQ einen geeigneten Näherungswert darstellten, um die Einkaufspreise für warmgewalzte Flachstahl-Coils von sämtlichen verbundenen Lieferanten zu prüfen. Die Kommission stellte fest, dass POSCO HQ warmgewalzte Flachstahl-Coils der betreffenden Stahlsorten an unabhängige Abnehmer zu Preisen verkaufte, die höher waren als die von POSVIET für dieselben Stahlsorten in Rechnung gestellten Preise. Folglich berichtigte die Kommission die von POSVIET angegebenen Kosten für warmgewalzte Flachstahl-Coils und passte sie an ein marktübliches Niveau an. Dies führte zu einem Anstieg der Herstellkosten um 3,7 %.

(737) Die berichtigten Herstellkosten wurden für die in Erwägungsgrund 733 dargelegte Rentabilitätsanalyse der Inlandsverkäufe sowie für die in den Erwägungsgründen 734 und 735 dargelegte rechnerische Ermittlung des Normalwerts herangezogen.

(738) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte POSVIET vor, dass die fremdvergleichskonforme Berichtigung nicht richtig vorgenommen worden sei. Insbesondere wies das Unternehmen darauf hin, dass ein anderer verbundener Lieferant die angeforderten Informationen und Belege vorgelegt habe. Diese Informationen hätten Daten zu Einkaufspreisen und Verkaufspreisen (die POSVIET und mehreren unabhängigen Abnehmern berechnet wurden) enthalten. POSVIET brachte vor, dass die Berichtigung im Hinblick auf die Käufe von warmgewalzten Flachstahl-Coils bei diesem verbundenen Lieferanten nicht hätte vorgenommen werden dürfen, da sich bei den Verkäufen an POSVIET eine Spanne ergeben habe; diese Preise seien marktüblich. Das Unternehmen wiederholte sein Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl dieser Sachverhalt nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(739) Die Kommission prüfte die eingeholten Daten. Erstens stellte die Kommission fest, dass aus den vom verbundenen Lieferanten vorgelegten Informationen nicht klar hervorgeht, ob der ausgewiesene Einkaufspreis alle Anschaffungskosten oder nur den vom liefernden Unternehmen berechneten Preis enthielt. Zweitens war die Spanne (Differenz zwischen dem ausgewiesenen Einkaufspreis und dem ausgewiesenen Verkaufspreis) so gering, dass sie kaum als angemessener Gewinn angesehen werden konnte, insbesondere da die Verkäufe dieses verbundenen Lieferanten an seine unabhängigen Abnehmer eine deutlich höhere Spanne ergaben, was darauf hindeutet, dass die Verkäufe an POSVIET nicht zu marktüblichen Preisen erfolgten. Diese Analyse wird durch die Tatsache eingeschränkt, dass die von dem verbundenen Lieferanten vorgelegte Auflistung der Verkäufe keine Angaben zur Art der warmgewalzten Flachstahl-Coils, z. B. auf der Grundlage der Stahlsorte oder anderer Merkmale, enthielt. Eine detaillierte Analyse wurde POSVIET gesondert übermittelt, da sie vertrauliche unternehmensspezifische Daten enthielt. Folglich wurde das in Erwägungsgrund 738 dargelegte Vorbringen zurückgewiesen.

3.6.4. *Ausfuhrpreis*

(740) Der in die Stichprobe einbezogene ausführende Hersteller tätigte seine Ausfuhren in die Union entweder a) direkt an unabhängige Abnehmer, b) über ein in einem Drittland ansässiges verbundenes Unternehmen, POSCO International Corporation (im Folgenden „PIC Korea“), das als Händler fungierte und direkt in die Union ausführte, oder c) über PIC Korea, das seine Ausfuhren über verbundene Unternehmen, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH (im Folgenden „PI Deutschland“) und POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l. (im Folgenden „PI Italien“), abwickelte, die als Einführer in die Union fungierten.

(741) Im Fall von Ausfuhrverkäufen der betroffenen Ware, die direkt an unabhängige Abnehmer in der Union getätigt wurden, ist der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 8 der Grundverordnung der für die betroffene Ware bei Ausfuhrverkäufen in die Union tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis.

(742) Bei Ausfuhrverkäufen der betroffenen Ware über verbundene Unternehmen, die als Einführer fungierten, in die Union, wurde der Ausfuhrpreis nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung anhand des Preises ermittelt, zu dem die eingeführte Ware erstmals an einen unabhängigen Abnehmer in der Union weiterverkauft wurde. In diesem Fall wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten, einschließlich VVG-Kosten, und für Gewinne vorgenommen. Wie in Erwägungsgrund 630 erläutert, wurde für die Berichtigungen eine Gewinnspanne von 2 % zugrunde gelegt.

(743) Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten wurden für Bereitstellung, Verladung und Transport in der Union sowie für Kreditkosten vorgenommen.

3.6.5. *Vergleich*

(744) Im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung muss die Kommission auf derselben Handelsstufe einen gerechten Vergleich zwischen dem Normalwert und dem Ausfuhrpreis unter der Berücksichtigung anderer Unterschiede durchführen, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussen. Im vorliegenden Fall beschloss die Kommission, den Normalwert und den Ausfuhrpreis der in die Stichprobe einbezogenen ausführenden Hersteller auf der Handelsstufe ab Werk zu vergleichen. Wie nachstehend erläutert, wurden der Normalwert und der Ausfuhrpreis gegebenenfalls berichtigt, um i) sie wieder auf die Stufe ab Werk umzurechnen und ii) Berichtigungen für Unterschiede bei Faktoren vorzunehmen, die nachweislich die Preise und ihre Vergleichbarkeit beeinflussten.

3.6.5.1. Berichtigungen des Normalwerts

(745) Wie in Abschnitt 3.6.3 erläutert, wurde der Normalwert auf der Grundlage des Inlandsverkaufspreises oder anhand der Herstellkosten und der Beträge für VVG-Kosten und Gewinne ermittelt, die für diese Handelsstufe als angemessen angesehen wurden.

(746) Die Kommission nahm nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe e der Grundverordnung eine Berichtigung für die bei Verkäufen auf dem Inlandsmarkt angefallenen Transport-, Bereitstellungs- und Verladekosten vor, um den Inlandsverkaufspreis auf die Stufe ab Werk umzurechnen, für Kredite, die unabhängigen Abnehmern auf dem Inlandsmarkt gewährt wurden nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe g der Grundverordnung, für Verpackungskosten, die bei Inlandsverkäufen der gleichartigen Ware entstanden sind nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe f der Grundverordnung, sowie für Gewährleistungen und Garantien, die unabhängigen inländischen Abnehmern gewährt wurden nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe h der Grundverordnung.

(747) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte POSVIET erneut vor, dass die Kommission den Normalwert im Fall von Verkäufen kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse für die Automobilindustrie hätte berichtigen müssen.

(748) Dem Unternehmen zufolge habe die Kommission in Abschnitt 3.4.5 dieser Verordnung selbst bestätigt, dass die Klassifizierung der Warentypen anhand der Warenkennnummer (Product Control Number, im Folgenden „PCN“) und die Vergleichbarkeit der Preise nicht den gleichen Gegenstand betreffen, insofern sie den Antrag der taiwanesischen ausführenden Hersteller auf eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung für materielle Unterschiede, die Handelsstufe und andere Faktoren einzeln geprüft habe. Das Unternehmen brachte vor, dass sich die Lage der taiwanesischen Unternehmen wesentlich von der von POSVIET unterscheide. POSVIET brachte vor, dass es im Gegensatz zu den taiwanesischen Unternehmen Nachweise sowohl für die höheren Kosten als auch für die technischen und kaufmännischen Gründe für die Preisunterschiede vorgelegt habe.

(749) POSVIET vertrat diesbezüglich die Auffassung, dass die Ähnlichkeit der Waren etwas anderes sei als die Vergleichbarkeit der Preise. Dem Unternehmen zufolge habe die Kommission in der unternehmensspezifischen endgültigen Unterrichtung in ihrer Argumentation zwar die Frage beantwortet, ob Waren, die für die Automobilindustrie bestimmt sind, und Waren, die nicht für die Automobilindustrie bestimmt sind, hinreichend ähnlich sind, um unter dieselbe Warenkennnummer zu fallen, nicht aber die Frage, ob sie ohne Berichtigung preislich vergleichbar sind. Das Unternehmen verwies auf eine Preisberichtigung, die die Kommission im Antidumpingverfahren betreffend die Einfuhren von Acrylnitril-Butadien-Styrol-Harzen (im Folgenden „ABS-Harze“) mit Ursprung in der Republik Korea und Taiwan vorgenommen habe ([137]).

(750) Darüber hinaus brachte POSVIET vor, dass sein ursprüngliches Vorbringen nicht darin bestanden habe, dass höhere Kosten zu einem höheren Preis geführt hätten. Vielmehr habe es Beweise dafür vorgelegt, dass die Kosten bei Stahlsorten für die Automobilindustrie höher seien. Die höheren Preise seien jedoch nicht allein durch die höheren Kosten bedingt gewesen. Das Unternehmen machte geltend, dass es weitere einzigartige wirtschaftliche Besonderheiten bei Verkäufen an die Automobilindustrie gebe, nämlich:

a) strenge Spezifikationen und Zertifizierung,

b) den Stellenwert, den die Abnehmer aus der Automobilindustrie der Zuverlässigkeit und Sicherheit der Versorgung beimäßen,

c) die geringere Preisempfindlichkeit, da einem Wechsel der Lieferanten aufgrund von Qualifizierungen und Rezertifizierungen Grenzen gesetzt seien.

(751) In diesem Zusammenhang verwies das Unternehmen auf die Feststellungen der Kommission im Rahmen der Stahlschutzmaßnahmenuntersuchung ([138]), in denen die Kommission kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse für die Automobilindustrie von anderen Arten kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse abgegrenzt habe. In der unternehmensspezifischen endgültigen Unterrichtung habe die Kommission die Auffassung vertreten, dass das Beispiel der Schutzmaßnahme für Stahl in diesem Fall nicht einschlägig sei, da die Waren in der Schutzmaßnahmenuntersuchung lediglich auf der Grundlage der zolltariflichen Einreihung identifiziert worden seien, während im vorliegenden Verfahren durch die Bestimmung von Warenkennnummern ein Vergleich gleichartiger Warentypen möglich sei. Das Unternehmen war jedoch anderer Meinung und vertrat die Auffassung, dass die Kommission bereits anerkannt habe, dass Stahl für die Automobilindustrie in kommerzieller Hinsicht unverwechselbar sei, da er nach präzisen Spezifikationen hergestellt werde, eine Zertifizierung der Lieferanten erfordere, im Rahmen langfristiger Vereinbarungen geliefert werde und unter den dort untersuchten Umständen getrennt von Standardwaren betrachtet werden sollte ([139]).

(752) POSVIET verwies auf die angeblichen Beweise, die zur Untermauerung der vorstehenden Behauptungen vorgelegt worden seien. Es betonte, dass die beobachteten hohen Preise für Stahlsorten für die Automobilindustrie nicht der einzige Grund für die beantragte Berichtigung gewesen seien. Die beobachteten höheren Preise seien auf die oben genannten Besonderheiten der Verkäufe an die Automobilindustrie zurückzuführen.

(753) Darüber hinaus brachte POSVIET vor, dass die Analyse der Kommission in Bezug auf die Herstellkosten von Sorten, die für die Automobilindustrie bestimmt sind, und Sorten, die nicht für die Automobilindustrie bestimmt sind, die unter dieselbe Warenkennnummer fallen, fehlerhaft sei. Die Kommission habe die Spannen der Herstellstückkosten für jede Warenkennnummer, unter der die für die Automobilindustrie bestimmten Sorten verkauft wurden, ermittelt und festgestellt, dass die Herstellstückkosten der Verkäufe an die Automobilindustrie deutlich innerhalb dieser Spannen lagen. Stattdessen hätten aber die gewogenen Durchschnittswerte ermittelt werden müssen. Die gewogenen Durchschnittswerte zeigten, dass die durchschnittlichen Herstellstückkosten der für die Automobilindustrie bestimmten Sorten insgesamt und auch auf Ebene der einzelnen Warenkennnummern höher gewesen seien als die durchschnittlichen Herstellstückkosten der nicht für die Automobilindustrie bestimmten Sorten. Das Unternehmen wies ferner darauf hin, dass dies zu einer Asymmetrie führe, da es keine kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse an Abnehmer aus der Automobilindustrie in der Union verkauft habe. In diesem Zusammenhang verwies das Unternehmen erneut auf die in Erwägungsgrund 749 erwähnte Untersuchung zu ABS-Harzen.

(754) Schließlich beanstandete POSVIET, dass die Kommission seinen Antrag auf Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d der Grundverordnung (Handelsstufe) und Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung (andere Faktoren) nicht einzeln behandelt habe. Das Unternehmen brachte ferner vor, dass es ausreichende Beweise zur Untermauerung seines Antrags auf Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung (materielle Unterschiede) vorgelegt habe. In diesem Zusammenhang wiederholte das Unternehmen auch sein Argument, dass die Unterteilung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in zwei Unterkategorien (für die Automobilindustrie und nicht für die Automobilindustrie) im Rahmen der Schutzmaßnahme für Stahl sein Vorbringen zum Vorliegen materieller Unterschiede unterstütze.

([137]) Durchführungsverordnung (EU) 2026/316.
([138]) Durchführungsverordnung (EU) 2019/159.
([139]) Ebd., Erwägungsgründe 156 und 157.

(755) Die Kommission prüfte die einzelnen Elemente des Antrags des Unternehmens auf Berichtigung des Normalwerts entweder auf der Grundlage des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe a oder des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe d oder des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung. Soweit erforderlich, erläuterte die Kommission ihre Gründe in einer unternehmensspezifischen Unterrichtung, da einige der vorgelegten Informationen und Nachweise vertraulich waren.

(756) Zunächst stimmte die Kommission zu, dass es trotz der vorgenommenen PCN-Einreihung Gründe für eine Berichtigung geben könnte, wenn die Partei, die die Berichtigung beantragt, eine Auswirkung auf die Vergleichbarkeit der Preise nachweist. Sie widersprach jedoch der Auffassung, dass irgendein Teil dieser Verordnung bestätigt, dass dies in der vorliegenden Untersuchung der Fall ist. Die Prüfung des Antrags der taiwanesischen ausführenden Hersteller auf Berichtigung beweist nur, dass die Kommission alle von den jeweiligen Parteien eingegangenen Vorbringen geprüft und berücksichtigt hat.

(757) Die Notwendigkeit einer Berichtigung ist von Fall zu Fall und auf der Grundlage der Fakten des Falles zu prüfen. Daher treffen die Feststellungen aus der vom Unternehmen angeführten Untersuchung zu ABS-Harzen nicht auf den vorliegenden Fall zu. In der Untersuchung zu ABS-Harzen zeigte die detaillierte Analyse der massenbilanzierten Warentypen, dass eine einfache Unterscheidung zwischen massenbilanzierten und herkömmlichen Warentypen nicht den sich je nach Art des massenbilanzierten Ausgangsstoffs ergebenden Kosten- und Preisunterschieden Rechnung trug ([140]). Außerdem stellte die Kommission in diesem Fall fest, dass die Warentypen, für die eine Berichtigung vorgenommen wurde, speziell für einen einzigen Abnehmer entwickelt wurden und dass der ausführende Hersteller vertraglich verpflichtet war, diese Warentypen nicht an andere Abnehmer zu verkaufen.

(758) In Bezug auf die Feststellungen der Stahlschutzmaßnahmenuntersuchung hielt die Kommission an ihrem Standpunkt fest. Die in der Schutzmaßnahme angewandte Argumentation ist für die in der vorliegenden Untersuchung zu treffende Entscheidung nicht maßgeblich. Die Kommission beschloss, keine gesonderte Unterkategorie für Waren, die für die Automobilindustrie bestimmt sind, zu schaffen, da diese hinsichtlich der Kosten und Preise nicht vergleichbar waren. Die Kommission traf diese Entscheidung auf der Grundlage des Interesses der Verwender. Diesbezüglich wurde nachgewiesen, dass die Waren für die Automobilindustrie in der Regel im Just-in-time-Verfahren geliefert wurden, wodurch sich das Risiko erhöhte, dass bestimmte Warentypen durch (nicht für die Automobilindustrie bestimmte) Standardwaren aus dem zollfreien Kontingent verdrängt würden, die zu Beginn des Zeitraums, für den das Kontingent festgelegt worden war, in großen Mengen geliefert und auf Vorrat gelagert werden konnten.

(759) Im Hinblick auf den Antrag von POSVIET auf eine Berichtigung bestätigte die Kommission, dass sie sich in der endgültigen Unterrichtung auf die Analyse der Herstellkosten konzentriert hat. Die Kommission vertrat die Auffassung, dass sich die Besonderheiten der Verkäufe an die Automobilindustrie, insbesondere die angeblich höheren Anforderungen an die technischen Spezifikationen und die Qualität, in den Herstellkosten widerspiegeln. In diesem Zusammenhang widersprach die Kommission der Auffassung, dass sie den gewogenen Durchschnitt hätte verwenden müssen, um einen Vergleich dahin gehend vorzunehmen, ob die Herstellkosten der Sorten für die Automobilindustrie den Herstellkosten der nicht für die Automobilindustrie bestimmten Sorten entsprachen. Im vorliegenden Fall würde die Berechnung der gewogenen durchschnittlichen Stückkosten durch die Mengen verfälscht, in denen die einzelnen unter dieselbe Warenkennnummer fallenden Warentypen hergestellt wurden. Eine Spanne auf der Grundlage des Mindest- und des Höchstwerts lieferte ein angemesseneres Bild der Herstellkosten für nicht für die Automobilindustrie bestimmte Warentypen, die unter ein und dieselbe Warenkennnummer fallen. Die Kommission stellte fest, dass die für die Automobilindustrie bestimmten Warentypen, die unter dieselbe Warenkennnummer fallen, Herstellstückkosten erzeugten, die deutlich innerhalb der für die nicht für die Automobilindustrie bestimmten Warentypen festgelegten Spanne lagen.

(760) Um ordnungsgemäß auf die Vorbringen des Unternehmens nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a, Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d und Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung einzugehen, führte die Kommission die Vorbringen sowie die zur Untermauerung dieser Vorbringen vorgelegten Begründungen und Nachweise erneut an. Diese Analyse ging auch auf das Vorbringen ein, dass sich die Lage von POSVIET grundlegend von der Lage der taiwanesischen ausführenden Hersteller unterscheidet (siehe Erwägungsgrund 748).

(761) In der ersten Antwort auf den Fragebogen beantragte POSVIET eine Änderung der PCN-Struktur auf der Grundlage des Präzedenzfalls der Schutzmaßnahme für Stahl und der drei in Erwägungsgrund 750 aufgeführten Elemente und wies darauf hin, dass es eine Berichtigung für materielle Unterschiede, die Handelsstufe und/oder andere Faktoren beantragen werde, falls die Kommission beschließen sollte, die PCN nicht zu ändern.

([140]) Durchführungsverordnung (EU) 2026/316, Erwägungsgründe 88 bis 103.

(762) Das Unternehmen stellte den Antrag erst während des Kontrollbesuchs vor Ort. POSVIET übermittelte eine Eingabe, in der es die spezifischen Merkmale der Verkäufe an die Automobilindustrie gegenüber den Verkäufen an automobilfremde Abnehmer darlegte, ein Schreiben seines Automobilzulieferers über seine Beschaffungsstrategie, Berichte des Abnehmers aus der Automobilindustrie zur Genehmigung ausgewählter von POSVIET hergestellter Stahlsorten, Preisangaben für einen Zeitraum, der in den Untersuchungszeitraum fällt, und die Berechnung zur Ermittlung der Höhe der Berichtigung.

(763) Die Kommission prüfte diese Informationen und Nachweise, um festzustellen, ob eine Berichtigung für materielle Unterschiede nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung angemessen wäre. Die Kommission stellte fest, dass das Unternehmen zwei Kategorien von Warentypen an seinen Abnehmer aus der Automobilindustrie verkaufte: i) Warentypen, die nach einer Industrienorm hergestellt werden, die unter anderem für Stahl für die Automobilindustrie gilt, und ii) Warentypen, die nach einer für kaltgewalzte Erzeugnisse im Allgemeinen geltenden Industrienorm hergestellt werden. Der Großteil der Verkäufe an den Abnehmer aus der Automobilindustrie (75-85 %) fiel in die zweite Kategorie. Gleichzeitig wurden diese an den Abnehmer aus der Automobilindustrie verkauften nicht für die Automobilindustrie bestimmten Warentypen an andere automobilfremde Abnehmer verkauft. In diesem Zusammenhang stellte die Kommission fest, dass das Unternehmen Genehmigungsberichte nur für die nach der Industrienorm für die Automobilindustrie hergestellten Warentypen vorgelegt hatte, während es eine Berichtigung für alle seine Verkäufe an den Abnehmer aus der Automobilindustrie beantragte. Zudem ging aus den vorgelegten Nachweisen hervor, dass der Abnehmer aus der Automobilindustrie bei den nach der Industrienorm für die Automobilindustrie hergestellten Warentypen tatsächlich deren Entsprechung mit den verlangten technischen Spezifikationen geprüft hatte. Sowohl die Spezifikationen als auch die Untersuchungsmethoden basierten auf der Industrienorm für die Automobilindustrie. Die Kommission stellte ferner fest, dass das Unternehmen die vom Abnehmer aus der Automobilindustrie nach der Industrienorm für die Automobilindustrie genehmigten Warentypen an andere Abnehmer verkaufte, wenn auch nur in geringen Mengen. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass bei der Mehrheit der an den Abnehmer aus der Automobilindustrie verkauften Warentypen keine Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften bestanden, da dieselben Stahlsorten an automobilfremde Abnehmer auf dem Inlandsmarkt verkauft wurden. Ein geringerer Anteil der an den Abnehmer aus der Automobilindustrie verkauften Warentypen (15-25 %) wurde tatsächlich nach einer spezifischen Industrienorm hergestellt, die unter anderem für die Automobilindustrie gilt (aber auch für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, die für Elektrogeräte oder im Baugewerbe verwendet werden). Die Kommission vertrat die Auffassung, dass der Nachweis, dass materielle Unterschiede zwischen diesen Warentypen und den an automobilfremde Abnehmer verkauften Warentypen bestehen, nicht erbracht wurde. Doch selbst wenn dies der Fall wäre, wären die Auswirkungen auf den Normalwert unerheblich, da die Gesamtverkäufe an den Abnehmer aus der Automobilindustrie weniger als 2 % der gesamten Inlandsverkäufe von POSVIET ausmachten. Folglich wies die Kommission den Antrag auf Berichtigung des Normalwerts für materielle Unterschiede zurück. Weitere Einzelheiten wurden dem Unternehmen in einer unternehmensspezifischen Unterrichtung mitgeteilt.

(764) Die Kommission prüfte ferner die in Erwägungsgrund 762 genannten Informationen und Nachweise, um festzustellen, ob eine Berichtigung für die Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d der Grundverordnung angemessen wäre. Die Kommission erinnerte daran, dass das Unternehmen, damit diese Berichtigung gerechtfertigt ist, für die Vertriebskette nachweisen muss, dass der Ausfuhrpreis eine andere Handelsstufe betrifft als der Normalwert und dass sich der Unterschied auf die Vergleichbarkeit der Preise ausgewirkt hat, wobei letzteres durch anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen den Funktionen und Preisen des Verkäufers für die verschiedenen Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlands nachweisbar sein muss. Die Kommission stellte fest, dass das Unternehmen lediglich angegeben hatte, dass es einem Abnehmer, dem Abnehmer aus der Automobilindustrie, auf dem Inlandsmarkt höhere Preise berechnete. Die Unterschiede zwischen den Funktionen, die die höheren Preise erklären würden, wurden von dem Unternehmen jedoch weder erläutert noch nachgewiesen. Außerdem hatte POSVIET nur einen Abnehmer aus der Automobilindustrie. Daher kann ein etwaiges Preisverhalten gegenüber einem einzigen Abnehmer kaum als Nachweis für anhaltende und eindeutige Unterschiede zwischen Verkäufe an die Automobilindustrie und anderen Verkäufen angesehen werden. In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen wies die Kommission das Vorbringen zurück.

(765) Im Hinblick auf den Antrag auf Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung legte die Kommission dem Unternehmen in einer unternehmensspezifischen Unterrichtung eine detaillierte Analyse vor. Die Kommission stellte allgemein fest, dass das Unternehmen keinen Zusammenhang zwischen den Faktoren, die es als spezifische Merkmale der Verkäufe an die Automobilindustrie anführte, und den Preisen, die dem Abnehmer aus der Automobilindustrie in Rechnung gestellt wurden, nachgewiesen hat. Insbesondere stellte die Kommission fest, dass die Verkäufe an die Automobilindustrie, die unter einige der Warenkennnummern fallen, die sowohl die Verkäufe an die Automobilindustrie als auch andere Verkäufe abdecken, verlustbringend waren. Mit anderen Worten: Die angeblichen Besonderheiten dieser Verkäufe an die Automobilindustrie ermöglichten es nicht, einen Preis zu erzielen, der die Herstellkosten deckte. Daher wies die Kommission das Vorbringen zurück.

(766) Schließlich wies die Kommission auf der Grundlage der in den Erwägungsgründen 755 bis 765 dargelegten Erwägungen die in den Erwägungsgründen 747 bis 754 dargelegten Vorbringen von POSVIET zurück.

(767) Nach der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte POSVIET erneut vor, für den Vergleich der Herstellkosten von Sorten für die Automobilindustrie und Sorten für andere Branchen sei es angemessener, den gewogenen Durchschnitt statt der Spannen heranzuziehen. Der gewogene Durchschnitt bilde die tatsächliche wirtschaftliche Bedeutung der einzelnen Datenwerte ab, während bei einer Spanne den beiden Extremwerten ausschlaggebende Bedeutung zukomme, unabhängig davon, ob sie repräsentativ seien.

(768) In Bezug auf die Beurteilung seines Antrags auf eine Berichtigung für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung durch die Kommission führte POSVIET zwei Argumente an.

