ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2026/2547

z dnia 13 listopada 2026 r.

nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji i Wietnamu

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej ([1]) („rozporządzenie podstawowe"), w szczególności jego art. 9,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA

1.1. Wszczęcie postępowania

(1) Dnia 18 września 2025 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja") wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji i Wietnamu („państwa, których dotyczy postępowanie"). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ([2]) („zawiadomienie o wszczęciu").

(2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej dnia 4 sierpnia 2025 r. przez EUROFER („skarżący"). Skarga została złożona w imieniu przemysłu Unii zajmującego się produkcją płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w rozumieniu art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W skardze przedstawiono dowody na wystąpienie dumpingu i wynikającej z niego istotnej szkody, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia.

1.2. Rejestracja

(3) Rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2025/2432 ([3]) („rozporządzenie w sprawie rejestracji") Komisja poddała rejestracji przywóz produktu objętego postępowaniem.

1.3. Zainteresowane strony

(4) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja wezwała zainteresowane strony do skontaktowania się z nią w celu wzięcia udziału w dochodzeniu. Ponadto Komisja wyraźnie poinformowała skarżącego, innych znanych producentów unijnych, znanych producentów eksportujących oraz władze Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji i Wietnamu, a także znanych importerów, dostawców, użytkowników, przedsiębiorstwa handlowe i stowarzyszenia, o których wiadomo, że są zainteresowane, o wszczęciu dochodzenia, i zaprosiła te podmioty do wzięcia w nim udziału.

(5) Wszystkie zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz złożenia wniosku o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu.

([1]) Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj.

([2]) Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji i Wietnamu (Dz.U. C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

([3]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2025/2432 z dnia 3 grudnia 2025 r. poddające rejestracji przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji i Wietnamu w celu umożliwienia poboru ceł antydumpingowych od przywozu podlegającego rejestracji (Dz.U. L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Dnia 18 września 2025 r. Daido Steel Co., Ltd („Daido”), japoński producent różnych specjalistycznych wyrobów ze stali, w tym płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, zwrócił się z wnioskiem o uznanie statusu zainteresowanej strony w dochodzeniu, twierdząc, że wynik dochodzenia ma na niego wpływ, ponieważ jest producentem produktu objętego dochodzeniem, który w przeszłości dokonywał wywozu niewielkich ilości, i który w najbliższej przyszłości zamierza wznowić wywóz do UE. Dnia 2 października 2025 r. Komisja odrzuciła wniosek Daido, ponieważ jak wynika z odpowiedzi na formularz kontroli wyrywkowej dla producentów eksportujących, przedsiębiorstwo Daido nie dokonywało wywozu produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem. Dnia 9 października 2025 r. Daido zwróciło się do rzecznika praw stron o interwencję w sprawie uznania przez służby Komisji statusu Daido jako zainteresowanej strony mającej wyraźny interes w wyniku dochodzenia, i oświadczyło, że zamierza złożyć wniosek o wyłączenie produktu. Dnia 4 grudnia 2025 r., po dokładnym zbadaniu sprawy wespół ze służbami Komisji, rzecznik praw stron wydał zalecenie dotyczące wniosku Daido o przyznanie statusu zainteresowanej strony. Nie było jednak potrzeby uwzględniać tego zalecenia, ponieważ dnia 18 lutego 2026 r. służby Komisji poinformowały Daido, że ustalono, iż jest ono powiązane z objętym próbą producentem eksportującym w Japonii, tj. Nippon Steel Corporation („Nippon Steel”), a zatem Daido mogło przedstawić swoje stanowisko w kontekście dochodzenia jako część grupy Nippon Steel. Dnia 4 marca 2026 r. Daido złożyło wniosek o wyłączenie produktu, o którym mowa w sekcji 2.4 poniżej. Dnia 24 sierpnia 2026 r. Daido przedstawiło uwagi dotyczące dokumentu zawierającego ogólne ustalenia, a zatem było w pełni uprawnione do korzystania z przysługujących mu praw jako zainteresowanej stronie.

(7) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń turecki producent eksportujący Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. („Tezcan”) zwrócił się z wnioskiem o uznanie go za nieobjętego próbą współpracującego producenta eksportującego. Przedsiębiorstwo argumentowało, że Komisja powinna wziąć pod uwagę szczególne okoliczności, a mianowicie fakt, że przedsiębiorstwo Tezcan dokonywało wywozu ograniczonych ilości do Unii, a w trakcie przedmiotowego dochodzenia było mocno zaangażowane w przegląd wygaśnięcia.