(769) Erstens sei die Beurteilung der Kommission anhand der Industriestandards, nach denen die an den Abnehmer aus der Automobilindustrie verkauften Warentypen hergestellt worden seien, nicht geeignet, Schlussfolgerungen darüber zu ziehen, ob eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung gerechtfertigt sei. Eine Ware könne unter dieselbe Warenkennnummer oder einen weit gefassten Industriestandard fallen und dennoch zusätzlichen abnehmerspezifischen Anforderungen unterliegen.

(770) Zweitens hätten die spezifischen Anforderungen seines Abnehmers aus der Automobilindustrie einen nachgewiesenen Marktwert. In diesem Zusammenhang verwies das Unternehmen darauf, dass die Erzeugnisse auf die Einhaltung der spezifischen technischen Anforderungen des Abnehmers aus der Automobilindustrie geprüft würden, die gewogenen durchschnittlichen Herstellstückkosten über denen der Sorten für andere Branchen mit derselben Warenkennnummer lägen und zudem die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise ab Werk der Sorten für die Automobilindustrie höher seien als die entsprechenden Preise bei Verkäufen an andere Branchen für dieselbe Warenkennnummer.

(771) In Bezug auf die Beurteilung seines Antrags auf eine Berichtigung für Unterschiede bei den Handelsstufen (OEM-Verkäufe) nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d der Grundverordnung durch die Kommission legte das Unternehmen eine Übersicht über die Unterschiede zwischen den für Abnehmer aus der Automobilindustrie und für Abnehmer aus anderen Branchen wahrgenommenen Funktionen in den folgenden Kategorien vor: a) Qualifizierung und Tests, b) Prognosen und Planung, c) Lagerhaltung und Logistik, d) Preisgestaltung sowie e) Bearbeitung von Reklamationen und technische Unterstützung. Ferner hätten sich die Auswirkungen dieser Unterschiede bei den wahrgenommenen Funktionen in den höheren Preisen niedergeschlagen, die dem Abnehmer aus der Automobilindustrie in Rechnung gestellt worden seien; zudem sei belegt worden, dass diese Unterschiede über verschiedene Geschäftsvorgänge, Erzeugnisse und Zeiträume hinweg durchgängig bestanden hätten. Das Unternehmen brachte schließlich vor, die Kommission sollte – selbst wenn sie die Voraussetzungen des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer i der Grundverordnung als nicht vollständig erfüllt ansehe – eine besondere Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d Ziffer ii der Grundverordnung vornehmen.

(772) In Bezug auf die Beurteilung seines Antrags auf eine Berichtigung für andere Faktoren nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung durch die Kommission brachte das Unternehmen Folgendes vor:

a) Es habe dieses Vorbringen bereits während des Kontrollbesuchs vor Ort und nicht erst nach der endgültigen Unterrichtung geltend gemacht.

b) Die eingeschränkte Austauschbarkeit sei durch Belege zum Zertifizierungsverfahren nachgewiesen worden.

c) Obwohl sich die Preise je nach Land unterschieden, würden die Preise für die jeweilige Region zentral ausgehandelt.

d) Die gewogenen Durchschnittswerte der Herstellkosten und Verkaufspreise belegten unmittelbar eine durchgängige Auswirkung auf die Preise.

e) Die verlustbringenden Warenkennnummern widerlegten die Auswirkung auf die Preise nicht.

f) Da keine Verkäufe an die Automobilindustrie in der Union getätigt worden seien, sei die Berichtigung erforderlich, denn die Auswirkungen anderer Faktoren auf die Preise seien – wie vorgebracht – nachgewiesen worden.

(773) Die Kommission hielt an ihrem Standpunkt fest, dass ein Vergleich anhand der gewogenen durchschnittlichen Herstellkosten nicht geeignet ist, um festzustellen, ob die Herstellkosten der Sorten für die Automobilindustrie durchgängig höher waren als die Herstellkosten der Standardsorten für andere Branchen. Werden verschiedene Werte in zwei Gruppen aufgeteilt, und wird für jede Gruppe ein Durchschnitt berechnet, ist tatsächlich fast immer einer der beiden Durchschnittswerte höher als der andere. Dieser Unterschied allein lässt jedoch nicht erkennen, ob die einzelnen Werte der einen Gruppe durchgängig höher sind als die der anderen Gruppe. Darüber hinaus hatte das Unternehmen bereits in seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung vorgebracht, die Kommission habe seine Anträge auf Berichtigungen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstaben a, d und k der Grundverordnung nicht ordnungsgemäß geprüft. Diese Prüfung wurde durchgeführt, und die Kommission wies die Anträge des Unternehmens aus anderen Gründen als aufgrund der Analyse der durchschnittlichen Herstellkosten zurück.

(774) In Bezug auf das Vorbringen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe a der Grundverordnung stellte die Kommission fest, dass sie ihre Schlussfolgerung nicht allein darauf gestützt hatte, dass die an den Abnehmer aus der Automobilindustrie verkauften Warentypen einem bestimmten Industriestandard entsprachen. Die Kommission bestreitet nicht, dass nach unterschiedlichen Industriestandards hergestellte Erzeugnisse unter dieselbe Warenkennnummer fallen können. Im Kern argumentierte die Kommission, dass keine Belege für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften zwischen einzelnen Sorten vorlagen, die nach einem Industriestandard für Standarderzeugnisse hergestellt wurden und den weitaus größten Teil der Verkäufe des Unternehmens an den Abnehmer aus der Automobilindustrie ausmachten, während dieselben spezifischen Sorten auch an Abnehmer aus anderen Branchen verkauft wurden. Die vom Unternehmen vorgelegten Genehmigungsberichte betrafen nur Warentypen, die nach dem Standard für die Automobilindustrie hergestellt wurden und einen geringeren Teil der Verkäufe des Unternehmens an den Abnehmer aus der Automobilindustrie ausmachten. Jedenfalls erläuterte das Unternehmen nicht, welche Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften zwischen den an den Abnehmer aus der Automobilindustrie und den an Abnehmer aus anderen Branchen verkauften Warentypen bestanden. Das bloße Vorliegen eines Preisunterschieds kann nicht als Beleg für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften anerkannt werden.

(775) In Bezug auf das Vorbringen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d der Grundverordnung untersuchte die Kommission die von POSVIET genannten Funktionen im Zusammenhang mit Verkäufen an die Automobilindustrie und an andere Branchen. Für einige der angeblich wahrgenommenen Funktionen, nämlich Qualifizierung und Tests, Prognosen und Planung, Lagerhaltung und Logistik sowie technische Unterstützung, enthielt das Dossier keine oder nur teilweise Belege (Genehmigungs-/Testberichte für eine begrenzte Anzahl von Warentypen). Bei der Bearbeitung von Reklamationen scheinen sich die wahrgenommenen Funktionen und erbrachten Dienstleistungen zu überschneiden. Während das Reklamationsverfahren für den Abnehmer aus der Automobilindustrie offenbar klar festgelegt ist, kann je nach Art der Reklamation ein ähnliches Verfahren auch bei Abnehmern aus anderen Branchen angewandt werden. In Bezug auf die Preisgestaltung ist nicht klar, inwiefern die zentrale Aushandlung der Preise eine Funktion im Zusammenhang mit der Handelsstufe bzw. mit OEM-Verkäufen darstellt.

(776) Hinsichtlich des Vorbringens nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung stellte die Kommission Folgendes fest:

a) Das Unternehmen hatte dieses Vorbringen zwar bereits während des Kontrollbesuchs vor Ort geltend gemacht, die Faktoren, die nach diesen Bestimmungen berücksichtigt werden sollten, jedoch erst in seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung eindeutig benannt.

b) Das Unternehmen legte keine Belege für ein umfassendes Zertifizierungsverfahren vor, sondern lediglich Genehmigungs-/Testberichte für eine begrenzte Anzahl von Warentypen, die an den Abnehmer aus der Automobilindustrie verkauft wurden. Die Kommission stellte fest, dass die regelmäßige Prüfung, ob die gelieferten Erzeugnisse den technischen Spezifikationen des Abnehmers aus der Automobilindustrie entsprachen, nicht zu einer eingeschränkten Austauschbarkeit der Lieferanten geführt haben konnte.

c) In Bezug auf die zentrale Aushandlung der Preise stellte die Kommission fest, dass das Unternehmen zuvor vorgebracht hatte, die dem Abnehmer aus der Automobilindustrie in Rechnung gestellten Preise seien für den vietnamesischen Markt nicht repräsentativ, da sie nicht speziell für Vietnam, sondern auf regionaler Ebene festgesetzt würden. Dies wurde durch die Feststellungen der Kommission zu dem vom Unternehmen vorgelegten Preisangebot widerlegt.

d) Auf die Relevanz der gewogenen durchschnittlichen Herstellkosten (und demnach auch der entsprechenden Preise) ist bereits mehrfach eingegangen worden.

e) Es ist unklar, weshalb der Umstand, dass die Verkäufe an die Automobilindustrie bei zwei der acht relevanten Warenkennnummern verlustbringend waren, das Vorbringen des Unternehmens, eine Berichtigung sei gerechtfertigt, nicht widerlegt. Dies gilt umso mehr, als das Unternehmen zwei Methoden für die Berichtigung vorgeschlagen hatte, die beide darauf beruhen, die Preise so anzupassen, dass die Verkäufe von Sorten für die Automobilindustrie unter jeder relevanten Warenkennnummer dieselbe Rentabilität aufweisen wie die Verkäufe an andere Branchen unter derselben Warenkennnummer.

(777) Jedenfalls stützte POSVIET seine Vorbringen zu einer Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstaben a, d oder k der Grundverordnung durchweg allein darauf, dass seinem Abnehmer aus der Automobilindustrie höhere Preise in Rechnung gestellt wurden. Das Unternehmen behauptete sodann, es bestünden Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften, den im Zusammenhang mit der Handelsstufe bzw. mit OEM-Verkäufen wahrgenommenen Funktionen oder anderen Faktoren. Anstatt sachdienliche Nachweise für das Vorliegen dieser Unterschiede vorzulegen, brachte das Unternehmen vor, allein die höheren Preise belegten diese Unterschiede. In diesem Zusammenhang stellte die Kommission fest, dass der festgestellte abnehmerabhängige Preisunterschied

auf dem Inlandsmarkt eine übliche Erscheinung auf einem freien Markt ist, die sich im Normalwert widerspiegeln sollte, statt aus diesem herausgerechnet zu werden. POSVIET erläuterte jedoch nicht, auf welche konkreten preisbeeinflussenden Faktoren dieser Preisunterschied zurückzuführen war, wie es Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung verlangt. Ohne einen solchen Zusammenhang besteht kein Grund für eine Berichtigung. Ein bloßer Preisunterschied lässt nicht zwangsläufig auf einen Preisaufschlag schließen; er könnte ebenso auf einen Preisabschlag bei Verkäufen an Abnehmer außerhalb der Automobilindustrie hindeuten, und ohne einen nachweisbaren Zusammenhang mit einem konkreten Faktor handelt es sich um eine übliche Markterscheinung, die den Normalwert eines bestimmten Warentyps bestimmt.

(778) Auf der Grundlage der in den Erwägungsgründen 773 bis 777 dargelegten Erwägungen wies die Kommission die in den Erwägungsgründen 767 bis 772 dargelegten Vorbringen zurück.

3.6.5.2. Berichtigungen des Ausfuhrpreises

(779) Um den Ausfuhrpreis wieder auf die Handelsstufe ab Werk umzurechnen, wurden für Seefracht-, Versicherungs-, Bereitstellungs-, Verlade- und Nebenkosten Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe e der Grundverordnung vorgenommen.

(780) Bei folgenden Faktoren, die die Preise und die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussten, erfolgten Berichtigungen: Kredite, die unabhängigen Abnehmern auf dem Inlandsmarkt gewährt wurden nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe g der Grundverordnung, Verpackungskosten für Ausfuhrverkäufe der betroffenen Ware in die Union nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe f der Grundverordnung, Bankgebühren nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k der Grundverordnung und Provisionen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung. PIC Korea zahlte einem verbundenen Unternehmen in Vietnam Provisionen für die Bearbeitung von Unterlagen, die Kommunikation und sonstige Dienstleistungen im Zusammenhang mit den Ausfuhren der von POSVIET hergestellten betroffenen Ware in die Union.

(781) Für alle über PIC Korea, einen Händler, abgewickelten Ausfuhrverkäufe wurde eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung vorgenommen. Die Kommission vertrat die Auffassung, dass die dem Händler entstandenen VVG-Kosten und der Gewinn eines unabhängigen Einführers in Höhe von 2 %, wie in Erwägungsgrund 630 erläutert, zuverlässig die Provision widerspiegeln, die ein unabhängiger Vertreter für seine Dienstleistungen berechnen würde.

(782) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte POSVIET erneut vor, dass die drei Handelsgesellschaften PIC Korea, PI Deutschland und PI Italien (im Folgenden „PI-Gruppe“) eine wirtschaftliche Einheit bildeten. Das Unternehmen räumte ein, dass in Antidumpingverfahren der Begriff der wirtschaftlichen Einheit auf einen mit dem ausführenden Hersteller verbundenen Händler in Fällen angewandt worden sei, in denen aus der wirtschaftlichen Realität der Beziehungen hervorging, dass der Händler als interne Ausfuhrabteilung des Herstellers handelte. Das Unternehmen wiederholte sein Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl dieser Sachverhalt nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(783) Das Unternehmen brachte jedoch vor, dass die Tatsache, dass POSVIET nicht Teil der angeblichen wirtschaftlichen Einheit ist, im vorliegenden Fall nicht von Bedeutung sei, und verwies auf das Wettbewerbsrecht der Union, das anerkenne, dass ein Unternehmen eine wirtschaftliche Einheit darstelle, die aus mehreren verschiedenen natürlichen oder juristischen Personen bestehen könne. In diesem Fall komme es bei der Prüfung auf die wirtschaftliche Einheit und die Kontrolle an und nicht darauf, ob eines der Unternehmen ein Hersteller ist. In diesem Zusammenhang argumentierte POSVIET, dass die PI-Gruppe eine wirtschaftliche Einheit darstelle, da

a) für die Gruppe ein konsolidierter Abschluss erstellt worden sei,

b) die Verkaufsfunktionen der drei Unternehmen zentral koordiniert würden,

c) die beiden verbundenen Einführer in der Union die Preise nicht unabhängig voneinander festgelegt hätten,

d) die beiden verbundenen Einführer in der Union gegründet worden seien, um Aufgaben wahrzunehmen, die von PIC Korea nicht wahrgenommen werden konnten.

(784) POSVIET brachte vor, es habe keine Einwände gegen den Abzug der VVG-Kosten sowohl nach Artikel 2 Absatz 9 als auch nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung, erhob jedoch Einwände gegen den doppelten Abzug des Gewinns.

(785) Das Unternehmen wies ferner darauf hin, dass ein einmaliger Abzug der konsolidierten VVG-Kosten nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung angemessen sei.

(786) Schließlich wies das Unternehmen darauf hin, dass nach dem Urteil in der Rechtssache PT Musim Mas/Kommission ([141]) in Fällen, in denen anerkannt werde, dass eine wirtschaftliche Einheit zwischen einem Hersteller und einem verbundenen Händler besteht, nicht davon ausgegangen werden könne, dass der Händler die Funktionen eines auf Provisionsgrundlage tätigen Vertreters im Sinne des Artikels 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung ausübe.

(787) Die Kommission prüfte dieses Vorbringen. In der Tat wird der Begriff der wirtschaftlichen Einheit in Antidumpingverfahren verwendet, um Situationen zu beschreiben, in denen ein Händler mit dem ausführenden Hersteller verbunden ist und die wirtschaftliche Realität der Beziehungen zeigt, dass der Händler als interne Ausfuhrabteilung des Herstellers handelt. Dieser Umstand steht definitionsgemäß nicht im Widerspruch zum Verständnis eines Unternehmens nach dem Wettbewerbsrecht der Union, wobei jedoch darauf hinzuweisen ist, dass das Wettbewerbsrecht der Union nicht auf im Rahmen der handelspolitischen Schutzmaßnahmen durchgeführte Untersuchungen anwendbar ist.

(788) Die Kommission stellte fest, dass das Vorbringen von POSVIET zum Bestehen einer wirtschaftlichen Einheit zwischen PIC Korea, PI Deutschland und PI Italien darauf abzielte, eine Änderung der Art und Weise zu erreichen, wie Berichtigungen des Ausfuhrpreises vorgenommen werden. Im Wesentlichen beanstandete das Unternehmen einen angeblichen doppelten Abzug des fiktiven Gewinns nach Artikel 2 Absatz 9 und Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung und schlug hilfsweise vor, die konsolidierten VVG-Kosten der PI-Gruppe nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung abzuziehen.

(789) Diesbezüglich wies die Kommission darauf hin, dass es sich beim Abzug der VVG-Kosten und des fiktiven Gewinns nach Artikel 2 Absatz 9 und Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung um zwei getrennte Vorgänge handelt, obwohl sich beide auf dieselbe Art von Informationen stützen, nämlich die den verbundenen Unternehmen tatsächlich entstandenen VVG-Kosten und einen Gewinn eines unabhängigen Einführers.

(790) Die Kommission ermittelte nach Maßgabe von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung den Ausfuhrpreis anhand des Preises, zu dem die kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse an den ersten unabhängigen Abnehmer weiterverkauft wurden, da die Einführer PI Deutschland und PI Italien mit dem ausführenden Hersteller verbunden waren. Nach Maßgabe von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung wurden Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten sowie für Gewinne vorgenommen. Die zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf angefallenen Kosten umfassten in diesem Fall die von den Einführern auf Ebene der Geschäftsvorgänge ausgewiesenen Kosten sowie VVG-Kosten, die nicht direkt mit einzelnen Geschäftsvorgängen in Verbindung gebracht werden konnten.

(791) Nachdem sowohl der Ausfuhrpreis als auch der Normalwert ermittelt worden waren, nahm die Kommission eine Berichtigung des Ausfuhrpreises zum Zwecke eines gerechten Vergleichs nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung vor. Die Kommission stellte fest, dass PIC Korea ähnliche Funktionen ausübte wie ein auf Provisionsgrundlage tätiger Vertreter und für diese Funktionen einen Aufschlag erhielt. Da der Aufschlag zwischen verbundenen Unternehmen gezahlt wurde, war er durch die Beziehung verfälscht. Daher verwendete die Kommission die PIC Korea entstandenen VVG-Kosten und den fiktiven Gewinn als Näherungswert für die Provision, die an einen unabhängigen Vertreter gezahlt worden wäre, der Funktionen von PIC Korea ausübt.

(792) Diesbezüglich hat POSVIET nicht den Nachweis erbracht, dass die Vorgehensweise der Kommission gegen die Grundverordnung verstößt. Die Kommission war rechtlich verpflichtet, bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung die VVG-Kosten und einen Gewinn abzuziehen. Was die Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung betrifft, so bestritt das Unternehmen nicht die Feststellungen der Kommission, dass PIC Korea ähnliche Funktionen ausübte wie ein auf Provisionsgrundlage tätiger Vertreter. Das Unternehmen machte auch nicht geltend und wies nicht nach, dass PIC Korea als interne Ausfuhrabteilung von POSVIET handelte, in welchem Fall eine Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung in der Tat unangemessen wäre.

([141]) Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2016, PT Musim Mas/Kommission, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, Rn. 41 und 42 und die dort angeführte Rechtsprechung.

(793) Nach der endgültigen Unterrichtung brachte POSVIET vor, dass die Höhe des nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung für PIC KR beim Direktverkauf an unabhängige Abnehmer in der Union abgezogenen Gewinns angepasst werden sollte, um den begrenzten Funktionen des Unternehmens Rechnung zu tragen. In diesem Zusammenhang verwies das Unternehmen auf das Urteil in der Rechtssache PT Musim Mas/Kommission ([142]), in dem das Gericht klargestellt habe, dass die Anwendung von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung nicht auf dem Bestehen einer Beziehung zwischen dem Händler und dem ausführenden Hersteller beruhe, sondern auf den vom Händler ausgeübten Funktionen. Das Unternehmen brachte vor, dass sich die Höhe des Gewinns nach den vom Händler ausgeübten Funktionen richten müsse und nicht nach den von einem Einführer ausgeübten Funktionen.

(794) Darüber hinaus verwies POSVIET auf die OECD-Verrechnungspreisleitlinien ([143]), in denen es heißt: „Es sollte davon ausgegangen werden, dass die Höhe der Wiederverkaufspreismarge vom Umfang der Tätigkeiten des Wiederverkäufers abhängt. Der Bogen dieser Tätigkeiten kann weit gespannt sein; er kann von untergeordneten Leistungen, bei denen der Wiederverkäufer als bloßer Transportagent auftritt, bis hin zu Fällen reichen, in denen der Wiederverkäufer das volle Eigentümerrisiko sowie die volle Verantwortung und die Risiken für Werbung, Marketing, Vertrieb und Garantieleistungen, Lagerfinanzierung und andere damit zusammenhängende Dienstleistungen trägt. Entfaltet der Wiederverkäufer beim konzerninternen Geschäftsvorfall keine erhebliche Geschäftstätigkeit, sondern liefert er lediglich die Waren an einen Dritten, wird man in Anbetracht der ausgeübten Funktionen von einer geringen Wiederverkaufspreismarge ausgehen."

(795) Diesbezüglich wies das Unternehmen darauf hin, dass PIC Korea weder Lagerhaltung noch Zollabfertigung übernehme noch sich mit der laufenden Kundenpflege in dem Absatzkanal befasse, über den das Unternehmen direkt an unabhängige Abnehmer in der Union verkaufe.

(796) Das Unternehmen wiederholte sein in den Erwägungsgründen 793 bis 795 dargelegtes Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl der Sachverhalt nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(797) Zunächst stellte die Kommission fest, dass im Urteil in der Rechtssache PT Musim Mas/Kommission ([144]) entgegen dem Vorbringen von POSVIET der Gewinn, der zur Quantifizierung der Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung herangezogen wird, nicht mit den Funktionen verknüpft wird, die der Händler als Vertreter ausübt. Vielmehr ist es die Berichtigung selbst, die mit diesen Funktionen verknüpft wird. In diesem Zusammenhang erinnerte die Kommission daran, dass die Berichtigung für Provisionen nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung zwei verschiedene Komponenten umfasst: i) die tatsächlichen VVG-Kosten des verbundenen Händlers und ii) einen fiktiven Gewinn eines unabhängigen Händlers, der in demselben Sektor tätig ist. Während die Gewinnkomponente als Näherungswert für die Spanne dient, die ein vergleichbarer unabhängiger Händler auf dem freien Markt erzielen würde, spiegelt die VVG-Kostenkomponente die tatsächlichen Kosten wider, die aufgrund der von den verbundenen Händlern wahrgenommenen Funktionen entstanden sind. Gerade dieses letztgenannte Element, die tatsächlichen VVG-Kosten, gewährleistet, dass die Berichtigung die Kosten der ausgeübten Funktionen genau widerspiegelt.

(798) Die Kommission bestätigte, dass die Berichtigung nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i der Grundverordnung für Ausfuhren in die Union über PIC Korea nicht auf dem Bestehen einer Beziehung zwischen POSVIET und PIC Korea beruhte, sondern auf der Beteiligung eines Händlers an mehreren Absatzkanälen, in denen der Händler ähnliche Funktionen ausübte wie ein auf Provisionsgrundlage tätiger Vertreter. Das Bestehen dieser Beziehung war jedoch ausschlaggebend für die Festsetzung der Höhe der Berichtigung. Während die tatsächlichen VVG-Kosten von PIC Korea als Teil der Berichtigung akzeptiert wurden, konnte der mit den Verkäufen erzielte Gewinn nicht berücksichtigt werden, da der Einkaufspreis durch die Beziehung zwischen POSVIET und PIC Korea beeinflusst wurde. Daher wurde der Gewinn eines unabhängigen Einführers in der Union als geeigneter Näherungswert herangezogen.

([142]) Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2016, PT Musim Mas/Kommission, C-468/15 P, ECLI:EU:T:2016:803, Rn. 88.

([143]) OECD (2022), OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen, Rn. 2.37, abrufbar unter: https://www.oecd.org/de/publications/oecd-verrechnungspreisleitlinien-fur-multinationale-unternehmen-und-steuerverwaltungen-2022_148e4b28-de.html (zuletzt abgerufen am 7. September 2026).

([144]) Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2016, PT Musim Mas/Kommission, C-468/15 P, ECLI:EU:T:2016:803, Rn. 88.

(799) Darüber hinaus brachte das Unternehmen unter Berufung auf die OECD-Verrechnungspreisleitlinien vor, dass die Höhe des Gewinns hätte nach unten berichtigt werden müssen, da das Unternehmen im Vergleich zu den verbundenen Einführern in der Union nur begrenzte Funktionen ausgeübt habe.

(800) Im Hinblick auf die OECD-Verrechnungspreisleitlinien wies die Kommission darauf hin, dass diese auf einem „internationale[n] Standard für Verrechnungspreise" beruhen, „der nach Übereinkunft der Mitgliedstaaten der OECD für steuerliche Zwecke von multinationalen Konzernen und von den Steuerverwaltungen angewendet werden soll" ([145]). Es ist nicht beabsichtigt, dass die OECD-Verrechnungspreisleitlinien eine Vorhersage dahin gehend ermöglichen, welcher Gewinn aus dem Weiterverkauf bestimmter Waren auf einem bestimmten Markt auf der Grundlage der von einem Händler ausgeübten Funktionen erzielt werden kann oder angemessen ist. Die Gewinnaufteilung auf der Grundlage der von verbundenen Unternehmen ausgeübten Funktionen dient in diesem Zusammenhang im Wesentlichen als Schutz davor, Unternehmen Gewinne zuzurechnen, die nur wenige Funktionen ausüben, aber in Niedrigsteuergebieten ansässig sind.

(801) Jedenfalls teilte die Kommission nicht die Auffassung, dass die von PIC Korea ausgeübten Funktionen im Vergleich zu den Funktionen der beiden verbundenen Einführer in der Union begrenzt waren. Aus Gründen der Vertraulichkeit wurde dem Unternehmen eine detaillierte Analyse gesondert offengelegt. In diesem Zusammenhang enthalten die OECD-Verrechnungspreisleitlinien, auf die sich das Unternehmen in seiner Argumentation stützte, Beispiele für Situationen, in denen die Funktionen des Händlers als begrenzt angesehen werden (untergeordnete Leistungen als Transportagent) und in denen eine erhebliche, d. h. höhere Gewinnspanne zu erwarten ist (z. B. volles Eigentümerrisiko sowie die volle Verantwortung und die Risiken für Werbung, Marketing, Vertrieb und Garantieleistungen). PIC Korea übernahm während des Seetransports eindeutig das Eigentum an den Waren und war für die Organisation des Vertriebsnetzes verantwortlich. Seine Funktionen können daher nicht als begrenzt angesehen werden. Folglich wurde das in Erwägungsgrund 797 dargelegte Vorbringen zurückgewiesen.

3.6.6. *Dumpingspannen*

(802) Nach Artikel 2 Absätze 11 und 12 der Grundverordnung verglich die Kommission für den in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller den gewogenen durchschnittlichen Normalwert eines jeden Typs der gleichartigen Ware mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis des entsprechenden Typs der betroffenen Ware.

(803) Auf dieser Grundlage beläuft sich die endgültige gewogene durchschnittliche Dumpingspanne, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union unverzollt, auf 16,0 %.

(804) Bei den nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellern berechnet die Kommission die gewogene durchschnittliche Dumpingspanne nach Artikel 9 Absatz 6 der Grundverordnung. Im vorliegenden Fall entspricht die endgültige Dumpingspanne der nicht in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller der Dumpingspanne des in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Herstellers, d. h. 16,0 %.

(805) Bei allen anderen ausführenden Herstellern in Vietnam ermittelte die Kommission die Dumpingspanne nach Artikel 18 der Grundverordnung auf der Grundlage der verfügbaren Informationen. Zu diesem Zweck ermittelte die Kommission den Grad der Mitarbeit der ausführenden Hersteller. Der Grad der Mitarbeit wird auf der Grundlage der Menge der Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller in die Union ermittelt, ausgedrückt als Anteil an den Gesamteinfuhren aus dem betroffenen Land in die Union im UZ, die auf der Grundlage von in Eurostat gemeldeten Daten ermittelt wurden.

(806) Der Grad der Mitarbeit ist im vorliegenden Fall hoch, da die Ausfuhren der mitarbeitenden ausführenden Hersteller mehr als 80 % der Gesamteinfuhren im Untersuchungszeitraum ausmachten. Auf dieser Grundlage beschloss die Kommission, die Dumpingspanne für die nicht mitarbeitenden ausführenden Hersteller auf der Ebene des einzigen in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden Unternehmens zu ermitteln.

([145]) OECD (2022), OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen, Rn. 1.1, abrufbar unter: https://www.oecd.org/de/publications/oecd-verrechnungspreisleitlinien-fur-multinationale-unternehmen-und-steuerverwaltungen-2022_148e4b28-de.html (zuletzt abgerufen am 7. September 2026).

(807) Die endgültigen Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, betragen:

Unternehmen	Endgültige Dumpingspanne (in %)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Andere mitarbeitende Unternehmen	16,0
Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Vietnam	16,0

4. SCHÄDIGUNG

4.1. Definition des Wirtschaftszweigs der Union und der Unionsproduktion

(808) Die gleichartige Ware wurde im Untersuchungszeitraum von 22 Herstellern in der Union hergestellt. Sie bilden den „Wirtschaftszweig der Union“ im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 der Grundverordnung.

(809) Es wurde festgestellt, dass die Gesamtproduktion der Union im Untersuchungszeitraum bei rund 31,5 Mio. Tonnen lag, einschließlich der Produktion für den Eigenbedarfsmarkt. Die Kommission ermittelte den Wert auf der Grundlage aller verfügbaren Informationen zum Wirtschaftszweig der Union, insbesondere der überprüften Fragebogenantworten, die von Eurofer übermittelt wurden, die, soweit möglich, abgeglichen wurden mit den Fragebogenantworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller.

(810) Wie in Erwägungsgrund 94 dargelegt, wurde eine Stichprobe aus drei Unionsherstellern gebildet. Auf die endgültige Stichprobe entfielen mehr als 24 % der geschätzten Gesamtproduktion der Union und 17 % der geschätzten Verkäufe der gleichartigen Ware auf dem freien Markt in der Union; damit wurde eine gute geografische Verteilung sichergestellt.

(811) Insgesamt ist der Wirtschaftszweig der Union durch ein erhebliches Maß an vertikaler Integration gekennzeichnet. Ein wesentlicher Teil der Produktion wird für den Eigenbedarf für die weitere nachgelagerte Verarbeitung verwendet, während der Rest auf dem freien Markt in direktem Wettbewerb mit den Einfuhren verkauft wird.

4.2. Bestimmung des relevanten Unionsmarktes

(812) Um festzustellen, ob der Wirtschaftszweig der Union eine Schädigung erlitt, und um den Verbrauch und die verschiedenen Wirtschaftsindikatoren für die Lage des Wirtschaftszweigs der Union zu ermitteln, untersuchte die Kommission, inwieweit die Eigenverwendung der Produktion durch den Wirtschaftszweig der Union, insbesondere zur Weiterverarbeitung, bei dieser Analyse berücksichtigt werden sollte.

(813) Wie bereits erwähnt, ist der Wirtschaftszweig der Union weitgehend vertikal integriert, und die untersuchte Ware stellt einen primären Input für die Herstellung verschiedener höherwertiger nachgelagerter Waren wie verzinkte und organisch beschichtete Waren dar. Die Kommission stellte daher fest, dass ein wesentlicher Teil der Produktion der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller für den Eigenbedarf bestimmt war. Vor diesem Hintergrund wurden der Eigenverbrauch und der Verbrauch auf dem freien Markt getrennt analysiert.

(814) Die Unterscheidung zwischen Eigenverbrauchsmarkt und freiem Markt ist für die Schadensanalyse relevant, weil die für den Eigenbedarf bestimmten Waren nicht unmittelbar mit den Einfuhren konkurrieren und innerhalb der Unternehmensgruppen Verrechnungspreise unter Zugrundelegung unterschiedlicher Preispolitiken festgesetzt werden. Die für den freien Markt bestimmte Produktion hingegen steht in direktem Wettbewerb mit den Einfuhren der untersuchten Ware, und bei den Preisen handelt es sich um freie Marktpreise.

(815) Um vom Wirtschaftszweig der Union ein möglichst vollständiges Bild zu erhalten, beschaffte sich die Kommission Daten für die gesamte Geschäftstätigkeit im Zusammenhang mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen und untersuchte, ob die Produktion für den Eigenverbrauch oder für den freien Markt bestimmt war.

(816) Die Kommission untersuchte bestimmte Wirtschaftsindikatoren für den Wirtschaftszweig der Union anhand von Daten für den freien Markt. Diese Indikatoren sind: Verkaufsmenge und Verkaufspreise auf dem Unionsmarkt, Marktanteil, Wachstum, Ausfuhrmengen und -preise, Rentabilität, Kapitalrendite (ROI) und Cashflow. Sofern möglich und gerechtfertigt, wurden die Feststellungen der Untersuchung mit den Daten zum Eigenbedarfsmarkt verglichen, um zu einem lückenlosen Bild der Lage des Wirtschaftszweigs der Union zu gelangen.

(817) Eine sinnvolle Untersuchung der übrigen Wirtschaftsindikatoren konnte aber nur bei Betrachtung der gesamten Wirtschaftstätigkeit unter Einbeziehung des Eigenbedarfs des Wirtschaftszweigs der Union erfolgen. Dazu gehören: Produktion, Kapazität und Kapazitätsauslastung, Investitionen; Lagerbestände, Beschäftigung, Produktivität, Löhne und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten. Sie hängen von der gesamten Wirtschaftstätigkeit ab, unabhängig davon, ob die Produktion für den Eigenbedarf oder zum Verkauf auf dem freien Markt bestimmt ist.

4.3. **Unionsverbrauch**

4.3.1. *Eigenverbrauch auf dem Unionsmarkt (in Tonnen)*

(818) Die Kommission ermittelte den Eigenverbrauch der Union auf der Grundlage des Eigenbedarfs und der auf dem Unionsmarkt getätigten Eigenbedarfsverkäufe aller ihr bekannten Unionshersteller. Danach entwickelte sich der Eigenverbrauch der Union wie folgt:

Tabelle 25

Eigenverbrauch auf dem Unionsmarkt (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Eigenverbrauch	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Index (2022 = 100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Quelle: Antwort von Eurofer auf den Fragebogen.

(819) Es wurde festgestellt, dass rund 76 % der Unionsproduktion von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen für den Eigenverbrauchsmarkt bestimmt sind, während die übrigen 24 % unter den Bedingungen des freien Markts verkauft werden.

(820) Der Eigenverbrauch in der EU stieg zwischen 2022 und 2024 um rund 4 %, was auf eine allmähliche Zunahme der Eigenbedarfsnachfrage hindeutet. Diese Entwicklung hielt jedoch nicht an, da der Verbrauch danach im Untersuchungszeitraum im Vergleich zu 2024 um etwa 3,5 % zurückging und damit im Großen und Ganzen wieder auf das Niveau von 2022 fiel. Insgesamt wies der Eigenverbrauch im Bezugszeitraum nur geringe Schwankungen auf, was auf eine relativ stabile Nachfrage auf dem nachgelagerten Markt innerhalb vertikal integrierter Unternehmen hindeutet.

4.3.2. *Unionsverbrauch auf dem freien Markt (in Tonnen)*

(821) Die Kommission ermittelte den Unionsverbrauch auf dem freien Markt auf der Grundlage a) der Eurofer-Daten über die Verkäufe aller ihr bekannten Hersteller in der Union auf dem Unionsmarkt, wobei diese mit den Angaben der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller abgeglichen wurden, und b) die von Eurostat ausgewiesenen Einfuhren aus allen Drittländern in die Union. Danach entwickelte sich der Unionsverbrauch auf dem freien Markt wie folgt:

Tabelle 26

Unionsverbrauch auf dem freien Markt (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Verbrauch auf dem freien Markt	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Index (2022=100)	*100*	*91*	*93*	*90*

Quelle: Antwort von Eurofer auf den Fragebogen, in die Stichprobe einbezogene Unionshersteller, Eurostat.

(822) Der Verbrauch auf dem freien Markt ging im Bezugszeitraum erheblich zurück. Im ersten Jahr sank er um 9 %. Darauf wurde im Folgejahr ein moderater Anstieg um 2 % verzeichnet. Diese Erholung war jedoch nur vorübergehend, da der Verbrauch im UZ erneut um 3 Prozentpunkte zurückging.

(823) Insgesamt ging der Verbrauch auf dem freien Markt im Bezugszeitraum um 10 % zurück. Dieser Rückgang war hauptsächlich auf einen Einbruch des nachgelagerten Verbrauchs zurückzuführen, insbesondere im Baugewerbe und bei bestimmten industriellen Anwendungen, die wichtige Endverbrauchsmärkte für Stahlerzeugnisse sind.

(824) Darüber hinaus trugen makroökonomische Unsicherheiten und ein schwächeres Wirtschaftswachstum in mehreren Mitgliedstaaten zu einem zurückhaltenderen Kaufverhalten der Abnehmer bei, die Bestellungen aufschoben oder verringerten und dem Abbau von Lagerbeständen Vorrang einräumten. Dies führte zu einer geringeren Tätigkeit auf dem Spotmarkt und zu einem Rückgang des Geschäftsvolumens im freien Marktsegment.

4.3.3. *Gesamtverbrauch*

(825) Der Gesamtverbrauch – also die Summe des Eigenverbrauchs und des Verbrauchs auf dem freien Markt – entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 27

Gesamtverbrauch der Union (freier Markt und Eigenverbrauch) (in Tonnen)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Unionsverbrauch insgesamt	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Index (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

Quelle: Antwort von Eurofer auf den Fragebogen, in die Stichprobe einbezogene Unionshersteller, Eurostat.

(826) Insgesamt blieb der Unionsverbrauch im Bezugszeitraum weitgehend stabil und wies nur geringe Schwankungen auf. Im ersten Jahr ging er leicht um 1 % zurück. Darauf verzeichnete er im Folgejahr einen moderaten Anstieg um 3 Prozentpunkte. Dieser Anstieg hielt jedoch nicht an, da der Verbrauch im Untersuchungszeitraum um 4 Prozentpunkte zurückging.

(827) Im Bezugszeitraum blieb der Gesamtverbrauch weitgehend stabil, wobei zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum ein leichter Rückgang um rund 2 % zu verzeichnen war. Diese relative Stabilität war in erster Linie darauf zurückzuführen, dass der Eigenverbrauch weitgehend stabil blieb, was den beim Verbrauch auf dem freien Markt beobachteten Abwärtstrend teilweise abmilderte und somit den allgemeinen Nachfragerückgang abfederte.

4.4. **Einfuhren aus den betroffenen Ländern**

4.4.1. *Kumulative Bewertung der Auswirkungen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der Einfuhrmengen und Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern*

(828) Die Kommission prüfte, ob die Einfuhren der Ware mit Ursprung in den betroffenen Ländern nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung kumulativ beurteilt werden sollten.

(829) Die ermittelte Dumpingspanne für die Einfuhren aus den betroffenen Ländern lag über der Geringfügigkeitsschwelle nach Artikel 9 Absatz 3 der Grundverordnung. Die Menge der Einfuhren war bei keinem der betroffenen Länder unerheblich im Sinne des Artikels 5 Absatz 7 der Grundverordnung. Die Marktanteile lagen im Untersuchungszeitraum zwischen 3 % und 7 %.

(830) Die Bedingungen für den Wettbewerb zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der gleichartigen Ware waren ähnlich. Wie in Erwägungsgrund 125 dargelegt, ergab die Untersuchung, dass die von den ausführenden Herstellern und dem Wirtschaftszweig der Union verkauften kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse dieselben grundlegenden materiellen, chemischen und technischen Eigenschaften und dieselben grundlegenden Verwendungen aufweisen. Darüber hinaus konkurrierten die eingeführten Waren miteinander und mit dem Wirtschaftszweig der Union sowie den in der Union hergestellten kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, da sie über dieselben Absatzkanäle und an ähnliche Abnehmerkategorien verkauft werden.

(831) Es waren somit alle Kriterien nach Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt, und die Einfuhren aus den betroffenen Ländern wurden bei der Schadensermittlung kumulativ untersucht.

4.4.2. *Menge und Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern*

(832) Die Kommission ermittelte die Menge der Einfuhren anhand von Eurostat-Daten. Die Marktanteile wurden durch einen Vergleich der Einfuhrmengen mit dem Verbrauch auf dem freien Markt der Union (siehe Tabelle 26) ermittelt.

(833) Die Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union entwickelten sich wie folgt:

Tabelle 28

Einfuhrmenge und Marktanteil

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
INDIEN				
Menge der Einfuhren aus Indien (in Tonnen)	405 319	387 521	435 297	414 530
Index	*100*	*96*	*107*	*102*
Marktanteil Indien (in %)	5	5	6	6
JAPAN				
Menge der Einfuhren aus Japan (in Tonnen)	126 021	223 217	246 354	250 001
Index	*100*	*177*	*195*	*198*
Marktanteil Japan (in %)	2	3	3	3
TAIWAN				
Menge der Einfuhren aus Taiwan (in Tonnen)	293 280	440 907	574 505	499 836
Index	*100*	*150*	*196*	*170*
Marktanteil Taiwan (in %)	4	6	8	7
TÜRKEI				
Menge der Einfuhren aus der Türkei (in Tonnen)	448 012	228 046	417 253	334 885
Index	*100*	*51*	*93*	*75*
Marktanteil der Türkei (in %)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
VIETNAM				
Menge der Einfuhren aus Vietnam (in Tonnen)	48 282	115 405	157 386	187 767
Index	*100*	*239*	*326*	*389*
Marktanteil Vietnam (in %)	1	2	2	3
BETROFFENE LÄNDER				
Menge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern (in Tonnen)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Index	*100*	*106*	*139*	*128*
Marktanteil (in %)	16	19	24	23

Quelle: Eurostat. Die Marktanteile wurden durch einen Vergleich der Einfuhrmengen mit dem Verbrauch auf dem freien Markt der Union (siehe Tabelle 24) ermittelt.

(834) Im Bezugszeitraum stiegen die Einfuhren aus den betroffenen Ländern insgesamt, und zwar sowohl mengenmäßig um 28 % als auch in Bezug auf den Marktanteil, der im UZ 23 % erreichte. Obwohl die Entwicklungen in den betroffenen Ländern sehr unterschiedlich waren, deutet der allgemeine Trend auf eine verstärkte Präsenz dieser Einfuhren auf dem Unionsmarkt hin.

(835) 2023 entwickelten sich die Einfuhrmengen uneinheitlich. Die Einfuhren aus Indien gingen leicht zurück (– 4 %), während die Einfuhren aus der Türkei stark einbrachen (– 49 %). Dagegen stiegen die Einfuhren aus Japan (+ 77 %), Taiwan (+ 50 %) und Vietnam (+ 139 %) deutlich an. Infolgedessen stieg die Gesamtmenge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern zusammen mit einem Anstieg des Marktanteils von 16 % auf 19 % (+ 3 Prozentpunkte).

(836) Im Jahr 2024 war der Aufwärtstrend stärker ausgeprägt. Die Einfuhren aus Indien (+ 12 %), Japan (+ 10 %) und Taiwan (+ 30 %) nahmen weiter zu, während sich die Einfuhren aus der Türkei gegenüber dem Tiefstand von 2023 kräftig erholten (+ 83 %). Auch die Einfuhren aus Vietnam stiegen weiter an (+ 36 %). Dies führte zu einem erheblichen Anstieg der Gesamteinfuhrmenge und einem deutlichen Anstieg des Marktanteils auf 24 % (+5 Prozentpunkte).

(837) Im Untersuchungszeitraum gingen die Einfuhrmengen im Vergleich zu 2024 zurück, blieben aber deutlich über dem Niveau von 2022. Die Einfuhren aus Indien gingen leicht zurück (– 5 %), während die Einfuhren aus Taiwan (– 13 %) und der Türkei (– 20 %) ebenfalls sanken. Dagegen stiegen die Einfuhren aus Japan (+1 %) und Vietnam (+ 19 %) weiter an. Insgesamt blieben die Einfuhren aus den betroffenen Ländern hoch, wobei der Marktanteil nur leicht auf 23 % zurückging (– 1 Prozentpunkt).

(838) Im Bezugszeitraum stiegen die Einfuhren aus den betroffenen Ländern sowohl mengenmäßig als auch gemessen am Marktanteil erheblich an. Die Einfuhrmengen stiegen 2023 um 6 % und legten 2024 noch einmal deutlich um 31 % zu. Obwohl sie im Untersuchungszeitraum im Vergleich zu 2024 um 8 % zurückgingen, blieben sie 28 % über dem Niveau von 2022. Parallel dazu stieg der Marktanteil dieser Einfuhren stetig von 16 % im Jahr 2022 auf 19 % im Jahr 2023 und erreichte 24 % im Jahr 2024, bevor er im Untersuchungszeitraum leicht auf 23 % zurückging. Insgesamt verzeichneten die Einfuhren aus den betroffenen Ländern trotz eines leichten Rückgangs im Untersuchungszeitraum einen starken Aufwärtstrend und festigten ihre Position auf dem Unionsmarkt erheblich.

4.4.3. *Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und Preisunterbietung und Preisrückgang*

(839) Die Einfuhrpreise wurden von der Kommission auf der Grundlage von Eurostat-Daten ermittelt.

(840) Der gewogene Durchschnittspreis der Einfuhren aus den betroffenen Ländern in die Union entwickelte sich wie folgt:

Tabelle 29

Einfuhrpreise (in EUR/Maßeinheit)

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
INDIEN				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren	1 051	772	725	680
Index	*100*	*73*	*69*	*65*
JAPAN				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren	1 021	802	777	718
Index	*100*	*79*	*76*	*70*
TAIWAN				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren	1 042	752	703	690
Index	*100*	*72*	*67*	*66*
TÜRKEI				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren	1 041	834	744	716
Index	*100*	*80*	*71*	*69*
VIETNAM				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren	1 166	757	708	667
Index	*100*	*65*	*61*	*57*
BETROFFENE LÄNDER				
Durchschnittspreis der gedumpten Einfuhren	1 047	779	728	695
Index	*100*	*74*	*70*	*66*

Quelle: Eurostat.

(841) Insgesamt ging der Stückpreis der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum um 34 % zurück. Diese rückläufige Entwicklung war bei allen betroffenen Ländern im Einzelnen zu beobachten, wobei die Preisrückgänge zwischen 30 % und 43 % lagen und der stärkste Rückgang mit 43 % für Vietnam verzeichnet wurde.

(842) Die Kommission ermittelte die Preisunterbietung im Untersuchungszeitraum, indem sie folgende Faktoren miteinander verglich:

(1) die gewogenen durchschnittlichen Verkaufspreise je Warentyp der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller, die unabhängigen Abnehmern auf dem Unionsmarkt berechnet wurden, und zwar berichtigt auf die Stufe ab Werk, und

(2) die entsprechenden gewogenen Durchschnittspreise je Warentyp der bei den in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden Herstellern des betroffenen Landes bezogenen Einfuhren, die dem ersten unabhängigen Abnehmer auf dem Unionsmarkt in Rechnung gestellt wurden, auf der Grundlage des CIF-Preises (Kosten, Versicherung, Fracht) und mit angemessener Berichtigung zur Berücksichtigung von Zöllen und nach der Einfuhr angefallenen Kosten.

(843) Der Preisvergleich wurde nach Warentyp getrennt für Geschäftsvorgänge auf derselben Handelsstufe nach gegebenenfalls erforderlichen Berichtigungen und unter Abzug von Rabatten und Preisnachlässen vorgenommen. Das Ergebnis des Vergleichs wurde ausgedrückt als Prozentsatz des von den in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern im Untersuchungszeitraum theoretisch erzielten Umsatzes.

(844) Nach Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung, die zu Änderungen der Ausfuhrpreise in Japan und der Türkei führten, wie in den Erwägungsgründen 270 und 278 bzw. 632 und 636 erläutert, passte die Kommission die Preisunterbietungsspannen an.

(845) Was speziell Nippon Steel betrifft, so verzichtete die Kommission auf die Ermittlung seines Ausfuhrpreises nach Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung, nachdem sie dem Vorbringen stattgegeben hatte, dass seine Preise für MISI und NST fremdvergleichskonform waren. Zur Ermittlung des bei der Berechnung der Preisunterbietung und der Schadensspanne verwendeten Einfuhrpreises wandte die Kommission Artikel 2 Absatz 9 jedoch entsprechend an, da der beim Zoll angemeldete Preis aufgrund des Bestehens einer konzerninternen Beziehung nicht zuverlässig war ([146]).

(846) Um in diesem Fall den Marktpreis für einen unabhängigen Abnehmer wieder auf die Vergleichshandelsstufe (d. h. den Einfuhrpreis unmittelbar nach der Abfertigung dieser Ware an der EU-Grenze) umzurechnen, wurden am Preis Berichtigungen für alle zwischen der Einfuhr und dem Weiterverkauf entstandenen Kosten, einschließlich VVG-Kosten, und für erzielte Gewinne vorgenommen.

(847) Die Kommission stützte sich auf die von den verbundenen Einführern gemeldeten tatsächlichen VVG-Kosten. Wie in Erwägungsgrund 630 erläutert, wurde für die Berichtigungen eine Gewinnspanne von 2 % zugrunde gelegt. Auf dieser Grundlage nahm die Kommission eine Berichtigung für den Gewinn vor, den jedes verbundene Unternehmen in der Union erzielt hatte, das am Weiterverkauf an den ersten unabhängigen Abnehmer beteiligt war. Aus den im Dossier enthaltenen Beweisen ging insbesondere hervor, dass Unternehmen B im Zusammenhang mit einem Kauf von MISEA zu den Lieferbedingungen „geliefert, benannter Ort entladen“ (DPU) die Entladekosten im Hafen der Union bei Lieferung der untersuchten Ware übernahm. Vor diesem Hintergrund und mangels der Mitarbeit von Unternehmen B kam die Kommission zu dem Schluss, dass neben MISEA auch Unternehmen B am Einfuhrprozess beteiligt war. Aus diesem Grund wendete die Kommission Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung entsprechend in Bezug sowohl auf MISEA als auch das Unternehmen B an.

(848) In seiner Stellungnahme zur endgültigen Unterrichtung brachte die japanische Regierung vor, die Kommission habe keine Begründung für den Abzug einer übermäßigen Gewinnspanne von 2 % für jedes an der Vertriebskette beteiligte Unternehmen bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises vorgelegt. Obwohl das Vorbringen den Ausfuhrpreis für die Dumpingberechnung betraf, bei der die Kommission den Ausfuhrpreis nicht nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i berichtigte, nachdem sie dem Vorbringen von Nippon Steel in Bezug auf den Fremdvergleichsgrundsatz in Erwägungsgrund 270 stattgegeben hatte, war das Vorbringen weiterhin für die Berechnung der Preisunterbietung und der Schadensspanne von Bedeutung.

(849) Die Kommission stellte fest, dass sie, wie in Erwägungsgrund 845 erläutert, die Berichtigung unter sinngemäßer Anwendung von Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung vorgenommen hat. Die Kommission konnte sich nicht auf die von den verbundenen Einführern erzielten Gewinne stützen, da diese auf der Grundlage verbundener Verkäufe und Preise ermittelt wurden. Der Gewinn eines unabhängigen Einführers konnte in dieser Untersuchung nicht als Näherungswert ermittelt werden, da kein unabhängiger Einführer mitarbeitete. Wie in Erwägungsgrund 847 erläutert, stützte sich die Kommission daher auf den Gewinn, der für einen unabhängigen Einführer in einer früheren Untersuchung zur gleichen Ware ermittelt worden war. Mangels Alternativen stellte dieser Gewinn von 2 % den Näherungswert für den Gewinn eines Einführers in der Union dar. Im Übrigen entspricht ein Gewinn von 2 % dem Aufschlag, der den Händlern im Untersuchungszeitraum zugestanden wurde, sodass ein fiktiver Gewinn von 2 % nicht als übermäßig angesehen werden kann. Die Kommission wies dieses Vorbringen daher zurück.

([146]) Die Unionsgerichte haben diesen Ansatz durchweg bestätigt. Siehe z. B. das Urteil des Gerichts vom 14. September 2022, Methanol Holdings (Trinidad) Ltd/Europäische Kommission, T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, Rn. 63; Urteil des Gerichtshofs vom 8. Juni 2023, PAO Severstal und Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Europäische Kommission, C-747/21 P und C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, Rn. 92.

Tabelle 30

Preisunterbietungsspannen

Land	Unternehmen	Preisunterbietungsspannen (in %)
Indien	JSW Steel Limited	11
Japan	Nippon Steel Corporation	12,5
Taiwan	CSC Group	9,2
Türkei	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) Die betroffene Ware wird weitgehend vom Preis bestimmt, und der Wettbewerb auf dem Markt findet in erster Linie über die Preisgestaltung statt. Darüber hinaus sind die Marktpreise transparent und leicht zu ermitteln. Die Untersuchung ergab, dass nur ein begrenzter Teil der Verkäufe im Rahmen langfristiger Verträge getätigt wird, während die Abnehmer in einem sehr dynamischen Markt weiterhin die Möglichkeit haben, den Lieferanten zu wechseln.

(851) Vor diesem Hintergrund wurden für die betroffenen Einfuhren erhebliche Preisunterbietungsspannen festgestellt, die sich für Indien auf 11 %, für Japan auf 12,5 %, für Taiwan auf 9,2 %, für die Türkei auf 5,3 % bzw. 13,4 % und für Vietnam auf 10,7 % beliefen.

(852) Die Untersuchung ergab ferner, dass die Preise des Wirtschaftszweigs der Union durch die Niedrigpreiseinfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern gedrückt wurden, die ähnlichen Entwicklungen und Handelsmustern folgten.

(853) Die NSC Group brachte ferner vor, dass die Kommission bei der Berechnung der Preisunterbietung und der Schadensspanne die längeren Lieferfristen bei japanischen Einfuhren berücksichtigen sollte. Das Unternehmen machte geltend, dass die japanischen kaltgewalzten Flachstahlerzeugnisse erheblich mehr Zeit benötigten, um in die Union zu gelangen als in der Union hergestellte kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, und schlug eine Berichtigung des Ausfuhrpreises um den Zeitwert des Geldes vor, die mit den zusätzlichen Kosten aufgrund der Zahlungsbedingungen vergleichbar sei.

(854) Die Schadensspanne wird ermittelt, indem der Ausfuhrpreis mit dem nicht schädigenden Preis des Wirtschaftszweigs der Union auf vergleichbaren Handelsstufen verglichen wird. Wie der Gerichtshof in der Rechtssache Hansol festgestellt hat, „ergibt sich aus Art. 1 Abs. 1 in Verbindung mit Art. 3 Abs. 2 der Grundverordnung, dass die Schädigung bei der ‚Überführung [der Ware, die Gegenstand eines Dumpings ist,] in den zollrechtlich freien Verkehr in der Union' zu beurteilen ist. Folglich muss die Berechnung der Unterbietung grundsätzlich auf der Ebene der gedumpten Einfuhren erfolgen" ([147]). Mit anderen Worten sollte der von den Unionsherstellern gleichartiger Waren in Rechnung gestellte Preis ab Werk mit dem „Einfuhrpreis unmittelbar im Anschluss an die Abfertigung dieser Ware an der Grenze der Union" ([148]) verglichen werden. Die unterschiedlichen Lieferfristen wirken sich nicht auf die Handelsstufe oder die Eigenschaften der verglichenen Waren aus und erfordern daher keine Berichtigung des Ausfuhrpreises.

(855) Die Kommission vertrat ferner die Auffassung, dass die von NSC gezogene Analogie zu den Kreditkosten im Zusammenhang mit den Zahlungsbedingungen einer Rechnung nicht angemessen war. Kreditkosten spiegeln eine zwischen den Parteien vereinbarte vertragliche Zahlungsbedingung wider und stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit den Bedingungen des Geschäftsvorgangs. Demgegenüber ergibt sich die Zeit, die erforderlich ist, damit die eingeführte Ware in die Union gelangt, aus Transport- und Logistikvereinbarungen und stellt keine Zahlungsbedingung dar. Die längere Lieferfrist stellt daher keine Finanzierungsbedingung dar, die mit dem gemäß den Rechnungsbedingungen eingeräumten Zahlungsziel vergleichbar wäre.

(856) Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(857) Die NSC Group brachte ferner vor, dass einige ihrer Ausfuhren der Stahlsorte DC01 im Baugewerbe verwendet worden seien, während der Großteil der von den Unionsherstellern verkauften Stahlsorte DC01 für Abnehmer aus der Automobilindustrie bestimmt seien. Auf dieser Grundlage forderte NSC, dass die Preisunterbietung und die Zielpreisunterbietung nur anhand der Unionsverkäufe von nicht für die Automobilindustrie bestimmter Ware bewertet werden sollten.

([147]) Europäische Kommission/Hansol Paper Co. Ltd, a. a. O., C-260/20 P, Rn. 102.
([148]) Ebd., Rn. 103, Hervorhebung hinzugefügt.

(858) Die Kommission stellte fest, dass die Preisunterbietung und die Zielpreisunterbietung durch einen Vergleich der gedumpten Einfuhren mit der gleichartigen Ware des Wirtschaftszweigs der Union ermittelt werden, die anhand objektiver Merkmale definiert wird, und nicht anhand des Sektors, in dem der Käufer tätig ist. Dieser Vergleich wird für jede Warenkennnummer einzeln durchgeführt. NSC hat selbst eingeräumt, dass die spezifische Ware an Abnehmer sowohl aus dem Baugewerbe als auch aus der Automobilindustrie geliefert wird; es handelt sich somit um eine einzige gleichartige Ware innerhalb einer einzigen Warenkennnummer. Die Warenkennnummern werden bei der Einleitung auf der Grundlage überprüfbarer materieller und technischer Eigenschaften festgelegt, die sich auf die Preise auswirken. Die Endverwendung ist keine solche Eigenschaft. NSC konnte keine messbaren technischen Kriterien benennen, die eine Abgrenzung von für die Automobilindustrie bestimmten Waren von anderen Waren ermöglichen würden. NSC hat auch keine messbare Eigenschaft benannt, aufgrund derer sich seine Ausfuhren von den entsprechenden Unionsverkäufen unterscheiden würden. Angebliche Unterschiede bei den Anforderungen an die Rückverfolgbarkeit, Zertifizierung oder Qualifizierung betreffen Geschäftsbedingungen und nicht Produktmerkmale. Abnehmer aus der Automobilindustrie und andere Abnehmer sind beide industrielle Endverwender, die auf derselben Handelsstufe tätig sind.

(859) Zudem stellte die Kommission fest, dass die Schädigung auch dann eintreten würde, wenn die Marktbeschreibung von NSC zuträfe und nicht auf Annahmen beruhte. Der Wirtschaftszweig der Union wird bei den Verkäufen geschädigt, bei denen er mit den Niedrigpreiseinfuhren konkurriert. Höhere Preise, die bei einem anderen Abnehmer erzielt werden, beseitigen diese Schädigung nicht. Wenn NSC den Preis unterbietet, entgeht den Unionsherstellern entweder ein Verkauf oder sie senken ihren Preis, und dieser entgangene Verkauf bzw. Preisrückgang stellt die Schädigung dar. Ebenso wird die Zielpreisunterbietung auf der Grundlage der Kosten nach Warenkennnummer und nicht nach Art des Abnehmers berechnet. Der Sektor des Käufers hat daher keinen Einfluss auf die Untersuchung der Zielpreisunterbietung.

(860) Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

4.5. **Wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union**

4.5.1. *Allgemeines*

(861) Nach Artikel 3 Absatz 5 der Grundverordnung umfasste die Prüfung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Union eine Bewertung aller Wirtschaftsindikatoren, die für die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum relevant waren.

(862) Wie in Erwägungsgrund 92 erläutert, wurde bei der Ermittlung einer etwaigen Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union mit einer Stichprobe gearbeitet.

(863) Bei der Ermittlung der Schädigung unterschied die Kommission zwischen makroökonomischen und mikroökonomischen Schadensindikatoren. Die makroökonomischen Indikatoren wurden auf der Ebene des gesamten Wirtschaftszweigs der Union bewertet. Die Bewertung basierte auf den Angaben des Antragstellers, die dann mit den Angaben der Unionshersteller und verfügbaren amtlichen Statistiken (Eurostat) abgeglichen wurden. Die mikroökonomischen Indikatoren wurden auf der Ebene der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller analysiert. Die Bewertung beruhte auf ihren ordnungsgemäß geprüften Informationen. Beide Datensätze wurden als repräsentativ für die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union angesehen.

a) Bei den makroökonomischen Indikatoren handelt es sich um Produktion, Produktionskapazität, Kapazitätsauslastung, Verkaufsmenge, Marktanteil, Wachstum, Beschäftigung, Produktivität, Höhe der Dumpingspanne und Erholung von früherem Dumping.

b) Bei den mikroökonomischen Indikatoren handelt es sich um durchschnittliche Stückpreise, Stückkosten, Arbeitskosten, Lagerbestände, Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten.

(864) Um ein möglichst vollständiges Bild vom Wirtschaftszweig der Union zu erhalten, beschaffte die Kommission Informationen über die gesamte Produktion der untersuchten gleichartigen Ware und prüfte, ob die Produktion für den Eigenbedarf oder für den freien Markt bestimmt war. Für einige Schadensindikatoren, die sich auf den Wirtschaftszweig der Union beziehen, analysierte die Kommission Daten getrennt für den freien Markt und den Eigenbedarfsmarkt und führte eine vergleichende Analyse durch.

(865) Bei den Indikatoren, die speziell für das Segment des freien Marktes bewertet wurden, handelt es sich um Verkauf, Marktanteil, Stückpreise, Stückkosten, Rentabilität und Cashflow. Eine sinnvolle Untersuchung der übrigen Wirtschaftsindikatoren konnte aber nur bei Betrachtung der gesamten Wirtschaftstätigkeit unter Einbeziehung des Eigenbedarfs des Wirtschaftszweigs der Union erfolgen.

(866) Diese umfassenderen Indikatoren sind Produktion, Kapazität, Kapazitätsauslastung, Investitionen, Kapitalrendite, Beschäftigung, Produktivität, Lagerbestände und Arbeitskosten. Die Kommission kann diese Faktoren nur sinnvoll untersuchen, indem die gesamte Tätigkeit des Wirtschaftszweigs der Union betrachtet wird. Diese Analyse entspricht der Rechtsprechung der Unionsgerichte und der WTO ([149]).

4.5.2. *Makroökonomische Indikatoren*

4.5.2.1. Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

(867) Die Gesamtproduktion, die Produktionskapazität und die Kapazitätsauslastung in der Union entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 31

Produktion, Produktionskapazität und Kapazitätsauslastung

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Produktionsmenge (in Tonnen)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Index (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Produktionskapazität (in Tonnen)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Kapazitätsauslastung (in %)	68	69	71	72
Index (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Quelle: Antwort von Eurofer auf den Fragebogen.

(868) Im Bezugszeitraum blieb die Produktionsmenge der Union relativ stabil. Sie stieg zwischen 2022 und 2024 leicht um 2 % an, bevor sie im Untersuchungszeitraum zurückging und insgesamt einen geringfügigen Rückgang von 1 % über den gesamten Bezugszeitraum hinweg verzeichnete.

(869) Die Produktionskapazität entwickelte sich im Bezugszeitraum kontinuierlich rückläufig und ging insgesamt um 6 % zurück. Die Kapazität sank zwischen 2022 und 2023 um 2 %, blieb 2024 stabil und ging dann im Untersuchungszeitraum um weitere 4 % zurück. Der Rückgang der Produktionskapazität um 6 % im Bezugszeitraum lässt sich durch geringere Nachfrageerwartungen vor dem Hintergrund eines um 10 % gesunkenen Verbrauchs in der Union erklären, der zu einer Schrumpfung des Marktes führte. Daraufhin passten die Unionshersteller ihre Produktionsbasis an die geringere Nachfrage an, unter anderem durch den Abbau weniger effizienter oder nicht wesentlicher Kapazitäten, um Überkapazitäten zu vermeiden und eine effizientere Ressourcennutzung zu gewährleisten.

(870) Infolge des leichten Rückgangs der Produktionskapazität in Verbindung mit relativ stabilen Produktionsmengen stieg die Kapazitätsauslastung im Bezugszeitraum von 68 % im Jahr 2022 auf 72 % im Untersuchungszeitraum, was einem Anstieg von 5 % entspricht.

([149]) Urteil vom 27. November 1991, Gimelec/Kommission, C-315/90, ECLI:EU:C:1991:447, Rn. 16 bis 29; Bericht des WTO-Rechtsmittelgremiums vom 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, Rn. 181 bis 215.

4.5.2.2. Verkaufsmenge und Marktanteil

(871) Verkaufsmenge und Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 32

Verkaufsmenge und Marktanteil

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Verkaufsmenge auf dem freien Markt in der Union (in Tonnen)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Index (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Marktanteil (in %)	70	68	64	66
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Quelle: Fragebogenantworten von Eurofer und Eurostat.

(872) Im Bezugszeitraum ging die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt kontinuierlich um 15 % zurück, wobei zwischen 2022 und 2023 ein starker Rückgang um 11 % zu verzeichnen war, gefolgt von weiteren Rückgängen um 3 Prozentpunkte bzw. einem Prozentpunkt in den darauffolgenden Zeiträumen.

(873) Der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union nahm im gesamten Bezugszeitraum um 4 Prozentpunkte ab. Er sank zwischen 2022 und 2023 um 2 Prozentpunkte und zwischen 2023 und 2024 um weitere 4 Prozentpunkte, bevor er im Untersuchungszeitraum um 2 Prozentpunkte anstieg.

(874) Insgesamt übertraf der Rückgang der Verkaufsmenge (– 15 %) den Rückgang des Unionsverbrauchs (– 10 %), was auf einen Rückgang des Marktanteils der Hersteller kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse in der Union am freien Markt in der Union im Bezugszeitraum hindeutet.

4.5.2.3. Beschäftigung und Produktivität

(875) Beschäftigung und Produktivität entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 33

Beschäftigung und Produktivität

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Zahl der Beschäftigten (in VZÄ)	9 298	9 006	9 013	8 598
Index	*100*	*97*	*97*	*92*
Produktivität (in t/VZÄ)	3 409	3 520	3 594	3 665
Index	*100*	*103*	*105*	*108*

Quelle: Antwort von Eurofer auf den Fragebogen.

(876) Die Beschäftigung im Wirtschaftszweig der Union ging im Bezugszeitraum um 8 % zurück. Die Beschäftigung verzeichnete zwischen 2022 und 2023 einen Rückgang um 3 %, blieb 2024 stabil und ging dann im UZ um weitere 5 Prozentpunkte zurück. Dieser Rückgang war auf Anpassungen an sinkende Verkäufe und schwächere Marktbedingungen zurückzuführen. Im Zuge von Effizienzmaßnahmen, darunter der Verzicht auf die Neubesetzung frei gewordener Stellen und die Umstrukturierung der Produktionstätigkeiten, hat der Wirtschaftszweig seine Belegschaft schrittweise reduziert, um die Kosten an die gesunkene Nachfrage anzupassen.

(877) Die Produktivität stieg im Bezugszeitraum um 8 %. Diese Entwicklung war in erster Linie auf den Beschäftigungsrückgang in Verbindung mit einem weitgehend stabilen Produktionsniveau zurückzuführen, was zu einer höheren Produktionsleistung je Beschäftigten führte. Der Produktivitätszuwachs spiegelt daher Effizienzgewinne wider, die durch Umstrukturierung und Personalrationalisierung erzielt wurden.

4.5.2.4. Höhe der Dumpingspanne

(878) Alle Dumpingspannen lagen deutlich über der Geringfügigkeitsschwelle. Die Auswirkungen der tatsächlichen Dumpingspannen auf den Wirtschaftszweig der Union waren angesichts der Menge und der Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern erheblich.

4.5.2.5. Wachstum

(879) Der Unionsverbrauch auf dem freien Markt ging im Bezugszeitraum um 10 % zurück. Dieser Rückgang war auf die Reife des Marktes und einen Rückgang der Wirtschaftstätigkeit in wichtigen nachgelagerten Sektoren zurückzuführen, was die Gesamtnachfrage belastete. Insbesondere das ausbleibende Wachstum im Baugewerbe und bei bestimmten industriellen Anwendungen führte zu einem geringeren Verbrauch der betroffenen Ware.

(880) Die Leistungsindikatoren des Wirtschaftszweigs der Union belegen jedoch, dass dieser Schwierigkeiten hatte, seine Marktposition zu halten. Während die Produktion weitgehend stabil blieb (– 1 %), gingen die Verkäufe auf dem Unionsmarkt deutlich um 15 % zurück, was zu einem Verlust der Marktanteile von 6 % (4 Prozentpunkte) führte. Dies deutet darauf hin, dass der Wirtschaftszweig der Union mit dem Rückgang des Verbrauchs nicht nur Schritt hielt, sondern hinsichtlich des Verkaufsrückgangs sogar schlechter abschnitt im Vergleich zur allgemeinen Marktentwicklung.

(881) Die Verschlechterung der Verkäufe und des Marktanteils vor dem Hintergrund eines rückläufigen Verbrauchs macht deutlich, dass der Wirtschaftszweig der Union weder in absoluten noch in relativen Zahlen ein Wachstum erzielte. Stattdessen verzeichnete er einen Rückgang seiner Marktpräsenz, der den Gesamtrückgang der Nachfrage übertraf.

(882) Dieses fehlende Wachstum spiegelt sich zudem in einem Beschäftigungsrückgang um 8 % wider und deutet auf einen Abbau der Betriebskapazitäten infolge der sich verschlechternden Marktbedingungen hin. Zwar stiegen die Produktivität um 8 % und die Kapazitätsauslastung um 5 % (4 Prozentpunkte), doch lassen sich diese Zuwächse eher auf Effizienzsteigerungen zurückführen, die durch Personalabbau, Kapazitätsreduzierung und Umstrukturierungen erzielt wurden, als auf Expansion oder nachhaltiges Wachstum.

(883) Auf dieser Grundlage wird der Schluss gezogen, dass der Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum kein Wachstum verzeichnete. Trotz der Tätigkeit auf einem schrumpfenden freien Markt, der durch einen Rückgang des Verbrauchs um 10 % gekennzeichnet war, zeugt die Verschlechterung der Verkaufszahlen und des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Union von einem Verlust an Wettbewerbsstärke und der Unfähigkeit, Effizienzgewinne in Marktwachstum umzusetzen.

4.5.3. *Mikroökonomische Indikatoren*

4.5.3.1. Preise und preisbeeinflussende Faktoren

(884) Die gewogenen durchschnittlichen Verkaufsstückpreise, die die in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller unabhängigen Abnehmern in der Union in Rechnung stellten, entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 34

Verkaufspreise in der Union

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Durchschnittlicher Stückverkaufspreis auf dem freien Markt in der Union (in EUR/Maßeinheit)	[*1 020-1 095*]	[*815-875*]	[*745-800*]	[*700-755*]
Index	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Herstellstückkosten (in EUR/Maßeinheit)	[*900-975*]	[*820-890*]	[*720-780*]	[*690-750*]
Index	*100*	*91*	*80*	*77*

Quelle: Antworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller auf den Fragebogen.

(885) Die vorstehende Tabelle zeigt die Entwicklung des Verkaufsstückpreises auf dem freien Markt in der Union im Vergleich zu den jeweiligen Herstellstückkosten.

(886) Im Bezugszeitraum verzeichnete der Verbrauch auf dem freien Markt der Union insgesamt eine rückläufige Entwicklung und spiegelte damit die sich verschlechternden Marktbedingungen in der Zeit nach der COVID-19-Pandemie wider, wobei die schwache Nachfrage einen anhaltenden Abwärtsdruck auf die Preise ausübte, der sich ab 2023 im Zuge der nachlassenden Stahlnachfrage noch verstärkte. Vor diesem Hintergrund sank der durchschnittliche Verkaufsstückpreis des Wirtschaftszweigs der Union zwischen 2022 und 2023 deutlich um 20 %, gefolgt von einem zusätzlichen Rückgang um 8 % zwischen 2023 und 2024 sowie einem weiteren Rückgang um 6 % im Untersuchungszeitraum im Vergleich zu 2024. Insgesamt entspricht dies einem kumulativen Rückgang von 31 % zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum.

(887) In denselben Jahren entwickelten sich auch die Herstellstückkosten rückläufig, wenn auch nicht in gleicher Weise. Die Kosten sanken zwischen 2022 und 2023 um 9 % und zwischen 2023 und 2024 noch stärker um 12 %. Im UZ gingen die Kosten im Vergleich zu 2024 um weitere 4 % zurück. Insgesamt entspricht dies einem Rückgang von insgesamt 23 % zwischen 2022 und dem UZ.

(888) Ein Vergleich auf Jahresbasis zeigt, dass im ersten Zeitraum (2022-2023) der Rückgang der Verkaufspreise (-20 %) deutlich stärker ausfiel als der Rückgang der Kosten (– 9 %) und sich die Gewinnspannen somit erheblich verringerten. Im folgenden Jahr (2023-2024) sanken die Kosten zwar stärker als die Preise, doch reichte dies nicht aus, um die zuvor eingetretene Verschlechterung der Gewinnspannen auszugleichen. Im letzten Zeitraum (2024-Untersuchungszeitraum) sanken sowohl die Preise (– 6 %) als auch die Kosten (– 4 %) weiterhin in ähnlichem Tempo, was darauf hindeutet, dass der Wirtschaftszweig der Union unter anhaltendem Druck stand und nicht in der Lage war, seine Gewinnspannen wiederherzustellen. Da es sich bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen um ein Grunderzeugnis handelt, hatten die Unionshersteller nur begrenzte Möglichkeiten, ihr Angebot zu differenzieren, und um weitere Verluste der Marktanteile zu begrenzen, mussten sie der rückläufigen Preisentwicklung nachgeben und ihre Verkaufspreise entsprechend senken.

(889) Insgesamt führte der im Vergleich zu den Kosten stärkere kumulative Rückgang der Verkaufspreise trotz der Kostensenkungen im Bezugszeitraum zu einer strukturellen Verschlechterung der Rentabilität, da sich die Preise dem Kostenniveau annäherten und weiterhin nicht ausreichten, um nachhaltige Erträge zu gewährleisten.

4.5.3.2. Arbeitskosten

(890) Die durchschnittlichen Arbeitskosten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 35

Durchschnittliche Arbeitskosten je Beschäftigten

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Durchschnittliche Arbeitskosten je Beschäftigen (in EUR)	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]
Index (2022=100)	*100*	*107*	*100*	*107*

Quelle: Antworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller auf den Fragebogen.

(891) Im Bezugszeitraum wiesen die durchschnittlichen Arbeitskosten je Beschäftigten eine schwankende Entwicklung auf und stiegen zwischen 2022 und 2023 um 7 %, bevor sie 2024 wieder auf ein mit 2022 vergleichbares Niveau zurückgingen und im Untersuchungszeitraum erneut um 7 % anstiegen.

4.5.3.3. Lagerbestände

(892) Die Lagerbestände der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 36

Lagerbestände

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Schlussbestände (in Tonnen)	[390 000-400 000]	[410 000-420 000]	[385 000-395 000]	[370 000-380 000]
Index (2022=100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Schlussbestände als Prozentsatz der Produktion	[1-2]	[1-2]	[1-2]	[1-2]

Quelle: Antworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller auf den Fragebogen.

(893) Die Lagerbestände stiegen im Jahr 2023 an, bevor sie im Jahr 2024 und im Untersuchungszeitraum weiter zurückgingen, sodass sich insgesamt für den Bezugszeitraum ein Rückgang um 5 % ergibt. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund eines relativ stabilen Produktionsniveaus und eines deutlichen Rückgangs der Verkäufe zu sehen.

(894) Der vorübergehende Anstieg der Lagerbestände im Jahr 2023 spiegelte die Tatsache wider, dass die Verkäufe zurückgingen, während die Produktion stabil blieb. Da sich die Marktnachfrage weiter verschlechterte, baute der Wirtschaftszweig der Union anschließend die Lagerbestände durch Anpassungen bei der Produktionsplanung und der Bestandsverwaltung ab.

4.5.3.4. Rentabilität, Cashflow, Investitionen, Kapitalrendite und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

(895) Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller entwickelten sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 37

Rentabilität, Cashflow, Investitionen und Kapitalrendite

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Rentabilität bei den Verkäufen an unabhängige Abnehmer in der Union (in % des Umsatzes)	[10-15]	[0-3]	[2-8]	[0-5]
Index	*100*	*3*	*37*	*18*
Cashflow (in EUR)	[400-450 Mio.]	[50-100 Mio.]	[100-150 Mio.]	[150-200 Mio.]
Index	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Investitionen (in EUR)	[300-350 Mio.]	[400-450 Mio.]	[400-450 Mio.]	[400-450 Mio.]
Index	*100*	*141*	*136*	*133*
Kapitalrendite (in %)	[70-90]	[0-5]	[10-20]	[5-10]
Index	*100*	*1*	*19*	*9*

Quelle: Antworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller auf den Fragebogen.

(896) Die Kommission ermittelte die Rentabilität der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller als Nettogewinn vor Steuern aus den Verkäufen der gleichartigen Ware an unabhängige Abnehmer in der Union in Prozent des mit diesen Verkäufen erzielten Umsatzes.

(897) Die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union verschlechterte sich im Bezugszeitraum deutlich. 2022 erzielte der Wirtschaftszweig der Union ein solides Gewinnniveau von [10 %-15 %]. Im Jahr 2023 ging die Rentabilität jedoch drastisch zurück und erreichte etwa die Gewinnschwelle, was auf einen erheblichen Druck zwischen sinkenden Verkaufspreisen und nach wie vor relativ hohen Herstellkosten zurückzuführen war.

(898) 2024 erholte sich die Rentabilität teilweise und erreichte ein einstelliges Niveau; Grund dafür war hauptsächlich ein Rückgang der Stückkosten, die schneller sanken als die Verkaufspreise. Trotz dieser Verbesserung blieben die Gewinne deutlich unter dem zu Beginn des Bezugszeitraums verzeichneten Niveaus.

(899) Im Untersuchungszeitraum sank die Rentabilität weiter auf [0 %-5 %]. Obwohl sowohl die Verkaufspreise als auch die Kosten weiter zurückgingen, übertraf der Preisverfall die Kostensenkungen und wirkte sich somit negativ auf die Gewinnspannen aus.

(900) Insgesamt entwickelte sich die Rentabilität im Bezugszeitraum stark negativ und ging um mehr als 10 Prozentpunkte von [10 %-15 %] im Jahr 2022 auf [0 %-5 %] im Untersuchungszeitraum zurück. Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht in der Lage war, ein tragfähiges Gewinnniveau aufrechtzuerhalten, und dass seine finanzielle Lage trotz einiger vorübergehender Verbesserungen weiterhin prekär war.

(901) Unter Nettocashflow wird die Fähigkeit der Unionshersteller verstanden, ihre Tätigkeit selbst zu finanzieren. Der Nettocashflow der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller wies im Bezugszeitraum eine sehr volatile, aber insgesamt rückläufige Entwicklung auf. Er sank zwischen 2022 und 2023 sehr stark um 81 %. Darauf folgte eine teilweise Erholung im Jahr 2024 (+ 71 %) und ein weiterer Anstieg im UZ (+ 20 %), was auf eine gewisse Verbesserung nach dem anfänglichen Einbruch hindeutet. Insgesamt blieb der Cashflow jedoch trotz dieser Erholung 61 % unter dem Niveau von 2022. Diese Verschlechterung steht in engem Zusammenhang mit dem deutlichen Rückgang der Rentabilität, der zu einer Verringerung der intern erwirtschafteten Liquidität führte.

(902) Was die Investitionen betrifft, so stiegen die Investitionsausgaben des Wirtschaftszweigs der Union 2023 im Vergleich zu 2022 um rund 41 %. Die Investitionen gingen anschließend im Jahr 2024 um etwa 4 % und im UZ um weitere 2 % zurück. Das Investitionsniveau im UZ lag insgesamt weiterhin um etwa 33 % über dem von 2022, was auf eine anfängliche Ausweitung der Investitionstätigkeit hinweist, auf die eine allmähliche Abschwächung folgte. Diese Investitionen standen in erster Linie im Zusammenhang mit Dekarbonisierungs- und Ökologisierungsprojekten.

(903) In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass die Investitionen trotz schwacher Rentabilität aufgrund ihres langfristigen Charakters und der Notwendigkeit, die Produktionsanlagen zu erhalten oder zu verbessern, relativ hoch bleiben können. Die Abschwächung des Investitionswachstums in der zweiten Hälfte des Bezugszeitraums spiegelt jedoch eine zunehmende Vorsicht und ein geringeres Vertrauen in die künftigen Marktbedingungen wider.

(904) Im Hinblick auf die Kapitalrendite wurde bei der Untersuchung die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union untersucht, indem der Nettogewinn ins Verhältnis zum Nettobuchwert der Investitionen im Bezugszeitraum gesetzt wurde. Dieser Indikator ist relevant, um zu beurteilen, inwieweit der Wirtschaftszweig in der Lage ist, eine angemessene Rendite auf das bei der Herstellung der gleichartigen Ware eingesetzte Kapital zu erzielen. Die Entwicklung der Kapitalrendite gibt daher Aufschluss über die finanzielle Attraktivität und Nachhaltigkeit von Investitionen im Wirtschaftszweig der Union.

(905) Die Analyse ergab, dass die Kapitalrendite im Bezugszeitraum erheblichen Schwankungen unterlag; sie ging 2023 drastisch zurück (um 99 %), erholte sich 2024 etwas und sank anschließend im UZ erneut. Insgesamt blieb die Kapitalrendite trotz der sehr begrenzten Erholung in der Mitte des Zeitraums volatil und lag am Ende auf einem deutlich niedrigeren Niveau als zu Beginn des Bezugszeitraums. Diese Entwicklung deutet auf eine Verschlechterung der Stabilität der Investitionsrenditen hin und spiegelt somit den anhaltenden Druck auf die finanzielle Leistungsfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Union wider.

(906) Im Bezugszeitraum verschlechterten sich die Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller deutlich. Dieser Rückgang war in erster Linie auf die Verschlechterung der wichtigsten Indikatoren für die Finanz- und Ertragslage zurückzuführen, insbesondere auf den deutlichen Rückgang der Rentabilität und die erhebliche Schwächung der Fähigkeit zur Generierung von Cashflow.

(907) Der Rückgang der Rentabilität untergrub das Vertrauen der Investoren und zehrte die internen Rücklagen auf, die zur Beschaffung externer Finanzmittel erforderlich waren. Darüber hinaus schränkten die Volatilität und die allgemeine Verschlechterung des Cashflows die Fähigkeit des Wirtschaftszweigs ein, Investitionen aus eigenen Mitteln zu finanzieren und beeinträchtigten damit seine finanzielle Flexibilität. Infolgedessen wirkte sich die finanzielle Gesamtleistung des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum nachteilig auf seine Kreditwürdigkeit aus und schränkte seine Fähigkeit ein, Kapital zu günstigen Konditionen zu beschaffen.

4.6. **Schlussfolgerung zur Schädigung**

(908) Die Untersuchung ergab, dass sich die Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum erheblich verschlechterte. In diesem Zeitraum ging der Verbrauch auf dem freien Markt um 10 % zurück, während die Verkaufsmenge des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt um 15 % sank – ein Rückgang, der stärker ausfiel als der Nachfragerückgang. In der Folge ging der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union auf dem freien Markt von 70 % im Jahr 2022 auf 66 % im Untersuchungszeitraum zurück.

(909) Der Wirtschaftszweig der Union war nicht in der Lage, sein Preisniveau im Bezugszeitraum aufrechtzuerhalten. Obwohl der Wirtschaftszweig der Union seine Herstellstückkosten um 23 % senkte, gingen seine durchschnittlichen Verkaufspreise stärker zurück, nämlich um 31 %. Dies führte dazu, dass die Rentabilität von [10 %-15 %] im Jahr 2022 auf [0 %-5 %] im Untersuchungszeitraum sank.

(910) Die Schädigung zeigte sich auch daran, dass sich bestimmte Finanzindikatoren verschlechterten. Der Cashflow ging zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum um 61 % und die Kapitalrendite um 91 % zurück. Trotz dieser ungünstigen Entwicklungen blieben die Nettoinvestitionen im gesamten Bezugszeitraum auf einem hohen Niveau und lagen im Untersuchungszeitraum 33 % über dem Niveau von 2022. Dennoch wirkte sich die drastische Verschlechterung der Rentabilität, der Kapitalrendite und des Cashflows negativ auf die finanzielle Lage des Wirtschaftszweigs und seine Fähigkeit aus, interne Mittel für künftige Investitionen zu generieren.

(911) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen zog die Kommission den Schluss, dass der Wirtschaftszweig der Union eine bedeutende Schädigung im Sinne des Artikels 3 Absatz 5 der Grundverordnung erlitten hat. Diese Schädigung zeichnete sich durch erhebliche Einbußen bei Verkäufen und Marktanteilen auf dem freien Markt, Preisdruck und eine wesentliche Verschlechterung der finanziellen Lage des Wirtschaftszweigs aus, insbesondere in Bezug auf Rentabilität, Cashflow und Kapitalrendite.

(912) Nach der Unterrichtung brachten die japanischen Hersteller vor, dass der Rückgang des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Union von 70 % auf 66 % für sich genommen zu gering sei, um die Feststellung einer bedeutenden Schädigung zu stützen, zumal der Wirtschaftszweig der Union weiterhin einen erheblichen Marktanteil halte. Sie argumentierten, dass die Kommission die Entwicklung des Marktanteils zusammen mit den anderen relevanten Umständen, einschließlich des Anstiegs der Ausfuhrverkäufe des Wirtschaftszweigs der Union, bewerten sollte.

(913) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass diese Argumente die Feststellung einer bedeutenden Schädigung nicht infrage stellen. Die Kommission stellte ferner fest, dass die Prüfung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren auf den Wirtschaftszweig der Union eine Bewertung aller relevanten wirtschaftlichen Faktoren erfordert, die dessen Lage beeinflussen, und dass kein einzelner Faktor für sich genommen ausschlaggebend ist. Maßgeblich ist daher nicht, ob ein einzelner Indikator für sich betrachtet eine Schädigung belegt, sondern ob die Gesamtentwicklung der Indikatoren eine Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union erkennen lässt. Der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union wurde zusammen mit den anderen relevanten Schadensindikatoren bewertet und nicht isoliert betrachtet. Die Kommission stützte sich nicht allein auf den Rückgang des Marktanteils, sondern bewertete ihn zusammen mit der Entwicklung der anderen relevanten Indikatoren (wie Verkaufsmenge, Produktion, Kapazitätsauslastung, Preise, Stückkosten, Rentabilität, Cashflow, Kapitalrendite, Beschäftigung und Produktivität) und den von den japanischen Herstellern angeführten Umständen, einschließlich der Entwicklung der Ausfuhrverkäufe. Die Tatsache, dass der Wirtschaftszweig der Union einen erheblichen Marktanteil behielt, sprach für sich genommen nicht gegen die Feststellung einer bedeutenden Schädigung, insbesondere angesichts der Verschlechterung seiner Marktposition und anderer Indikatoren, die Aufschluss über seine wirtschaftliche Lage gaben. Für die Zwecke der Schadensbeurteilung ist nicht die absolute Höhe des gehaltenen Marktanteils maßgeblich, sondern das Ausmaß seines Rückgangs im Bezugszeitraum, insbesondere vor dem Hintergrund einer zunehmenden Marktdurchdringung der Einfuhren. Außerdem stellt ein Rückgang von 70 % auf 66 % angesichts der Größe des Unionsmarktes eine erhebliche Verkaufsmenge dar, die an die gedumpten Einfuhren verloren ging, und kann nicht als unerheblich angesehen werden.

(914) Was den Anstieg der Ausfuhrverkäufe betrifft, verwies die Kommission auf die Bewertung der Ausfuhrverkäufe der Unionshersteller in Abschnitt 5.3.1 der Analyse der Schadensursache. Der Anstieg der Ausfuhrverkäufe glich die Verschlechterung der Leistung des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt nicht aus und änderte daher nichts an der Feststellung einer bedeutenden Schädigung.

(915) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Höhe des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Union, der Rückgang des Marktanteils im Bezugszeitraum und die Entwicklung der Ausfuhrverkäufe – einzeln oder zusammen betrachtet – nichts an der allgemeinen Feststellung einer bedeutenden Schädigung änderten.

(916) Die Vorbringen wurden daher zurückgewiesen.

5. **SCHADENSURSACHE**

(917) Nach Artikel 3 Absatz 6 der Grundverordnung prüfte die Kommission, ob die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union verursachten.

(918) Nach Artikel 3 Absatz 7 der Grundverordnung prüfte die Kommission auch, ob andere bekannte Faktoren den Wirtschaftszweig der Union zur gleichen Zeit geschädigt haben könnten. Die Kommission stellte sicher, dass eine etwaige Schädigung durch andere Faktoren als die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern nicht den gedumpten Einfuhren zugeschrieben wurden. Diese Faktoren sind:

— Einfuhren aus anderen Drittländern,

— Ausfuhrverkäufe der Unionshersteller,

— Eigenbedarf,

— Makroökonomische Abschwünge und Nachfragerückgang in einzelnen Sektoren,

— Entwicklung der Energiepreise,

— EU-Regelungsrahmen,

— Volatilität der Rohstoffpreise,

— Weltweite Überkapazitäten im Stahlsektor,

— Folgen der COVID-19-Pandemie und geopolitische Instabilität.

5.1. Auswirkungen der gedumpten Einfuhren

(919) Die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweigs der Union fiel zeitlich mit einer erheblichen und zunehmenden Marktdurchdringung durch gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern zusammen, die die Preise des Wirtschaftszweigs der Union anhaltend unterboten und zu einem Preisdruck führten. In diesem Zusammenhang drückte die Entwicklung der Einfuhrmengen und -preise der betroffenen Länder, wie aus den Tabellen 27 und 28 hervorgeht, das Preisniveau des Wirtschaftszweigs der Union und begründete einen ursächlichen Zusammenhang zwischen den beiden.

(920) Die Einfuhren aus den betroffenen Ländern stiegen im Bezugszeitraum erheblich an, und zwar um 28 % von rund 1,3 Mio. Tonnen im Jahr 2022 auf mehr als 1,6 Mio. Tonnen im Untersuchungszeitraum. Gleichzeitig stieg ihr Marktanteil von 16 % auf 23 % und damit um 7 Prozentpunkte. Dieser Anstieg der gedumpten Einfuhrmengen fiel zeitlich mit einem Rückgang des Marktanteils des Wirtschaftszweigs der Union von 70 % auf 66 % zusammen und deutet darauf hin, dass die Zunahme der Einfuhren aus den betroffenen Ländern zulasten der Verkäufe des Wirtschaftszweigs der Union ging.

(921) Die Entwicklung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum steht im Einklang mit den Auswirkungen der gedumpten Einfuhren. Die Rentabilität ging 2023 drastisch zurück, da die Verkaufspreise stärker sanken als die Herstellkosten. Die Rentabilität verbesserte sich zwar im Jahr 2024, da die Herstellkosten schneller sanken als die Verkaufspreise, doch war diese Verbesserung nur vorübergehend, und die Rentabilität blieb deutlich unter dem Niveau von 2022. Im Untersuchungszeitraum ging die Rentabilität erneut zurück, da die Verkaufspreise weiterhin schneller sanken als die Herstellkosten.

(922) Darüber hinaus übten diese Einfuhren aus den betroffenen Ländern einen anhaltenden Abwärtsdruck auf die Preise auf dem Unionsmarkt aus. Die durchschnittlichen Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern sanken um etwa 34 % von 1 047 EUR/Tonne im Jahr 2022 auf 694 EUR/Tonne im Untersuchungszeitraum. Im gesamten Bezugszeitraum blieben diese Preise konstant unter den Preisen des Wirtschaftszweigs der Union, dessen durchschnittliche Verkaufspreise um rund 31 % von [1 020-1 095] EUR pro Tonne auf [700-755] EUR pro Tonne sanken. Der anhaltende Preisunterschied zwischen den eingeführten Waren und den Preisen des Wirtschaftszweigs der Union deutet auf eine fortgesetzte Preisunterbietung und Verhinderung von Preiserhöhungen hin. Durch diesen Preisdruck war der Wirtschaftszweig der Union nur begrenzt in der Lage, das Preisniveau kostendeckend zu halten, was zur festgestellten Verschlechterung der Rentabilität beitrug.

(923) Auf dieser Grundlage kam die Kommission zu dem Schluss, dass die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern durch ihren erheblichen mengenmäßigen Anstieg, ihren steigenden Marktanteil und ihre durchgehend niedrigen Preise, die deutlich unter denen des Wirtschaftszweigs der Union lagen, wesentlich zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beitrugen. Das Zusammenspiel aus erhöhter Marktdurchdringung der Einfuhren und anhaltender Preisunterbietung zeigt eindeutig, dass ein ursächlicher Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union besteht.

5.2. Einfuhren aus anderen Drittländern

(924) Die Menge der Einfuhren aus anderen Drittländern entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 38

Einfuhren aus anderen Drittländern

Land		2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Korea	Menge (in Tonnen)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Index	*100*	*102*	*100*	*107*
	Marktanteil (in %)	5	5	5	6
	Durchschnittspreis (in EUR)	1 026	817	765	734
	Index	*100*	*80*	*75*	*72*

Land		2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Vereinigtes Königreich	Menge (in Tonnen)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Index	*100*	*96*	*81*	*51*
	Marktanteil (in %)	3	4	3	2
	Durchschnittspreis (in EUR)	1 118	852	801	751
	Index	*100*	*76*	*72*	*67*
Ukraine	Menge (in Tonnen)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Index	*100*	*150*	*155*	*171*
	Marktanteil (in %)	1	2	2	2
	Durchschnittspreis (in EUR)	942	722	678	637
	Index	*100*	*77*	*72*	*68*
Übrige Welt	Menge (in Tonnen)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Index	*100*	*45*	*26*	*27*
	Marktanteil (in %)	5	2	1	1
	Durchschnittspreis (in EUR)	1 118	986	914	884
	Index	*100*	*88*	*82*	*79*
Drittländer insgesamt, ausgenommen die betroffenen Länder	Menge (in Tonnen)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Index	*100*	*85*	*76*	*72*
	Marktanteil (in %)	14	13	11	11
	Durchschnittspreis (in EUR)	1 071	841	776	735
	Index	*100*	*79*	*72*	*69*

Quelle: Comext.

(925) Im Bezugszeitraum stieg der Marktanteil der Einfuhren aus Südkorea von 5 % auf 6 %, während die Einfuhren aus der Ukraine von 1 % auf 2 % stiegen. Dagegen ging der Marktanteil der Einfuhren aus dem Vereinigten Königreich von 3 % auf 2 % und der Marktanteil der Einfuhren aus der übrigen Welt von 5 % auf 1 % zurück. Auch die Einfuhren aus anderen Drittländern, für die Antidumpingmaßnahmen gelten, wie China, gingen erheblich zurück, wobei ihr Marktanteil von 2 % auf null sank. Insgesamt ging der Marktanteil der Einfuhren aus allen anderen Drittländern als den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum von 14 % auf 11 % zurück.

(926) Die Kommission bewertete ferner die Gesamtentwicklung der Einfuhren aus anderen Drittländern als den betroffenen Ländern. Diese Analyse ergab, dass diese Einfuhren im Bezugszeitraum sowohl in absoluten Zahlen als auch gemessen am Marktanteil zurückgingen. Ihr gemeinsamer Marktanteil verringerte sich von 14 % im Jahr 2022 auf 11 % im Untersuchungszeitraum. Auch die durchschnittlichen Einfuhrpreise sanken von 1 071 EUR pro Tonne im Jahr 2022 auf 735 EUR pro Tonne im Untersuchungszeitraum; dies entspricht einem Rückgang um rund 31 %. Trotz dieses Rückgangs lag der durchschnittliche Preis dieser Einfuhren aus Drittländern im Untersuchungszeitraum weiterhin über dem durchschnittlichen Einfuhrpreis der betroffenen Länder. Der beobachtete Preisrückgang ist daher ein Beleg für die allgemeine rückläufige Entwicklung der Preise auf dem Unionsmarkt und nicht für einen spezifischen Preiseffekt, der auf Einfuhren aus anderen Drittländern als den betroffenen Ländern zurückzuführen war.

(927) Ihre rückläufige Präsenz auf dem Unionsmarkt bestätigt ferner, dass sie bei den beobachteten Preiseffekten oder dem Verlust von Marktanteilen des Wirtschaftszweigs der Union keine wesentliche Rolle spielten. Angesichts des gleichzeitigen Abwärtstrends sowohl bei den Einfuhren aus anderen Drittländern als auch beim Wirtschaftszweig der Union, verbunden mit der Tatsache, dass die Preise aus Drittländern im Untersuchungszeitraum über denen der betroffenen Länder blieben, sowie angesichts des rückläufigen Marktanteils der Einfuhren scheinen Einfuhren aus anderen Drittländern keinen spezifischen oder zusätzlichen preisdrückenden Effekt auf den Unionsmarkt ausgeübt zu haben, der über die allgemeine Marktentwicklung hinausging. Dieser Faktor hob daher den festgestellten ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der vom Wirtschaftszweig der Union erlittenen erheblichen Schädigung nicht auf.

(928) Nach der Unterrichtung brachte die japanische Regierung vor, dass der Anstieg der Einfuhren aus den betroffenen Ländern eher auf eine Verlagerung der Beschaffung weg von anderen Drittländern als auf einen Anstieg des Gesamteinfuhrdrucks auf den Unionsmarkt zurückzuführen sein könnte. Sie forderte die Kommission daher auf, bei der Bewertung der Auswirkungen der Einfuhren aus den betroffenen Ländern und des ursächlichen Zusammenhangs mit der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union die Entwicklung der Einfuhren aus allen Drittländern zu berücksichtigen.

(929) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass die Entwicklung der Einfuhren aus anderen Drittländern nicht die Behauptung stützte, dass der Anstieg der Einfuhren aus den betroffenen Ländern lediglich den Umstand widerspiegelte, dass Einfuhren aus anderen Quellen ersetzt wurden. Wie vorstehend erläutert, ging der Marktanteil der Einfuhren aus anderen Drittländern als den betroffenen Ländern im Bezugszeitraum von 14 % auf 11 % zurück. Gleichzeitig stieg der Marktanteil der Einfuhren aus den betroffenen Ländern von 16 % auf 23 %, während der Marktanteil des Wirtschaftszweigs der Union von 70 % auf 66 % zurückging.

(930) Der sich gleichzeitig mit dem Anstieg des Marktanteils der Einfuhren aus den betroffenen Ländern vollziehende Rückgang des Marktanteils sowohl des Wirtschaftszweigs der Union als auch der Einfuhren aus anderen Drittländern deutet daher nicht auf eine bloße Verlagerung der Einfuhrquellen hin. Vielmehr zeigt die Entwicklung, dass die Einfuhren aus den betroffenen Ländern ihre Präsenz auf dem Unionsmarkt erhöhten, während andere Bezugsquellen Marktanteile einbüßten.

5.3. **Auswirkungen anderer Faktoren**

5.3.1. *Ausfuhrverkäufe der Unionshersteller*

(931) Die Ausfuhrmenge der Unionshersteller entwickelte sich im Bezugszeitraum wie folgt:

Tabelle 39

Ausfuhrverkäufe der Unionshersteller

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Ausfuhrverkäufe insgesamt (in t)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Index (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Untersuchungszeitraum
Durchschnittlicher Stückpreis (in EUR/Tonne)	[1 108-1 148]	[941-972]	[821-846]	[761-788]
Index (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Quelle: Antworten auf den Fragebogen zu makroökonomischen Daten, Antworten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller auf den Fragebogen.

(932) Im Bezugszeitraum stiegen die Gesamtmengen der Ausfuhrverkäufe der Unionshersteller zwischen 2022 und 2023 um 10 % und zwischen 2023 und 2024 um weitere 14 %. Im Untersuchungszeitraum gingen die Ausfuhrmengen im Vergleich zu 2024 um 11 % zurück. Insgesamt waren die Ausfuhrverkaufsmengen im Untersuchungszeitraum um 12 % höher als 2022.

(933) Die Untersuchung ergab, dass der Anstieg der Ausfuhrmengen hauptsächlich auf höhere Ausfuhren nach Mexiko, in die Türkei und in die Vereinigten Staaten zurückzuführen war. Diese Erhöhungen gingen auf besondere Umstände zurück, darunter die Erholung der Verkäufe nach der Lösung technischer Probleme in den Produktionsstätten eines Unionsherstellers und günstige Marktbedingungen in bestimmten Ausfuhrzielen. Der Anstieg der Ausfuhren in die Vereinigten Staaten hielt nicht an. Dementsprechend spiegelte die Entwicklung keine allgemeine Verbesserung der Bedingungen auf den Ausfuhrmärkten wider.

(934) Gleichzeitig gingen die durchschnittlichen Ausfuhrpreise im gesamten Bezugszeitraum kontinuierlich zurück und fielen zwischen 2022 und dem Untersuchungszeitraum um rund 31 %. Dies deutet darauf hin, dass die Unionshersteller die Ausfuhrmengen nur erhöhen konnten, indem sie deutlich niedrigere Preise akzeptierten, was den starken Wettbewerbsdruck auf den Ausfuhrmärkten widerspiegelt.

(935) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass der Anstieg der Ausfuhrmengen auf spezifische markt- und unternehmensbezogene Faktoren zurückzuführen war und nicht für eine allgemeine Verbesserung der Bedingungen auf den Ausfuhrmärkten stand. Der Anstieg der Ausfuhrverkäufe stand zudem im Einklang mit den Bemühungen des Wirtschaftszweigs der Union, seine erheblichen überschüssigen Produktionskapazitäten durch die Erschließung zusätzlicher Verkaufsmöglichkeiten außerhalb des Unionsmarktes auszuschöpfen. Die Ausfuhrverkäufe stellten jedoch keine ausreichende Rentabilitätsquelle dar, um die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union auf dem Unionsmarkt auszugleichen, und schwächten daher den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der vom Wirtschaftszweig der Union erlittenen erheblichen Schädigung nicht ab.

5.3.2. *Eigenverbrauch*

(936) Im Bezugszeitraum stieg der Eigenverbrauch in der EU zwischen 2022 und 2024 um rund 4 %, bevor er im Untersuchungszeitraum wieder auf das Niveau von 2022 zurückging. Insgesamt blieb der Eigenverbrauch im Bezugszeitraum weitgehend stabil und wies nur geringe Schwankungen auf.

(937) Diese relativ stabile Entwicklung des Eigenverbrauchs deutet darauf hin, dass die nachgelagerte Binnennachfrage bei vertikal integrierten Herstellern im Bezugszeitraum nicht wesentlich zurückging. Da der Eigenverbrauch den Großteil der Unionsproduktion ausmacht (rund 76 %), bestätigt seine Stabilität, dass die im Segment des freien Marktes beobachtete Schädigung nicht auf einen erheblichen Rückgang der Eigenbedarfsnachfrage zurückgeführt werden kann. Daher schwächten die Entwicklungen beim Eigenverbrauch den festgestellten ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht ab.

5.3.3. *Makroökonomische Abschwünge und Nachfragerückgang in einzelnen Sektoren*

(938) Die Kommission prüfte auch, ob makroökonomische Entwicklungen und ein Nachfragerückgang in wichtigen nachgelagerten Wirtschaftszweigen zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beitrugen. Die Nachfrage nach der betroffenen Ware steht in engem Zusammenhang mit der gesamtwirtschaftlichen Lage und der Tätigkeit in Sektoren wie Baugewerbe, Automobilindustrie, Maschinenbau und Haushaltsgeräte, auf die zusammen ein erheblicher Teil des Verbrauchs entfällt.

(939) Im Bezugszeitraum waren die wirtschaftlichen Bedingungen in der Union durch eine Verlangsamung der Industrietätigkeit und eine schwächere Nachfrage in mehreren dieser nachgelagerten Sektoren gekennzeichnet. So war insbesondere das Baugewerbe von geringeren Investitionen und höheren Finanzierungskosten betroffen, während die Automobil- und Maschinenbauindustrie Anzeichen einer Verlangsamung zeigten, die mit strukturellen Anpassungen und einer geringeren Industrieproduktion zusammenhingen. Diese Entwicklungen dürften einen Abwärtsdruck auf den Verbrauch ausgeübt und zu einem stärker wettbewerbsorientierten und preisempfindlichen Marktumfeld beigetragen haben.

(940) Eine allgemeine Konjunkturabschwächung würde normalerweise alle Marktteilnehmer treffen. Während sich die Nachfragebedingungen jedoch verschlechterten, nahmen die Einfuhren aus den betroffenen Ländern in Bezug auf Menge und Marktdurchdringung erheblich zu, während der Wirtschaftszweig der Union Marktanteile einbüßte. Diese Diskrepanz zeigt, dass die festgestellte Schädigung nicht durch makroökonomische und sektorale Nachfragefaktoren erklärt werden kann.

(941) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die makroökonomischen Entwicklungen und der Nachfragerückgang in nachgelagerten Sektoren zwar das allgemeine Marktumfeld beeinflusst haben mögen, den festgestellten ursprünglichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union jedoch nicht abschwächten.

5.3.4. *Entwicklung der Energiepreise*

(942) Die Kommission prüfte ferner, ob die Entwicklung der Energiepreise, insbesondere die anhaltend hohen Strom- und Gaspreise, zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben könnte. Die Energiekosten machen einen erheblichen Teil der Herstellkosten der betroffenen Ware aus, und Schwankungen der Strom- und Gaspreise können die Kostenstruktur energieintensiver Industrien wesentlich beeinflussen.

(943) Im Bezugszeitraum waren die Energiemärkte im Vergleich zum Niveau in der Vergangenheit nach wie vor durch unverändert hohe und volatile Preise gekennzeichnet.

(944) Die Untersuchung ergab jedoch, dass die Unionshersteller im Jahr 2022, als die Energiepreise deutlich höher waren als im restlichen Bezugszeitraum, in der Lage waren, ein nachhaltiges Rentabilitätsniveau zu erzielen. Dies war deshalb möglich, weil die Unionshersteller die höheren Energiekosten an die Verwender weitergeben und so die Verkaufspreise auf einem Niveau halten konnten, das ihrer Kostenstruktur entsprach.

(945) Im Gegensatz dazu waren die Energiepreise 2023 und im gesamten Untersuchungszeitraum auf ein Niveau gesunken, das deutlich unter dem Niveau von 2022 lag. Dennoch wurde der Wirtschaftszweig der Union durch den von den gedumpten Einfuhren ausgeübten Preisdruck daran gehindert, seine Verkaufspreise auf einem kostendeckenden Niveau zu halten, was zu einer drastischen Verschlechterung der Rentabilität führte. Während die Herstellkosten um 23 % sanken, gingen die durchschnittlichen Verkaufspreise um 31 % zurück – ein Rückgang, der über das hinausging, was allein durch energiebezogene Kosten begründet werden könnte. Diese Diskrepanz deutet darauf hin, dass die Verschlechterung der Rentabilität nicht auf die Energiemärkte zurückzuführen war. Diese Abweichung zeigt, dass die Energiepreise die Herstellkosten zwar beeinflussen, der entscheidende Faktor für den Einbruch der Rentabilität jedoch darin bestand, dass der Wirtschaftszweig der Union nicht in der Lage war, sein Preisniveau im Verhältnis zu den Kosten aufrechtzuerhalten. Dieser Preisverfall ging mit dem erheblichen Anstieg des Marktanteils der Einfuhren aus den betroffenen Ländern einher, die die Preise der Union durchweg unterboten. Durch diese Niedrigpreiseinfuhren konnte der Wirtschaftszweig der Union die Herstellkosten nicht an die Abnehmer weitergeben, was unmittelbar zur Verschlechterung der Rentabilität beitrug, die auf ein untragbares Niveau sank.

(946) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Entwicklung der Energiekosten und die Effizienzbemühungen zwar die Kostenstruktur des Wirtschaftszweigs der Union beeinflussten, jedoch den festgestellten ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht abschwächten.

(947) Nach der Unterrichtung brachten die japanischen Hersteller vor, dass der Anstieg und die Volatilität der Energiepreise, insbesondere der Preise für Gas und Strom, erheblich zur Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen hätten. Sie verwiesen auf die höheren Energiekosten, mit denen die Unionshersteller im Vergleich zu Herstellern in anderen Regionen konfrontiert gewesen seien, und behaupteten, dass die Kommission deren Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftszweigs der Union unterschätzt habe. Ihrer Ansicht nach war ein wesentlicher Teil der beobachteten Verschlechterung auf den Anstieg der Energiekosten und nicht auf die Einfuhren aus Japan zurückzuführen.

(948) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass diese Argumente nichts an der vorstehenden Beurteilung ändern. Die Kommission berücksichtigte die Entwicklung der Energiepreise und ihre Auswirkungen auf die Kostenstruktur des Wirtschaftszweigs der Union. Wie in den Erwägungsgründen 942 bis 945 erläutert, waren die Energiepreise im Jahr 2022, als der Wirtschaftszweig der Union ein tragfähiges Rentabilitätsniveau aufrechterhalten konnte, tatsächlich deutlich höher, wohingegen die Energiepreise anschließend zurückgingen, während sich die Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union drastisch verschlechterte. Darüber hinaus war der Rückgang der Herstellkosten deutlich stärker, als durch die Entwicklung der Energiekosten erklärt werden konnte, während die Verkaufspreise weiter zurückgingen.

(949) Die Kommission vertrat daher die Auffassung, dass die von den japanischen Herstellern angeführten Entwicklungen der Energiepreise die während des Bezugszeitraums beobachtete Verschlechterung der Lage des Wirtschaftszweigs der Union nicht erklären konnten und den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht abschwächten. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

5.3.5. *EU-Regelungsrahmen*

(950) Einige Parteien brachten vor, dass der EU-Rechtsrahmen die Ursache für die Schädigung sei.

(951) Der Wirtschaftszweig der Union ist in einem strukturellen Umfeld tätig, das mit erheblichen Verpflichtungen zur Einhaltung von Rechtsvorschriften und umfangreichen Investitionsanforderungen im Zusammenhang mit dem laufenden Übergang zur Dekarbonisierung verbunden ist. Diese Faktoren sind Teil des langfristigen Handlungsumfelds der Union und unterscheiden sich von den Bedingungen, denen Hersteller in Drittländern gegenüberstehen, in denen die rechtlichen Rahmenbedingungen weniger streng sind und geringere Auflagen zur Einhaltung von Vorschriften bestehen. Diese strukturellen Bedingungen sind jedoch dauerhaft und bestanden während des gesamten Bezugszeitraums. Daher sind sie kein Grund für die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum.

(952) Die Untersuchung ergab, dass die Verschlechterung der Leistung des Wirtschaftszweigs der Union zeitlich mit dem Anstieg der gedumpten Niedrigpreiseinfuhren zusammenfiel, die einen anhaltenden Abwärtsdruck auf die Verkaufspreise in der Union ausübten und eine Preisanpassung erforderlich machten, um weitere Verluste an Marktanteilen abzumildern. Dieser Preisdruck führte zu einer Verschlechterung zahlreicher Schadensindikatoren, darunter Rentabilität, Verkaufsmengen, Marktanteil, Beschäftigung, Produktionskapazität und Cashflow.

(953) Zwar ist der Rahmen der strukturellen Kosten Teil der vom Wirtschaftszweig der Union insgesamt getragenen Kosten, doch wurde dadurch der ursprüngliche Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der festgestellten bedeutenden Schädigung nicht unterbrochen. Der Zeitpunkt und das Ausmaß der Schädigung stehen vielmehr im Einklang mit der Entwicklung der gedumpten Einfuhrmengen und dem Preisverhalten und nicht mit stabilen und seit Langem bestehenden Kostenbedingungen.

(954) Auf dieser Grundlage wird der Schluss gezogen, dass die bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern verursacht wurde und dass der Rahmen der strukturellen Kosten für sich genommen oder in Verbindung mit anderen Faktoren den festgestellten ursächlichen Zusammenhang nicht abschwächte.

5.3.6. *Volatilität der Rohstoffpreise*

(955) Die Kommission prüfte ferner, ob Schwankungen bei den Rohstoffpreisen, darunter die Preise für Eisenerz, Kokskohle, Schrott und Legierungselemente, zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben könnten. Diese Inputs machen einen erheblichen Teil der Kostenstruktur bei der Stahlherstellung aus, und ihre Preise unterliegen Schwankungen, die durch die weltweiten Angebots- und Nachfragebedingungen, Energiekosten sowie geopolitische Entwicklungen bedingt sind.

(956) Im Bezugszeitraum waren die Rohstoffmärkte eher durch erhebliche Preisschwankungen als durch einen einheitlichen Trend gekennzeichnet. Die Preise für Eisenerz und Kokskohle unterlagen zeitweise starken Schwankungen, während die Preise für Schrott und Legierungen ebenfalls zyklischen Schwankungen unterlagen, die mit der weltweiten Stahlnachfrage und regionalen Angebotsengpässen zusammenhingen. Solche Schwankungen können zu einem kurzfristigen Anstieg der Herstellkosten und zu Unsicherheiten bei der Kostenplanung für die Hersteller führen.

(957) Diese Entwicklungen könnten zu Schwankungen der Herstellstückkosten des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen und die Vorhersehbarkeit der Kosten beeinträchtigt haben. Allerdings betreffen solche Kostenbewegungen in der Regel alle Stahlhersteller weltweit und erklären für sich genommen nicht die spezifische Verschlechterung der Marktlage des Wirtschaftszweigs der Union.

(958) Dennoch gelang es dem Wirtschaftszweig der Union trotz der Volatilität der Rohstoffkosten, seine Herstellstückkosten im Bezugszeitraum insgesamt um 23 % zu senken; dies zeugt von den Bemühungen, den Kostendruck bei den Inputs durch Effizienzsteigerungen und betriebliche Anpassungen abzumildern.

(959) Diese Kostendynamik schlug sich jedoch nicht in einer verbesserten finanziellen Leistungsfähigkeit nieder, da die durchschnittlichen Verkaufspreise aufgrund des anhaltenden Preisdrucks durch gedumpte Einfuhren aus den betroffenen Ländern um etwa 31 % zurückgingen. Diese Diskrepanz deutet darauf hin, dass die Volatilität der Rohstoffpreise nicht ausschlaggebend für die Preisgestaltung auf dem Unionsmarkt war.

(960) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass Schwankungen bei den Rohstoffpreisen zwar die Stabilität der Herstellkosten beeinflusst haben mögen, jedoch den festgestellten ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht abschwächten.

5.3.7. *Weltweite Überkapazitäten im Stahlsektor*

(961) Die Kommission prüfte auch, ob die weltweiten Überkapazitäten im Stahlsektor zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben könnten. Die Stahlindustrie ist durch anhaltende strukturelle Überkapazitäten weltweit gekennzeichnet, die durch einen verschärften internationalen Wettbewerb und ein erhöhtes Angebot an Ausfuhrmengen tendenziell einen Abwärtsdruck auf die Preise ausüben.

(962) Insbesondere die erheblichen Überkapazitäten in China haben zu einem erhöhten Wettbewerbsdruck auf den weltweiten Stahlmärkten beigetragen. Dies hat sich auf die internationalen Handelsströme und die Marktbedingungen, auch in der Union, ausgewirkt.

(963) Vor diesem Hintergrund können weltweite Überkapazitäten die Marktdynamik durch eine erhöhte Verfügbarkeit niedrigpreisiger Ausfuhren beeinflussen und damit den Preiswettbewerb und sich auf die vorherrschenden Preisniveaus auf den Einfuhrmärkten auswirken. Diese strukturellen Bedingungen sind daher als Hintergrundfaktor für das Verständnis der globalen Handelsströme bei Stahlerzeugnissen relevant.

(964) Das Vorliegen einer weltweiten Überkapazität ändert jedoch nichts an den Schlussfolgerungen zur Schadensursache. Im Bezugszeitraum konnten die Einfuhren aus den betroffenen Ländern ihren Anteil am Unionsmarkt deutlich ausbauen, wobei ihr gemeinsamer Marktanteil von 16 % auf 23 % stieg, während die Preise durchweg auf einem niedrigen Niveau blieben. Die Kommission vertrat daher die Auffassung, dass die weltweiten Überkapazitäten zwar Teil des allgemeinen Marktumfelds waren, jedoch den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht unterbrochen haben.

(965) Die Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern lagen systematisch unter denen des Wirtschaftszweigs der Union und übten einen anhaltenden Abwärtsdruck auf die Unionspreise aus, wobei die durchschnittlichen Einfuhrpreise im Bezugszeitraum um etwa 34 % zurückgingen. Dies deutet darauf hin, dass etwaige Auswirkungen der weltweiten Überkapazitäten, einschließlich des chinesischen Ausfuhrdrucks, durch die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern weitergegeben und verstärkt wurden.

(966) Darüber hinaus bestätigt die unterschiedliche Leistung anderer Lieferanten aus Drittländern, deren Marktanteil von 14 % auf 11 % zurückging, dass die Schädigung nicht allein durch die weltweiten Kapazitätsbedingungen erklärt werden kann, sondern mit der spezifischen Menge und dem Preisverhalten der gedumpten Einfuhren zusammenhängt.

(967) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die weltweiten Überkapazitäten zwar relevante strukturelle Hintergrundfaktoren darstellen, jedoch den festgestellten ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht abschwächten.

(968) Nach der Unterrichtung brachten die japanischen Hersteller ferner vor, dass die Schwierigkeiten des Wirtschaftszweigs der Union vor dem Hintergrund der weltweiten Überkapazitäten bei Stahl und der subventionierten Produktion in Drittländern betrachtet werden sollten. Diese Faktoren könnten nicht Japan zugeschrieben werden, das seine Stahlerzeugungskapazität reduziert und mit der Union beim Abbau globaler Überkapazitäten zusammengearbeitet habe. Sie forderten die Kommission daher auf, ihre Beurteilung des ursächlichen Zusammenhangs zwischen den Einfuhren aus Japan und der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union zu überdenken.

(969) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass diese Argumente nichts an den vorstehenden Schlussfolgerungen ändern. Wie in den Erwägungsgründen 961 bis 966 erläutert, prüfte die Kommission die potenziellen Auswirkungen der weltweiten Überkapazitäten auf den Wirtschaftszweig der Union und kam zu dem Schluss, dass diese zwar einen relevanten strukturellen Hintergrundfaktor darstellten, aber den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht abschwächten.

(970) Die Tatsache, dass Japan seine Stahlerzeugungskapazität reduziert oder beim Abbau globaler Überkapazitäten mit der Union zusammengearbeitet hat, änderte nichts an dieser Beurteilung, insbesondere angesichts der Feststellung der Kommission, dass die Einfuhren aus Japan gedumpt waren und zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beitrugen. Daher wies die Kommission das Vorbringen zurück.

5.3.8. *Folgen der COVID-19-Pandemie und geopolitische Instabilität*

(971) Ebenso prüfte die Kommission, ob pandemiebedingte Nachwirkungen und geopolitische Verwerfungen, einschließlich der Folgen der COVID-19-Pandemie, bewaffnete Konflikte, Sanktionen und regionale Instabilität möglicherweise zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben könnten.

(972) Zwar mögen solche Ereignisse die globalen Lieferketten beeinträchtigt und vorübergehende Störungen bei Nachfrage und Logistik verursacht haben, doch waren diese Auswirkungen allgemeiner Natur und betrafen alle Marktteilnehmer.

(973) In jedem Fall erklären sie nicht die im Bezugszeitraum beobachtete unterschiedliche Marktleistung, insbesondere den Anstieg des Marktanteils von Einfuhren aus den betroffenen Ländern bei gleichzeitigem Rückgang der Einfuhren aus anderen Drittländern.

(974) Darüber hinaus lagen die Preise der Einfuhren aus den betroffenen Ländern durchweg unter denen des Wirtschaftszweigs der Union, wodurch unabhängig von pandemiebedingten oder geopolitischen Entwicklungen ein anhaltender Abwärtsdruck auf die Preise in der Union ausgeübt wurde.

(975) Daher gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass diese Faktoren den ursächlichen Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union nicht abschwächten.

5.4. **Schlussfolgerung zur Schadensursache**

(976) Zwischen den gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern einerseits und der bedeutenden Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union andererseits wurde ein ursächlicher Zusammenhang festgestellt. Zwischen dem Anstieg der Menge der gedumpten Einfuhren zu sinkenden und niedrigen Verkaufspreisen und der Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Wirtschaftszweigs der Union bestand ein eindeutiger zeitlicher Zusammenhang, der im Bezugszeitraum besonders deutlich zutage trat.

(977) Angesichts des starken Preisdrucks durch die gedumpten Einfuhren sah sich der Wirtschaftszweig der Union gezwungen, seine Preise zu senken, um weitere Verluste von Marktanteilen abzumildern, die sich negativ auf seine finanzielle Leistungsfähigkeit auswirkten. Diese Anpassung der Preise nach unten führte zu einer Verschlechterung zahlreicher Schadensindikatoren wie Rentabilität, Verkaufsmengen, Marktanteil, Beschäftigung, Produktionskapazität und Cashflow.

(978) Die Kommission prüfte, ob andere bekannte Faktoren zu der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen haben könnten. Dazu zählten unter anderem die Ausfuhrleistung der Unionshersteller, die Nachfrageentwicklung, Schwankungen bei den Inputkosten und Einfuhren aus Drittländern, für die keine Maßnahmen gelten.

(979) Zwar mögen einige dieser Faktoren begrenzte Auswirkungen auf die Lage des Wirtschaftszweigs der Union gehabt haben, doch wurde festgestellt, dass durch keinen dieser Faktoren der ursächliche Zusammenhang zwischen den gedumpten Einfuhren und der bedeutenden Schädigung unterbrochen wird. Weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit milderten sie die schädigenden Auswirkungen der gedumpten Einfuhren.

(980) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern eine bedeutende Schädigung des Wirtschaftszweig der Union verursachten und dass keine anderen Faktoren vorlagen, die den festgestellten ursächlichen Zusammenhang hätten abschwächen können.

(981) In ihrer Stellungnahme nach der Unterrichtung brachten die japanischen Hersteller ferner vor, dass der Wirtschaftszweig der Union Fragen der strukturellen Wettbewerbsfähigkeit, einschließlich der Produktionseffizienz und der Überkapazitäten, angehen sollte, statt auf die Fortdauer des Zollschutzes zu bauen.

(982) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass die von den japanischen Herstellern vorgebrachten Argumente nicht durch die Untersuchungsergebnisse gestützt wurden. Wie in Erwägungsgrund 869 dargelegt, ging die Produktionskapazität des Wirtschaftszweigs der Union im Bezugszeitraum um 6 % zurück. Dieser Rückgang spiegelte die Anpassung der Produktionsbasis an den Rückgang des Unionsverbrauchs wider, wozu auch der Abbau weniger effizienter oder nicht wesentlicher Kapazitäten gehört, um Überkapazitäten zu vermeiden und eine effizientere Ressourcennutzung zu gewährleisten.

(983) Die Kommission berücksichtigte auch die Investitionen des Wirtschaftszweigs der Union in die Instandhaltung und Modernisierung seiner Produktionsanlagen, einschließlich Investitionen zur Verbesserung der Umweltleistung und zur Unterstützung des Übergangs zu einer umweltfreundlicheren Produktion. Diese Investitionen sind erforderlich, um die Produktionsbasis zu erhalten und sie an die sich wandelnden rechtlichen und technologischen Anforderungen des Stahlsektors der Union anzupassen. Sie können daher nicht als Beweis dafür angesehen werden, dass der Wirtschaftszweig der Union seine strukturelle Wettbewerbsfähigkeit nicht in Angriff genommen hat.

(984) Die Kommission gelangte daher nicht zu der Feststellung, dass die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union darauf zurückzuführen war, dass er sich nicht mit seiner Produktionskapazität oder -effizienz befasst hat. Die Argumente zur strukturellen Wettbewerbsfähigkeit stellten daher die Beurteilung der Schädigung und der Schadensursache durch die Kommission nicht infrage. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

6. **HÖHE DER MAßNAHMEN**

(985) Zur Festsetzung der Höhe der Maßnahmen prüfte die Kommission, ob ein Zoll, der niedriger ist als die Dumpingspanne, ausreichend wäre, um die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch gedumpte Einfuhren zu beseitigen.

6.1. **Schadensspanne**

(986) Die Schädigung würde beseitigt, wenn der Wirtschaftszweig der Union in der Lage wäre, durch den Verkauf zu einem Zielpreis eine Zielgewinnspanne im Sinne des Artikels 7 Absätze 2c und 2d der Grundverordnung zu erzielen.

(987) Im Einklang mit Artikel 7 Absatz 2c der Grundverordnung berücksichtigte die Kommission bei der Ermittlung der Zielgewinnspanne folgende Faktoren: die Höhe der Rentabilität vor dem Anstieg der Einfuhren aus den betroffenen Ländern, die Höhe der zur Deckung sämtlicher Kosten und Investitionen sowie sämtlicher Ausgaben in Verbindung mit Forschung und Entwicklung (FuE) und Innovation erforderlichen Rentabilität sowie das unter normalen Wettbewerbsbedingungen zu erwartende Rentabilitätsniveau. Diese Gewinnspanne sollte nicht niedriger als 6 % sein.

(988) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass die vom Wirtschaftszweig der Union im Bezugszeitraum erzielte Rentabilität aufgrund des starken Preisdrucks durch die Niedrigpreiseinfuhren aus den betroffenen Ländern nicht repräsentativ war. Die Kommission stellte ferner fest, dass die Stahlindustrie im Bezugszeitraum in einem strukturell volatilen Umfeld tätig war, das durch Schwankungen bei den Rohstoff- und Energiepreisen sowie anhaltende weltweite Überkapazitäten gekennzeichnet war.

(989) Die Kommission war ferner der Auffassung, dass es nicht möglich war, auf der Grundlage der dem Untersuchungszeitraum unmittelbar vorausgehenden Jahre eine repräsentative Zielgewinnspanne festzulegen, da diese Jahre entweder von gedumpten Einfuhren aus anderen Ländern, insbesondere aus China, oder außergewöhnlichen Marktbedingungen betroffen waren. So waren beispielsweise die Jahre 2020 und 2021 stark von der COVID-19-Pandemie und der anschließenden wirtschaftlichen Erholung geprägt, die zu außergewöhnlichen Marktbedingungen führten, die nicht als repräsentativ für einen normalen Wettbewerb angesehen werden können. Die Kommission vertrat ferner die Auffassung, dass Jahre, in denen der Wirtschaftszweig anhaltende Verluste verzeichnete, nicht als geeigneter Referenzwert für die Ermittlung einer angemessenen Zielgewinnspanne dienen kann.

(990) Die Kommission untersuchte auch die vom Wirtschaftszweig der Union für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse erzielte Rentabilität im Jahr 2018, wie in der Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068 festgelegt. Die Kommission kam jedoch zu dem Schluss, dass das Jahr 2018 durch außergewöhnliche Umstände gekennzeichnet war, darunter die Einführung von Schutzmaßnahmen und die Auswirkungen der US-Maßnahmen nach Section 232, die zu erheblichen Marktverzerrungen und einer Verlagerung von Handelsströmen führten. Daher konnte die 2018 erzielte Rentabilität nicht als ausreichend repräsentativ für die Ermittlung der Zielgewinnspanne in dieser Untersuchung angesehen werden.

(991) Die Kommission prüfte daher frühere repräsentative Zeiträume. Insbesondere in der Ausgangsuntersuchung zu kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen, in der die Kommission zu dem Schluss kam, dass 2008 das letzte Jahr mit normalen Wettbewerbsbedingungen war, und in der sie auf der Grundlage der gewogenen durchschnittlichen Rentabilität, die der Wirtschaftszweig der Union in diesem Jahr erzielte, eine Zielgewinnspanne von 9,9 % ermittelte.

(992) Vor diesem Hintergrund war die Kommission der Auffassung, dass eine Gewinnspanne von 9,9 % ein angemessenes und hinreichend belegtes Rentabilitätsniveau darstellt, das der Wirtschaftszweig der Union unter normalen Wettbewerbsbedingungen ohne gedumpte Einfuhren erzielen könnte. Die Grundgewinnspanne wurde daher auf 9,9 % festgesetzt.

(993) Der Wirtschaftszweig der Union brachte vor, dass sein Investitions-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Innovationsniveau im Bezugszeitraum unter normalen Wettbewerbsbedingungen höher gewesen wäre. Die Kommission überprüfte die während der Kontrollbesuche vorgelegten Informationen, einschließlich interner Investitionspläne, Managementunterlagen und Finanzunterlagen. Die Untersuchung bestätigte, dass sich die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union auf bestimmte Ausgaben im Zusammenhang mit Innovationen ausgewirkt hatte. Auf der Grundlage der überprüften Informationen berichtigte die Kommission daher die Zielgewinnspanne entsprechend. Die sich daraus ergebende Berichtigung belief sich je nach dem in die Stichprobe einbezogenen Hersteller auf bis zu 0,07 %.

(994) Folglich belief sich die in dieser Untersuchung nach Artikel 7 Absatz 2c der Grundverordnung ermittelte Zielgewinnspanne je nach Lage der einzelnen in die Stichprobe einbezogenen Hersteller auf bis zu 9,97 %.

(995) Auf dieser Grundlage berechnete die Kommission einen nicht schädigenden Preis der gleichartigen Ware für den Wirtschaftszweig der Union, indem die jeweiligen Zielgewinnspannen auf die Herstellkosten der in die Stichprobe einbezogenen Unionshersteller im Untersuchungszeitraum angewendet wurden.

(996) Als letzten Schritt bewertete die Kommission nach Artikel 7 Absatz 2d der Grundverordnung die künftigen Kosten, die dem Wirtschaftszweig der Union aus multilateralen Umweltübereinkommen und den dazugehörigen Protokollen, deren Vertragspartei die Union ist, während der Geltungsdauer der Maßnahme nach Artikel 11 Absatz 2 der Grundverordnung entstehen werden. Auf der Grundlage der vorgelegten Informationen, die durch die Berichterstattungssysteme und Prognosen der Unternehmen gestützt wurden, ermittelte die Kommission zusätzliche Kosten in einer Größenordnung von bis zu 7,78 EUR pro Tonne – je nach Lage der einzelnen in die Stichprobe einbezogenen Hersteller –, die im Vergleich zu den durch die Einhaltung dieser Übereinkommen im Untersuchungszeitraum angefallenen Kosten entstehen würden. Diese zusätzlichen Kosten wurden auf den nicht schädigenden Preis aufgeschlagen.

(997) Danach ermittelte die Kommission die Höhe der Schadensspanne anhand eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Einfuhrpreises der in die Stichprobe einbezogenen mitarbeitenden ausführenden Hersteller in den betroffenen Ländern, aufgeschlüsselt nach Warentypen (Anlandepreis), mit dem gewogenen durchschnittlichen nicht schädigenden Preis der gleichartigen Ware, die von den in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern im Untersuchungszeitraum auf dem Unionsmarkt verkauft wurde, wie er bei den Preisunterbietungsberechnungen ermittelt worden war. Die sich aus diesem Vergleich ergebende Differenz wurde als Prozentsatz des gewogenen durchschnittlichen CIF-Einfuhrwerts ausgedrückt. Das Ergebnis dieser Berechnung findet sich in der nachstehenden Tabelle.

(998) Die Schadensbeseitigungsschwelle für „sonstige mitarbeitende Unternehmen“ und für „alle sonstigen Einfuhren mit Ursprung im betroffenen Land“ wird genauso ermittelt wie die Dumpingspanne für diese Unternehmen und Einfuhren.

(999) Im Anschluss an die in den Erwägungsgründen 844 bis 849 dargelegten Stellungnahmen zur endgültigen Unterrichtung passte die Kommission die Schadensspannen für Japan und die Türkei an.

Land	Unternehmen	Dumpingspanne (in %)	Zielpreisunterbietungsspannen (in %)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Andere mitarbeitende Unternehmen	9,5	25,5
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Indien	9,5	25,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Andere mitarbeitende Unternehmen	54,7	27,9
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Japan	54,7	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Andere mitarbeitende Unternehmen	33,3	20,7
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Taiwan	59,6	27,0
Türkei	Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	7,8	12,9
	TatMetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	3,0	17,8
	Andere mitarbeitende Unternehmen	4,9	16,4
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in der Türkei	7,8	17,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Andere mitarbeitende Unternehmen	16,0	25,8
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Vietnam	16,0	25,8

6.2. **Stellungnahmen zur Unterrichtung über die Zielgewinnspanne**

(1000) Nach der Unterrichtung erhoben Nippon Steel Corporation (im Folgenden „NSC“) und China Steel Corporation (im Folgenden „CSC“) Einwände gegen die zur Berechnung des nicht schädigenden Preises herangezogene Zielgewinnspanne von 9,9 %. Sie brachten vor, dass die Bezugnahme auf 2008 nicht den während der Untersuchung herrschenden Wettbewerbsbedingungen Rechnung trage, und beantragten, ein späteres Jahr, insbesondere 2017, zugrunde zu legen. Hilfsweise beantragten sie die Heranziehung einer niedrigeren Zielgewinnspanne. Zur Untermauerung ihrer Argumente verwiesen sie auf Veränderungen auf dem Stahlmarkt der Union, darunter höhere Energiekosten und eine schwächere Nachfrage, sowie auf die neueste Praxis der Kommission in anderen den Stahlsektor betreffenden Untersuchungen. CSC wiederholte dieses Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl dieser Sachverhalt nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(1001) Die Kommission hat die Vorbringen zur Zielgewinnspanne von 9,9 % sorgfältig geprüft.

(1002) Die Kommission erinnerte zunächst daran, dass die Zielgewinnspanne die Rentabilität widerspiegeln muss, die der Wirtschaftszweig der Union, der die betroffene Ware, d. h. kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, herstellt, unter normalen Wettbewerbsbedingungen ohne gedumpte Einfuhren nach vernünftigem Ermessen erzielen könnte. Die Zielgewinnspanne muss daher durch Nachweise, die kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse betreffen, belegt werden. Die bei anderen Stahlerzeugnissen oder in anderen Untersuchungen ermittelte Rentabilität eignet sich für sich genommen nicht zur Ermittlung einer angemessenen Zielgewinnspanne bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen.

(1003) Die Ausgangsuntersuchung zu kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen liefert diesbezüglich unmittelbar einschlägige Beweise. Die Kommission hatte die Daten zur Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse für die Jahre 2005 bis 2008 überprüft, aus denen ein Rentabilitätsniveau zwischen 9 % und 15 % hervorging. Auf dieser Grundlage wurde 2008 als das letzte Jahr betrachtet, das normale Wettbewerbsbedingungen widerspiegelte. Dann wurde auf der Grundlage der gewogenen durchschnittlichen Rentabilität, die der Wirtschaftszweig der Union in diesem Jahr erzielte, eine Zielgewinnspanne von 9,9 % ermittelt.

(1004) Die von CSC für 2017 vorgelegten Informationen lieferten keine gleichwertigen Belege. Insbesondere betrafen die Daten in Anhang 1 ausgewählte Stahlhersteller oder Stahlsegmente der Union und enthielten keine spezifische Feststellung zur Rentabilität von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen. Die Informationen waren daher nicht mit den produktspezifischen und überprüften Rentabilitätsdaten vergleichbar, auf denen die Zielgewinnspanne von 9,9 % beruhte.

(1005) Aus den spezifischen Nachweisen zu kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen geht hervor, dass die Rentabilität nach der Einführung der ursprünglichen Maßnahmen erheblich gestiegen ist und im Jahr 2017 12 % ([150]) und im Jahr 2018 16,1 % erreichte, bevor sie 2019 auf – 2,8 % und 2020 auf – 14,7 % ([151]) zurückging. Diese Entwicklung bestätigt sowohl, dass der Wirtschaftszweig der Union für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse unter normalen Marktbedingungen eine Rentabilität von über 9,9 % erzielen konnte, als auch, dass die Rentabilität von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen in Abhängigkeit von den Marktbedingungen erheblichen Schwankungen unterlag.

(1006) Die Kommission vertrat ferner die Auffassung, dass die von den Parteien in anderen Stahluntersuchungen genannten Zielgewinnspannen nichts an dieser Schlussfolgerung ändern können. Diese Untersuchungen betrafen andere Waren und andere Sachlagen. Überprüfte produktspezifische Rentabilitätsdaten sind eine geeignetere Grundlage als Zahlen aus anderen Verfahren, selbst wenn diese aktueller sind. Insbesondere kann die bei warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen ermittelte Zielgewinnspanne nicht allein deshalb als Vergleichswert für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse angesehen werden, weil warmgewalzte Flachstahlerzeugnisse und kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse in integrierten Hüttenwerken hergestellt werden können. Es bleibt dabei, dass für die vorliegende Beurteilung die Nachweise zur Rentabilität von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen maßgeblich sind.

(1007) Die Kommission vertrat daher die Auffassung, dass die nach der Unterrichtung vorgelegten Informationen nicht bewiesen, dass die Zielgewinnspanne von 9,9 % unangemessen oder unzureichend begründet war. Die Kommission bestätigte daher die gemäß Erwägungsgrund 992 ermittelte Zielgewinnspanne.

(1008) NSC beanstandete auch die Einbeziehung der prognostizierten Umweltkosten im Zusammenhang mit dem EHS in den nicht schädigenden Preis. Das Unternehmen argumentierte, dass die Einbeziehung dieser Kosten im Anschluss an das Inkrafttreten des CBAM und andere jüngste Entwicklungen im umweltpolitischen Rahmen der EU zu Doppelzählungen führen könnte. NSC beantragte daher, die Kosten herauszurechnen oder hilfsweise den Betrag anzupassen, um den jüngsten Entwicklungen im EU-EHS Rechnung zu tragen.

(1009) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass künftige Kosten, die sich aus den geltenden Umweltanforderungen ergeben, nicht allein aufgrund der Einführung des CBAM für die Zwecke des Artikels 7 Absatz 2d der Grundverordnung unerheblich sind. Das EU-EHS und das CBAM gelten für verschiedene Wirtschaftsteilnehmer und erfüllen ergänzende Funktionen: Das EU-EHS findet Anwendung auf Anlagen in der Union und das CBAM auf die grauen Emissionen einschlägiger eingeführter Erzeugnisse. Dementsprechend verringert oder ersetzt das CBAM nicht die Befolgungskosten, die den Unionsherstellern im Rahmen des EU-EHS unmittelbar entstehen; diese Kosten entstehen dem Wirtschaftszweig der Union weiterhin, unabhängig von den CO_2-Kosten, die das CBAM bei Einfuhren verursacht. Die Einführung des CBAM an sich ist daher kein Beweis dafür, dass die künftigen Kosten, die dem Wirtschaftszweig der Union nach dem geltenden Umweltrahmen entstehen, nicht mehr berücksichtigt werden sollten.

(1010) Die Kommission bewertete nach Maßgabe von Artikel 7 Absatz 2d der Grundverordnung die künftigen Kosten, die dem Wirtschaftszweig der Union während der Geltungsdauer der Maßnahmen voraussichtlich entstehen werden. Wie oben erläutert, beruhten die von der Kommission ermittelten zusätzlichen Kosten auf Informationen, die von den in die Stichprobe einbezogenen Unionsherstellern vorgelegt und durch ihre Berichterstattungssysteme und Prognosen gestützt wurden. NSC hat weder nachgewiesen, dass die auf dieser Grundlage ermittelten spezifischen Kosten bereits im Rahmen des CBAM berücksichtigt wurden noch dass ihre Einbeziehung zu einer Doppelzählung führen würde.

([150]) Angaben aus dem Antrag auf Auslaufüberprüfung der Maßnahmen gegenüber den Einfuhren bestimmter kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse mit Ursprung in der Volksrepublik China und der Russischen Föderation.

([151]) Siehe Erwägungsgrund 208 der Durchführungsverordnung (EU) 2022/2068.

(1011) Die Kommission war daher der Auffassung, dass weder die Einführung des CBAM noch die anderen von NSC genannten Entwicklungen eine Grundlage für die Herausrechnung oder Anpassung der prognostizierten Umweltkosten boten. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(1012) Darüber hinaus argumentierte NSC, dass der für Investitionen, Forschung und Entwicklung sowie Innovation einbezogene Betrag nur Investitionen betreffen sollte, die in direktem Zusammenhang mit der Herstellung kaltgewalzter Flachstahlerzeugnisse auf der Stufe des Kaltwalzens stehen. Vorgelagerte Investitionen sollten ausgeschlossen werden, um eine Doppelzählung in Verbindung mit der gesonderten Untersuchung betreffend warmgewalzte Erzeugnisse zu vermeiden.

(1013) Wie oben erläutert, hat die Kommission die vom Wirtschaftszweig der Union vorgelegten Informationen, einschließlich interner Investitionspläne, Managementunterlagen und Finanzunterlagen, sorgfältig analysiert und überprüft. Bei der Festsetzung der Berichtigung berücksichtigte die Kommission sorgfältig die für die Herstellung der betroffenen Ware relevanten Investitionen und innovationsbezogenen Ausgaben.

(1014) Die Kommission vertrat daher die Auffassung, dass die Berichtigung auf überprüften Informationen beruhte und den für die Herstellung von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen relevanten Investitionen und innovationsbezogenen Ausgaben angemessen Rechnung trug.

6.3. Prüfung der angemessenen Spanne zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union

(1015) Wie in der Einleitungsbekanntmachung angegeben, hatte der Antragsteller der Kommission genügend Beweise dafür vorgelegt, dass in Indien und Vietnam Verzerrungen des Rohstoffangebots in Bezug auf die untersuchte Ware vorlagen. Daher werden nach Artikel 7 Absatz 2a der Grundverordnung bei der Untersuchung die mutmaßlichen Verzerrungen geprüft, um beurteilen zu können, ob gegebenenfalls ein unter der Dumpingspanne liegender Zoll ausreicht, um die Schädigung zu beseitigen.

(1016) Da jedoch die zur Beseitigung der Schädigung ausreichenden Spannen höher sind als die Dumpingspannen, war die Prüfung dieses Aspekts nicht erforderlich.

(1017) Im Anschluss an die vorstehende Bewertung gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, dass es vertretbar ist, die Höhe der endgültigen Zölle nach Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung zu bestimmen.

6.4. Schlussfolgerung zur Höhe der Maßnahmen

(1018) Anknüpfend an die vorstehende Bewertung sollten die endgültigen Antidumpingzölle im Einklang mit Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung wie folgt festgelegt werden:

Land	Unternehmen	Endgültiger Antidumpingzoll (in %)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Andere mitarbeitende Unternehmen	9,5
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Indien	9,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Andere mitarbeitende Unternehmen	27,9
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Japan	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Andere mitarbeitende Unternehmen	20,7
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Taiwan	27,0

Land	Unternehmen	Endgültiger Antidumpingzoll (in %)
Türkei	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
	Andere mitarbeitende Unternehmen	4,9
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in der Türkei	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Andere mitarbeitende Unternehmen	16,0
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Vietnam	16,0

7. **UNIONSINTERESSE**

(1019) Da die Kommission beschlossen hatte, Artikel 7 Absatz 2 der Grundverordnung anzuwenden, prüfte sie nach Artikel 21 der Grundverordnung, ob sich eindeutig der Schluss ziehen lässt, dass die Einführung von Maßnahmen trotz der Feststellung schädigenden Dumpings im vorliegenden Fall dem Unionsinteresse zuwiderliefe. Bei der Ermittlung des Unionsinteresses wurden die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt, darunter die Interessen des Wirtschaftszweigs der Union, der Einführer und der Verwender.

7.1. **Interesse des Wirtschaftszweigs der Union**

(1020) Der Wirtschaftszweig der Union ist in mehreren Mitgliedstaaten (Belgien, Deutschland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik und Ungarn) angesiedelt und beschäftigt im Zusammenhang mit der untersuchten Ware direkt 8 598 VZÄ.

(1021) Elf Hersteller arbeiteten an der Untersuchung mit. Keiner der der Kommission bekannten Hersteller lehnte die Einleitung der Untersuchung ab. Wie im Abschnitt 4.5 festgestellt, verschlechterte sich infolge der gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ländern die Lage des gesamten Wirtschaftszweigs der Union. Sowohl bei den Mikro- als auch bei den Makroindikatoren wurde eine bedeutende Schädigung festgestellt, die sich insbesondere auf die Rentabilität, die Verkaufsmengen und die Marktanteile des Wirtschaftszweigs der Union auswirkte.

(1022) Durch die Einführung der Antidumpingzölle sollen faire Handelsbedingungen auf dem Unionsmarkt wiederhergestellt werden, sodass der Preisdruck ein Ende findet und sich der Wirtschaftszweig der Union erholen kann. Dies würde zu einer Verbesserung der Rentabilität des Wirtschaftszweigs der Union bis auf ein Niveau führen, das für diesen kapitalintensiven Wirtschaftszweig als notwendig erachtet wird. Der Wirtschaftszweig der Union hat durch die Einfuhren zu Dumpingpreisen aus den betroffenen Ländern eine bedeutende Schädigung erlitten. Es sei daran erinnert, dass viele Schadensindikatoren im Bezugszeitraum eine negative Entwicklung aufwiesen. Insbesondere der Marktanteil und die Verkaufsmenge sowie die Indikatoren für die finanzielle Leistungsfähigkeit der Unionshersteller in der Stichprobe, wie Rentabilität und Kapitalrendite, wurden ernsthaft beeinträchtigt. Daher ist es wichtig, wieder faire Preise herzustellen, damit alle Hersteller unter gleichen Wettbewerbsbedingungen auf dem Unionsmarkt tätig sein können.

(1023) Werden keine Maßnahmen ergriffen, dürfte sich die wirtschaftliche Lage des Wirtschaftszweigs der Union höchstwahrscheinlich weiter verschlechtern. Eine schlechte Leistung bei kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen würde sich auf die nachgelagerten Tätigkeiten der Unionshersteller und insbesondere auf ihre Produktion für den Eigenbedarf auswirken. Die Unionshersteller sind auf das Geschäftsmodell einer Kombination aus Verkäufen auf dem freien Markt und der Produktion für den Eigenbedarf angewiesen. Eine Verschlechterung des Segments des freien Marktes könnte auch das Segment der Produktion für den Eigenbedarf gefährden, das größere Produktionsmengen und Beschäftigungszahlen als das erstgenannte aufweist.

(1024) Daher wird der Schluss gezogen, dass die Einführung von Antidumpingzöllen im Interesse des Wirtschaftszweigs der Union liegt, da dadurch eine Erholung von den Auswirkungen des festgestellten schädigenden Dumpings ermöglicht und langfristig eine nachhaltige Produktion in der Union gefördert wird.

7.2. Interesse der unabhängigen Einführer

(1025) Wie bereits in Erwägungsgrund 96 erwähnt, wurden der Kommission von keinem unabhängigen Einführer ein Fragebogen oder individuelle Informationen übermittelt, aus denen hervorginge, inwieweit sich die Einführung von Maßnahmen nachteilig für die Einführer auswirken würde.

(1026) Aufgrund fehlender Mitarbeit und der Nichtverfügbarkeit spezifischer Daten müssen die wahrscheinlichen Auswirkungen der Einführung von Maßnahmen auf die Einführer auf der Grundlage der verfügbaren Informationen beurteilt werden.

(1027) Es kann vernünftigerweise davon ausgegangen werden, dass Einführer infolge der Erhebung von Antidumpingzöllen mit gewissen Kostensteigerungen konfrontiert sein könnten. Wie jedoch in Abschnitt 7.4.1 näher ausgeführt, bestätigte die Untersuchung das Vorhandensein alternativer Bezugsquellen, einschließlich von Unionsherstellern, sowie die Möglichkeit fortgesetzter Einfuhren zu fairen Preisen. Diese Faktoren mindern die potenziellen Auswirkungen der Maßnahmen; etwaige negative Auswirkungen dürften daher begrenzt sein.

(1028) Während die Einführer kurzfristig mit einer Einschränkung der Lieferoptionen oder höheren Kosten konfrontiert sein könnten, dürften diese Auswirkungen moderat sein. Andererseits würde die Beibehaltung des Status quo letztlich die Lebensfähigkeit der inländischen Versorgung gefährden und in Zukunft zu einer stärkeren Abhängigkeit von gedumpten Einfuhren führen. Alles in allem überwiegen die Vorteile für den Wirtschaftszweig der Union die begrenzten und unbegründeten potenziellen Nachteile für die Einführer.

7.3. Interesse der Verwender, Verbraucher oder Lieferanten

(1029) Keine Verwender, Verbraucher oder Lieferanten arbeiteten an der Untersuchung mit und beantworteten den Fragebogen fristgerecht, vollständig und in der erforderlichen Form. Folglich wurden keine Beweise dafür vorgelegt, dass die Einführung von Maßnahmen erhebliche nachteilige Auswirkungen auf Verwender oder nachgelagerte Wirtschaftszweige hätte.

(1030) Nach der Einleitung der Untersuchung übermittelte BSH eine Stellungnahme (siehe Erwägungsgrund 90) und führte an, dass Maßnahmen die Inputkosten für nachgelagerte Wirtschaftszweige erhöhen und sich negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit, die Beschäftigung sowie die Stabilität der Lieferkette auswirken würden. BSH arbeitete jedoch weder weiter an der Untersuchung mit, indem es den Fragebogen beantwortete, noch untermauerte es seine Vorbringen mit überprüfbaren Daten über den Anteil der betroffenen Ware an seinen Gesamtherstellkosten, die Fähigkeit, die Ware von alternativen Lieferanten zu beziehen, oder die Fähigkeit, etwaige Kostensteigerungen an seine Abnehmer weiterzugeben. Da eine solche Begründung fehlte, konnte das Vorbringen nicht überprüft werden und wurde daher zurückgewiesen.

(1031) Da die Verwender nicht mitarbeiteten, bewertete die Kommission die wahrscheinlichen Auswirkungen der Maßnahmen auf der Grundlage der verfügbaren Informationen. Die Untersuchung ergab, dass kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse im Allgemeinen nur einen begrenzten Anteil an den Gesamtherstellkosten der nachgelagerten Verwender, darunter die Sektoren Automobilindustrie, Baugewerbe, Haushaltsgeräte und industrielle Fertigung, ausmachen. Daher hätte eine mögliche Preiserhöhung infolge der Einführung von Maßnahmen wahrscheinlich nur begrenzte Auswirkungen auf die Gesamtkostenstruktur der nachgelagerten Verwender.

(1032) Gleichzeitig würde die Einführung von Maßnahmen dazu beitragen, einen fairen Wettbewerb auf dem Unionsmarkt wiederherzustellen und einen lebensfähigen Wirtschaftszweig der Union zu erhalten, der in der Lage ist, eine zuverlässige Versorgung der nachgelagerten Wirtschaftszweige in der Union mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen sicherzustellen und damit das Risiko von Versorgungsunterbrechungen und einer übermäßigen Abhängigkeit von gedumpten Einfuhren zu verringern.

(1033) Vor diesem Hintergrund kam die Kommission zu dem Schluss, dass es keine zwingenden Gründe für die Annahme gibt, dass die Einführung von Antidumpingmaßnahmen dem Interesse der Verwender zuwiderlaufen würde.

(1034) Nach der Unterrichtung brachten die japanischen Hersteller und die japanische Regierung vor, dass die Auswirkungen der Maßnahmen auf nachgelagerte Verwender in der Union stärker berücksichtigt werden sollten. Die hohen Energiekosten würden bereits an die Verwender weitergegeben und zusätzliche Antidumpingzölle könnten – in Verbindung mit bestehenden Handelsbeschränkungen – die Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse weiter erhöhen und ihre Verfügbarkeit einschränken. Sie forderten daher, dass die Interessen der nachgelagerten Verwender bei der Bewertung der Maßnahmen berücksichtigt werden.

(1035) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass die vorgebrachten Argumente nichts an den vorstehenden Schlussfolgerungen änderten, wonach die Kommission die wahrscheinlichen Auswirkungen der Maßnahmen auf nachgelagerte Verwender auf der Grundlage der verfügbaren Informationen bewertet und keine Hinweise darauf gefunden hat, dass die Einführung von Maßnahmen erhebliche nachteilige Auswirkungen auf Verwender oder nachgelagerte Wirtschaftszweige hätte.

(1036) Insbesondere entfällt auf kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse, wie oben erläutert, im Allgemeinen nur ein begrenzter Teil der Gesamtherstellkosten der nachgelagerten Verwender. Die Argumente bezüglich eines möglichen Anstiegs der Preise für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse haben daher nicht belegt, dass die Einführung von Maßnahmen erhebliche Auswirkungen auf die allgemeine Kostenstruktur oder die Wettbewerbsfähigkeit der nachgelagerten Verwender hätte. Auch haben die Parteien nicht den Nachweis dafür erbracht, dass die Maßnahmen zu erheblichen Schwierigkeiten bei der Versorgung führen würden.

(1037) Indessen würde die Einführung von Maßnahmen, wie oben erläutert, dazu beitragen, wieder einen fairen Wettbewerb auf dem Unionsmarkt herzustellen und einen lebensfähigen Wirtschaftszweig der Union zu erhalten, der in der Lage ist, eine zuverlässige Versorgung der nachgelagerten Wirtschaftszweige mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen sicherzustellen. Die möglichen Auswirkungen auf nachgelagerte Verwender mussten daher im Zusammenhang mit sowohl den potenziellen Kosten der Maßnahmen als auch den Vorteilen der Aufrechterhaltung einer zuverlässigen Versorgung in der Union betrachtet werden.

(1038) Die Kommission gelangte daher zu dem Schluss, dass es keine zwingenden Gründe für die Annahme gibt, dass die Einführung von Antidumpingmaßnahmen dem Interesse der Union zuwiderlaufen würde. Die Vorbringen wurden daher zurückgewiesen.

7.4. **Sonstige Faktoren**

7.4.1. *Verfügbarkeit des Angebots*

(1039) Einige interessierte Parteien brachten vor, dass der Wirtschaftszweig der Union aufgrund seiner strukturellen Beschränkungen nicht in der Lage sei, den Unionsmarkt mit den erforderlichen Mengen und Qualitäten von kaltgewalztem Stahl zu versorgen. Nach Ansicht dieser Parteien würde die Einführung zusätzlicher handelspolitischer Maßnahmen die Angebotsbedingungen weiter verschärfen, bestehende Engpässe verschlimmern und zu höheren Preisen innerhalb der Union führen.

(1040) Die Kommission stellte fest, dass die Untersuchung das Vorhandensein alternativer Bezugsquellen, einschließlich von Unionsherstellern, sowie die Möglichkeit fortgesetzter Einfuhren zu fairen Preisen bestätigte. Wie insbesondere aus Tabelle 31 hervorgeht, arbeitet der Wirtschaftszweig der Union mit 72 % seiner Produktionskapazität, sodass eine verfügbare Kapazität von rund 12 Mio. Tonnen verbleibt, die zur Deckung der zusätzlichen Nachfrage mobilisiert werden könnte. Die Gesamtmenge der Einfuhren aus den betroffenen Ländern liegt deutlich unter dieser verfügbaren Kapazität. Darüber hinaus ergab die Untersuchung, dass gegebenenfalls zusätzliche Einfuhren aus anderen Herkunftsländern möglich sind, die dazu beitragen könnten, eine ausreichende Versorgung des Unionsmarktes sicherzustellen. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

7.4.2. *Sonstige Stahlmaßnahmen*

(1041) Einige interessierte Parteien machten geltend, dass die gleichzeitige Anwendung von Antidumpingmaßnahmen und der neuen Stahlmaßnahme, die seit dem 1 Juli 2026 in Kraft ist, den Zugang zum Unionsmarkt unangemessen einschränken könnte. Sie führten an, dass die kombinierte Wirkung dieser Maßnahmen zu unverhältnismäßigen Einschränkungen beim Stahlangebot führen und Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit den übergeordneten außenhandelspolitischen Zielen der Union aufwerfen könnte.

(1042) Die Kommission stellte fest, dass Antidumpingmaßnahmen und alle künftigen horizontalen handelspolitischen Maßnahmen in Bezug auf Stahl unterschiedlichen rechtlichen Zwecken dienten und verschiedene Ziele verfolgen; die einen befassen sich mit unlauteren Handelspraktiken, die den heimischen Wirtschaftszweig schädigen, während die anderen darauf abzielen, die negativen handelsbezogenen Auswirkungen globaler Überkapazitäten auf dem Stahlmarkt der Union zu bewältigen. Diese Instrumente beruhen auf unterschiedlichen Rechtsgrundlagen und erfordern unterschiedliche Beweisanforderungen. Sie sind daher nicht austauschbar, und das Bestehen oder die mögliche künftige Einführung des einen Instruments kann das andere nicht ersetzen.

(1043) Die Kommission stellte fest, dass eine quotenbasierte Maßnahme oder eine ähnliche Mengenbeschränkung den in der Untersuchung festgestellten Sachverhalt der Preisschädigung nicht beseitigen würde. Wie in den Abschnitten 4 und 5 dargelegt, wurden bei der Untersuchung Preisunterbietung, Zielpreisunterbietung und Preisdruck durch gedumpte Einfuhren festgestellt. Diese Auswirkungen traten unabhängig von den Einfuhrmengen ein. Im Gegensatz dazu gleichen Antidumpingzölle die unlautere Preisgestaltung aus, die Teil der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union ist.

(1044) Die Kommission stellte ferner fest, dass die Einführung von Zöllen voll und ganz mit den umfassenderen Zielen der Stahl- und Handelspolitik der Union im Einklang steht. Würde dem schädigenden Dumping hingegen nicht entgegengewirkt, so hätte dies den Grundgedanken der Handelspolitik der Union untergraben.

(1045) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass es keine zwingenden Gründe für die Annahme gibt, dass die Einführung von Antidumpingmaßnahmen dem Interesse der Union zuwiderlaufen würde. Somit wurden die Einwände der interessierten Parteien zurückgewiesen.

(1046) Die japanische Regierung brachte nach der Unterrichtung vor, dass die Verschärfung der Schutzmaßnahmen im April 2025 bei der Bewertung der Entwicklung der japanischen Einfuhren berücksichtigt werden sollte. Sie verwies auf einen Rückgang der japanischen Einfuhren nach der Verschärfung und vertrat die Auffassung, dass diese Entwicklung nicht mit der Feststellung vereinbar sei, dass steigende japanische Einfuhren zur Schädigung beigetragen hätten.

(1047) Die Kommission vertrat die Auffassung, dass die Argumente der japanischen Regierung nichts an den in den Erwägungsgründen 833 bis 838 dargelegten Schlussfolgerungen änderten. In diesem Fall beruhten die Feststellungen zur Schädigung und zur Schadensursache auf den überprüften Daten für den Bezugszeitraum. Aus diesen Daten geht hervor, dass die Einfuhren aus Japan von 126 021 Tonnen im Jahr 2022 auf 250 001 Tonnen im Untersuchungszeitraum gestiegen sind, was einem Anstieg um 98 % entspricht. Auch ihr Marktanteil stieg, und zwar von 2 % auf 3 %.

(1048) Der Anstieg der japanischen Einfuhren im Bezugszeitraum und ihr gestiegener Marktanteil stehen nicht im Einklang mit der Behauptung, dass die japanischen Einfuhren ihre Präsenz auf dem Unionsmarkt nicht erhöht hätten. Die Kommission vertrat daher die Auffassung, dass die Entwicklung der japanischen Einfuhren im Bezugszeitraum die Feststellung stützt und nicht widerlegt, dass diese Einfuhren zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beitrugen. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

(1049) Darüber hinaus brachten die japanischen Hersteller und CSC vor, dass die neue Stahlmaßnahme, die seit dem 1. Juli 2026 gelte, dem Wirtschaftszweig der Union bereits einen erheblichen Schutz biete. Sie brachten vor, dass die Kommission bei der Beurteilung der Notwendigkeit und der Höhe der Antidumpingzölle die Wechselwirkung zwischen dieser Maßnahme und den Antidumpingmaßnahmen berücksichtigen sollte. CSC argumentierte ferner, dass die Beibehaltung einer Zielgewinnspanne von 9,9 % zusätzlich zu dem durch die neue Maßnahme gebotenen Schutz in einem übermäßigen Schutz zeitigen könnte. CSC wiederholte dieses Vorbringen in seiner Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung, obwohl dieser Sachverhalt nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung war und das Unternehmen aufgefordert worden war, nur zu den darin behandelten Fragen Stellung zu nehmen.

(1050) Die vorgebrachten Argumente änderten nichts an den in Erwägungsgrund 1045 dargelegten Schlussfolgerungen. Das Bestehen der neuen Stahlmaßnahme, die seit dem 1. Juli 2026 gilt, hat für sich genommen keinen Einfluss auf die Beurteilung der schädigenden Auswirkungen der gedumpten Einfuhren oder die Höhe der zur Beseitigung dieser Schädigung erforderlichen Antidumpingmaßnahmen. Die beiden Instrumente dienen unterschiedlichen rechtlichen Zwecken und der Verfolgung unterschiedlicher politischer Ziele. Mit Antidumpingzöllen wird gegen unlautere Preispraktiken vorgegangen, die den Wirtschaftszweig der Union schädigen, während die Stahlmaßnahme eine Reaktion auf die negativen Auswirkungen der weltweiten Überkapazitäten auf den Unionsmarkt ist. Diese Instrumente beruhen auf unterschiedlichen Rechtsgrundlagen und unterschiedlichen Beweisanforderungen und können daher nicht als austauschbar angesehen werden.

(1051) Die Kommission vertrat ferner die Auffassung, dass die Zielgewinnspanne von 9,9 % auf der Grundlage der oben beschriebenen, speziell kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse betreffenden Nachweise ermittelt wurde und das Rentabilitätsniveau widerspiegelt, das der Wirtschaftszweig der Union unter normalen Wettbewerbsbedingungen nach vernünftigem Ermessen erreichen könnte. Das Schutzniveau ergibt sich somit nicht aus der neuen Stahlmaßnahme und wird auch nicht durch sie bestimmt. Das bloße Nebeneinanderbestehen der beiden Maßnahmen ist kein Beweis dafür, dass die Zielgewinnspanne oder die daraus resultierenden Antidumping-maßnahmen einen übermäßigen Schutz bieten würden.

(1052) Die Kommission vertrat daher die Auffassung, dass die Argumente zur Wechselwirkung zwischen der neuen Stahlmaßnahme und den Antidumpingmaßnahmen keine Grundlage für eine Änderung der Zielgewinnspanne oder der Höhe der Antidumpingmaßnahmen bieten. Die Vorbringen wurden daher zurückgewiesen.

(1053) In ihrer Stellungnahme zur zusätzlichen endgültigen Unterrichtung brachte die japanische Regierung erneut vor, die Verschärfung der Schutzmaßnahmen im April 2025 und der anschließende Rückgang der Einfuhren aus Japan stellten die Feststellung infrage, dass die Einfuhren aus Japan zur Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union beigetragen hätten. Sie hielt ferner daran fest, dass der Anstieg der Einfuhren aus den betroffenen Ländern eher auf eine Verlagerung der Beschaffung weg von anderen Drittländern als auf einen erhöhten Einfuhrdruck zurückzuführen sein könnte. Schließlich brachte Japan vor, die Verordnung über Überkapazitäten im Stahlsektor, mit der das Einfuhrkontingent verringert und ein Zollsatz von 50 % für Einfuhren außerhalb des Kontingents eingeführt werde, werde zu einem weiteren Rückgang der Einfuhren führen und stelle daher die Notwendigkeit zusätzlicher Antidumpingmaßnahmen infrage.

(1054) Diese Fragen waren nicht Gegenstand der zusätzlichen endgültigen Unterrichtung. Die Bewertung dieser Argumente durch die Kommission ist jedenfalls bereits in den Erwägungsgründen 1046 bis 1048 bzw. 1050 bis 1052 dargelegt. In diesen Erwägungsgründen legte die Kommission dar, weshalb die vorgebrachten Argumente weder ihre Beurteilung der Schädigung und des ursächlichen Zusammenhangs noch ihre Schlussfolgerungen zur Zielgewinnspanne und zur Notwendigkeit von Antidumpingmaßnahmen infrage stellten. Die Kommission bestätigte daher ihre Schlussfolgerungen und wies die Vorbringen zurück.

7.5. **Schlussfolgerung zum Unionsinteresse**

(1055) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass es keine zwingenden Gründe dafür gibt, dass es dem Unionsinteresse zuwiderlaufen würde, Maßnahmen gegenüber den Einfuhren von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit Ursprung in den betroffenen Ländern einzuführen.

8. **ENDGÜLTIGE ANTIDUMPINGMAßNAHMEN**

(1056) Angesichts der Schlussfolgerungen zu Dumping, Schädigung, Schadensursache, Höhe der Maßnahmen und Unionsinteresse sollten nach Artikel 9 Absatz 4 der Grundverordnung endgültige Antidumpingmaßnahmen eingeführt werden, um eine weitere Schädigung des Wirtschaftszweigs der Union durch die gedumpten Einfuhren der betroffenen Ware zu verhindern.

(1057) Auf dieser Grundlage sollten folgende endgültige Antidumpingzölle, ausgedrückt als Prozentsatz des CIF-Preises frei Grenze der Union, unverzollt, eingeführt werden:

Land	Unternehmen	Dumpingspanne (in %)	Schadensspanne (in %)	Endgültiger Antidumpingzoll (in %)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Andere mitarbeitende Unternehmen	9,5	25,5	9,5
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Indien	9,5	25,5	9,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Andere mitarbeitende Unternehmen	54,7	27,9	27,9
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Japan	54,7	27,9	27,9

Land	Unternehmen	Dumpingspanne (in %)	Schadensspanne (in %)	Endgültiger Antidumpingzoll (in %)
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Andere mitarbeitende Unternehmen	33,3	20,7	20,7
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Taiwan	59,6	27,0	27,0
Türkei	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
	Andere mitarbeitende Unternehmen	4,9	16,4	4,9
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in der Türkei	7,8	17,8	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Andere mitarbeitende Unternehmen	16,0	25,8	16,0
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Vietnam	16,0	25,8	16,0

(1058) Die in dieser Verordnung aufgeführten unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze wurden anhand der Feststellungen dieser Untersuchung festgesetzt. Sie spiegeln demnach die in dieser Untersuchung für die Unternehmen festgestellte Situation wider. Diese Zollsätze gelten daher ausschließlich für die Einfuhren der untersuchten Ware mit Ursprung im betroffenen Land, die von den namentlich genannten juristischen Personen hergestellt wurden. Für Einfuhren der betroffenen Ware, die von anderen, im verfügenden Teil dieser Verordnung nicht ausdrücklich genannten Unternehmen (einschließlich der mit den ausdrücklich genannten Unternehmen verbundenen Unternehmen) hergestellt wird, können diese Zollsätze nicht in Anspruch genommen werden; vielmehr sollten diese Einfuhren dem für „alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern" geltenden Zollsatz unterliegen.

(1059) Ein Unternehmen kann die Anwendung dieser unternehmensspezifischen Antidumpingzollsätze beantragen, falls es später seinen Namen ändert. Der Antrag ist an die Kommission zu richten ([152]). Er muss alle relevanten Informationen enthalten, aus denen hervorgeht, dass die Änderung nicht das Recht des Unternehmens berührt, in den Genuss des für dieses Unternehmen geltenden Zollsatzes zu kommen. Wenn die Namensänderung des Unternehmens dieses Recht nicht berührt, wird eine Verordnung über die Namensänderung im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlicht.

([152]) E-Mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Europäische Kommission, Generaldirektion Handel und wirtschaftliche Sicherheit, Direktion G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Brüssel, Belgien. Geben Sie im Antrag die Nummer dieser Verordnung und die Fallnummer (AD739) an.

(1060) Um das aufgrund der unterschiedlichen Zollsätze bestehende Umgehungsrisiko zu minimieren, sind besondere Vorkehrungen zur Gewährleistung der ordnungsgemäßen Erhebung der unternehmensspezifischen Antidumpingzölle erforderlich. Unternehmensspezifische Antidumpingzölle können nur bei Vorlage einer gültigen Handelsrechnung bei den Zollbehörden der Mitgliedstaaten erhoben werden. Die Rechnung muss den Vorgaben in Artikel 1 Absatz 3 entsprechen. Bis zur Vorlage einer solchen Rechnung sollten die Einfuhren dem Antidumpingzoll unterliegen, der für „alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern“ gilt.

(1061) Auch wenn die Vorlage dieser Rechnung erforderlich ist, damit die Zollbehörden der Mitgliedstaaten die unternehmensspezifischen Antidumpingzölle auf die Einfuhren anwenden können, stellt diese Rechnung nicht das einzige von den Zollbehörden zu berücksichtigende Element dar. So sollten die Zollbehörden der Mitgliedstaaten – auch wenn ihnen eine Rechnung vorgelegt wird, die alle in Artikel 1 Absatz 3 dieser Verordnung dargelegten Anforderungen erfüllt – ihre üblichen Prüfungen durchführen, und sie können, wie in allen anderen Fällen, zusätzliche Dokumente (Versandpapiere usw.) verlangen, um die Richtigkeit der Angaben in der Erklärung zu überprüfen und sicherzustellen, dass die anschließende Anwendung des Zollsatzes unter Einhaltung der Zollvorschriften gerechtfertigt ist.

(1062) Sollten sich die Ausfuhren eines der Unternehmen, die in den Genuss niedrigerer unternehmensspezifischer Zollsätze gelangen, insbesondere nach der Einführung der betreffenden Maßnahmen beträchtlich erhöhen, so könnte allein schon der mengenmäßige Anstieg als Veränderung des Handelsgefüges aufgrund der Einführung von Maßnahmen im Sinne des Artikels 13 Absatz 1 der Grundverordnung interpretiert werden. Unter diesen Umständen kann eine Umgehungsuntersuchung eingeleitet werden, sofern die Voraussetzungen dafür erfüllt sind. Im Rahmen dieser Untersuchung kann unter anderem geprüft werden, ob es notwendig ist, den/die individuellen Zollsatz/Zollsätze aufzuheben und stattdessen einen landesweiten Zoll einzuführen.

(1063) Damit die ordnungsgemäße Einziehung der Antidumpingzölle gewährleistet ist, sollte der Antidumpingzoll für alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in den betroffenen Ländern nicht nur für die bei dieser Untersuchung nicht mitarbeitenden ausführenden Hersteller gelten, sondern auch für die Hersteller, die die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum nicht in die Union ausgeführt haben.

(1064) Für die betroffenen Länder, in denen der Zollsatz für nicht in die Stichprobe einbezogene mitarbeitende Unternehmen niedriger ist als der Zollsatz für alle anderen Einfuhren mit Ursprung in diesem Land, sollten ausführende Hersteller, die die betroffene Ware im Untersuchungszeitraum nicht in die Union ausgeführt haben, bei der Kommission beantragen können ([153]), dass der Antidumpingzollsatz für mitarbeitende, aber nicht in die Stichprobe einbezogene Unternehmen angewandt wird. Die Kommission sollte diesem Antrag stattgeben, sofern drei Bedingungen erfüllt sind. Der neue ausführende Hersteller muss nachweisen, dass i) er die betroffene Ware im UZ nicht in die Union ausgeführt hat, ii) er nicht mit einem ausführenden Hersteller verbunden ist, der die betroffene Ware im UZ in die Union ausgeführt hat, und iii) die betroffene Ware danach ausgeführt hat oder eine unwiderrufliche vertragliche Verpflichtung dazu in erheblichen Mengen eingegangen ist.

9. **RÜCKWIRKENDE VEREINNAHMUNG**

(1065) Wie in Erwägungsgrund 3 erwähnt, veranlasste die Kommission die zollamtliche Erfassung von Einfuhren der untersuchten Ware.

(1066) Eurofer machte geltend, dass die rückwirkende Anwendung endgültiger Antidumpingzölle rechtlich weiterhin möglich sein sollte, sofern die in Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung festgelegten Voraussetzungen erfüllt seien und die Einfuhren nach Artikel 14 Absatz 5 zollamtlich erfasst worden seien, selbst wenn keine vorläufigen Maßnahmen ergriffen würden. Zur Untermauerung seines Vorbringens führte Eurofer an, dass Artikel 10 Absatz 4 die vorherige Einführung vorläufiger Maßnahmen nicht ausdrücklich vorschreibe, und verwies auf die Rechtsprechung zum Ziel der Verhinderung von Bevorratung und der Wahrung der Wirksamkeit endgültiger Maßnahmen.

([153]) E-Mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Europäische Kommission, Generaldirektion Handel und wirtschaftliche Sicherheit, Direktion G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Brüssel, BELGIEN. Geben Sie im Antrag die Nummer dieser Verordnung und die Fallnummer (AD739) an.

(1067) Die Kommission vertrat jedoch die Auffassung, dass Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung nicht isoliert ausgelegt werden kann, sondern in Verbindung mit Artikel 10 insgesamt zu betrachten ist, der das Verhältnis zwischen vorläufigen und endgültigen Zöllen regelt. In dieser Hinsicht stellt die rückwirkende Anwendung nach Artikel 10 Absatz 4 eine außerordentliche Verlängerung der Regelung der vorläufigen Maßnahmen dar, die die Erhebung endgültiger Zölle auf zollamtlich erfasste Einfuhren ermöglicht, die vor der Einführung vorläufiger Zölle getätigt wurden. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass der Mechanismus der rückwirkenden Anwendung nach Artikel 10 Absatz 4 untrennbar mit der vorherigen Einführung vorläufiger Maßnahmen verbunden ist. Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Bedingungen für die rückwirkende Anwendung endgültiger Antidumpingzölle nach Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung nicht erfüllt sind, da im Rahmen dieser Untersuchung keine vorläufigen Maßnahmen eingeführt wurden.

(1068) Nach der Unterrichtung erklärte Eurofer, dass es mit der Schlussfolgerung der Kommission, dass die Einführung vorläufiger Maßnahmen eine Voraussetzung für die rückwirkende Erhebung von Zöllen nach Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung ist, nicht einverstanden sei. Eurofer brachte vor, dass Artikel 10 Absatz 4 einen gesonderten Mechanismus für die rückwirkende Erhebung von Zöllen nach der zollamtlichen Erfassung vorsehe und dass die Anwendung dieser Bestimmung nicht an die vorherige Einführung vorläufiger Maßnahmen gebunden sei. Eurofer brachte ferner vor, dass die zollamtliche Erfassung und die rückwirkende Erhebung getrennte Mechanismen seien und nicht als Teil eines an vorläufige Maßnahmen gebundenen einzigen Mechanismus betrachtet werden sollten. Eurofer forderte die Kommission daher auf, ihre Auslegung von Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung zu überdenken.

(1069) Die Kommission stellte fest, dass die zollamtliche Erfassung und die rückwirkende Erhebung unterschiedliche Maßnahmen sind, kam jedoch zu einem anderen Schluss. Die zollamtliche Erfassung lässt die Möglichkeit einer rückwirkenden Erhebung unberührt, sofern die rechtlichen Voraussetzungen hierfür erfüllt sind. Sie begründet für sich genommen kein Recht auf die rückwirkende Erhebung von Zöllen; dieses Recht unterliegt nach wie vor den Anforderungen des Artikels 10 Absatz 4, der die rückwirkende Erhebung auf Waren beschränkt, die innerhalb von 90 Tagen vor dem Zeitpunkt der Anwendung der vorläufigen Maßnahmen in den steuerrechtlich freien Verkehr überführt wurden. Da vorläufige Maßnahmen den ausdrücklichen Bezugspunkt für die Berechnung dieses Zeitraums darstellen, kann keine rückwirkende Erhebung nach Artikel 10 Absatz 4 vorgenommen werden, wenn keine vorläufigen Maßnahmen eingeführt wurden. Darüber hinaus steht diese Auslegung auch im Einklang mit der jüngsten Praxis der Kommission ([154]).

(1070) Die Kommission hielt daher an ihrem Standpunkt fest, dass die Bedingungen für die rückwirkende Anwendung endgültiger Antidumpingzölle nach Artikel 10 Absatz 4 der Grundverordnung nicht erfüllt waren. Das Vorbringen wurde daher zurückgewiesen.

10. **SCHLUSSBESTIMMUNGEN**

(1071) Nach Artikel 109 der Verordnung 2024/2509 des Europäischen Parlaments und des Rates ([155]) wird, wenn ein Betrag infolge einer Entscheidung des Gerichtshofes der Europäischen Union erstattet werden muss, der von der Europäischen Zentralbank für ihre Hauptrefinanzierungsgeschäfte zugrunde gelegte und am ersten Kalendertag jedes Monats geltende Zinssatz angewandt, der im *Amtsblatt der Europäischen Union*, Reihe C, veröffentlicht wird.

(1072) Die in dieser Verordnung vorgesehenen Maßnahmen stehen im Einklang mit der Stellungnahme des mit Artikel 15 Absatz 1 der Verordnung (EU) 2016/1036 eingesetzten Ausschusses —

([154]) Durchführungsverordnung (EU) 2022/191 der Kommission vom 16. Februar 2022 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter Verbindungselemente aus Eisen oder Stahl mit Ursprung in der Volksrepublik China (ABl. L 36 vom 17.2.2022, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Verordnung (EU, Euratom) 2024/2509 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. September 2024 über die Haushaltsordnung für den Gesamthaushaltsplan der Union (ABl. L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren von flachgewalzten Erzeugnissen aus Eisen oder nicht legiertem Stahl oder anderem legierten Stahl, ausgenommen aus nicht rostendem Stahl, beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen und nur kaltgewalzt – ausgenommen

— Elektrobleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, nur kaltgewalzt, auch in Rollen (Coils), beliebiger Dicke,

— Schwarzbleche aus Eisen oder nicht legiertem Stahl beliebiger Breite, kaltgewalzt, weder plattiert noch überzogen, in Rollen (Coils), mit einer Dicke von weniger als 0,35 mm, geglüht,

— flachgewalzte Erzeugnisse aus anderem legierten Stahl beliebiger Breite, aus Silicium-Elektrostahl, und

— flachgewalzte Erzeugnisse aus legiertem Stahl, nur kaltgewalzt, aus Schnellarbeitsstahl –,

die derzeit in die KN-Codes 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 und 7226 92 00 (TARIC-Codes 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 und 7211 29 00 99) eingereiht werden und ihren Ursprung in Indien, Japan, Taiwan, der Türkei und Vietnam haben, wird ein endgültiger Antidumpingzoll eingeführt.

(2) Für die in Absatz 1 dargelegte und von den nachstehend aufgeführten Unternehmen hergestellte Ware gelten folgende endgültige Antidumpingzollsätze auf den Nettopreis frei Grenze der Union, unverzollt:

Land	Unternehmen	Endgültiger Antidumpingzoll (in %)	TARIC-Zusatzcode
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Im Anhang aufgeführte andere mitarbeitende Unternehmen	9,5	Siehe Anhang
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Indien	9,5	8999
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Im Anhang aufgeführte andere mitarbeitende Unternehmen	27,9	Siehe Anhang
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Japan	27,9	8999
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Im Anhang aufgeführte andere mitarbeitende Unternehmen	20,7	Siehe Anhang
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Taiwan	27,0	8999

Land	Unternehmen	Endgültiger Antidumpingzoll (in %)	TARIC-Zusatzcode
Türkei	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	88GJ
	Im Anhang aufgeführte andere mitarbeitende Unternehmen	4,9	Siehe Anhang
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in der Türkei	7,8	8999
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Im Anhang aufgeführte andere mitarbeitende Unternehmen	16,0	Siehe Anhang
	Alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in Vietnam	16,0	8999

(3) Die Anwendung der unternehmensspezifischen Zollsätze für die in Absatz 2 genannten Unternehmen setzt voraus, dass den Zollbehörden der Mitgliedstaaten eine gültige Handelsrechnung vorgelegt wird; diese muss eine Erklärung enthalten, die von einer dafür zuständigen, mit Name und Funktion ausgewiesenen Person des rechnungsstellenden Unternehmens datiert und unterzeichnet wurde und deren Wortlaut wie folgt lautet: „Der/Die Unterzeichnete versichert, dass die auf dieser Rechnung aufgeführten und zur Ausfuhr in die Europäische Union verkauften (Mengenangabe in Tonnen) kaltgewalzter Flachstahl von (Name und Anschrift des Unternehmens) (TARIC-Zusatzcode) in (betroffenes Land) hergestellt wurden und dass die Angaben auf dieser Rechnung vollständig und richtig sind.“ Bis zur Vorlage einer solchen Rechnung findet der für alle übrigen Einfuhren mit Ursprung in dem jeweiligen betroffenen Land, d. h. Indien, Japan, Taiwan, der Türkei oder Vietnam, geltende Zollsatz Anwendung.

(4) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollvorschriften Anwendung.

Artikel 2

Artikel 1 Absatz 2 kann geändert werden, um neue ausführende Hersteller aus Taiwan oder der Türkei hinzuzufügen und für sie den entsprechenden gewogenen durchschnittlichen Antidumpingzollsatz für mitarbeitende Unternehmen, die nicht in die Stichprobe einbezogen wurden, einzuführen. Ein neuer ausführender Hersteller muss Beweise dafür vorlegen, dass er

a) die in Artikel 1 Absatz 1 dargelegte Waren im Untersuchungszeitraum (1. Juli 2024 bis 30. Juni 2025) nicht ausgeführt hat,

b) nicht mit einem Ausführer oder Hersteller verbunden ist, der den mit dieser Verordnung eingeführten Maßnahmen unterliegt und der bei der Ausgangsuntersuchung hätte mitarbeiten können, und

c) die betroffene Ware nach dem Ende des Untersuchungszeitraums tatsächlich in die Union ausgeführt hat oder er eine unwiderrufliche vertragliche Verpflichtung zur Ausfuhr einer erheblichen Menge in die Union eingegangen ist.

Artikel 3

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

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

Brüssel, den 13. November 2026

Für die Kommission
Die Präsidentin
Ursula VON DER LEYEN

ANHANG

Nicht in die Stichprobe einbezogene andere mitarbeitende ausführende Hersteller

Land	Bezeichnung	TARIC-Zusatzcode
Indien	Tata Steel Limited	88GC
Japan	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Taiwan	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Türkei	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