(8) Komisja odrzuciła ten wniosek. Przedsiębiorstwo zostało odpowiednio poinformowane o dochodzeniu w dniu jego wszczęcia. Przedsiębiorstwo nie udzieliło jednak odpowiedzi w ramach kontroli wyrywkowej ani nie zarejestrowało się jako zainteresowana strona. Oprócz informacji o wszczęciu dochodzenia przekazanych przez Komisję przedsiębiorstwo zostało poinformowane o postępowaniu prowadzonym przez rząd Turcji, który zebrał dane od producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na potrzeby odpowiedzi rządu Turcji na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczące istnienia szczególnej sytuacji rynkowej w Turcji.

1.4. **Uwagi dotyczące wszczęcia**

1.4.1. *Argumenty dotyczące szczególnej sytuacji rynkowej*

(9) Na wstępie Komisja zauważyła, że skarga zawierała dowody, w rozumieniu art. 5 rozporządzenia podstawowego, na istnienie dumpingu bez żadnego dostosowania z tytułu szczególnej sytuacji rynkowej, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia. Jak stwierdzono w sekcji 3 zawiadomienia o wszczęciu, w skardze przedstawiono wystarczające dowody na istnienie dumpingu obliczonego na podstawie porównania ceny krajowej z ceną eksportową (na poziomie *ex-works*) produktu objętego dochodzeniem sprzedawanego na wywóz do Unii, bez żadnych dostosowań ze względu na szczególną sytuację rynkową, której występowanie podnosi skarżący. Marginesy dumpingu wynikające z tego porównania są znaczne w przypadku wszystkich państw, których dotyczy postępowanie, i tym samym stanowią wystarczający dowód uzasadniający wszczęcie dochodzenia w odniesieniu do wszystkich państw, których dotyczy postępowanie. Ponadto przepisy art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego dotyczące szczególnej sytuacji rynkowej, podobnie jak wszystkie inne przepisy tego artykułu, mają zastosowanie do określenia wartości normalnej niezależnie od dowodów przedstawionych w skardze. W związku z tym żaden z argumentów dotyczących dowodów oraz zarzutów istnienia szczególnej sytuacji rynkowej zawartych w skardze nie może podważyć wniosku co do wystarczalności dowodów leżących u podstaw wszczęcia dochodzenia ani prawa Komisji do zbadania, czy istnieje szczególna sytuacja rynkowa w państwach docelowych.

1.4.1.1. Argumenty dotyczące „efektu wypierania”

(10) Tak zwany „efekt wypierania” wyjaśniono w sekcji 3.1.

(11) Przedsiębiorstwa POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City („POSVIET”) i Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A., Stambuł („Tatmetal”) twierdziły, że dowody na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej zawarte w skardze w odniesieniu do Wietnamu i Turcji były niewystarczające, aby mogły stanowić dowody *prima facie* w rozumieniu

art. 5.2 Porozumienia antydumpingowego WTO („ADA"). POSVIET i Tatmetal odniosły się do wniosków zespołu orzekającego WTO w sprawie Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru ([4]), który stwierdził, że „[z] określenia »szczególna« wynika, że sytuacja na rynku musi być »swoista, indywidualna, jednostkowa, konkretna«". POSVIET podniosło ponadto, że zespół orzekający WTO w sprawie UE – Metody dostosowania kosztów II (Rosja) ([5]) stwierdził, że termin „szczególna" wyklucza zakwalifikowanie „ogólnej sytuacji" jako szczególnej sytuacji rynkowej. Przedsiębiorstwo POSVIET argumentowało, że chociaż szczególna sytuacja rynkowa nie musi być wyłączna dla rynku krajowego danego państwa, to musi być jednak zjawiskiem lokalnym, tj. zjawiskiem występującym na konkretnym rynku, a nie odzwierciedlającym uwarunkowania o szerokim lub globalnym zasięgu. POSVIET i Tatmetal stwierdziły, że ponieważ skarżący zarzucił, iż chińskie nadwyżki mocy produkcyjnych szybko rozprzestrzeniły się na resztę świata, nie była to już sytuacja specyficzna dla rynków krajowych pięciu państw docelowych, lecz rozproszona, globalna tendencja będąca rodzajem „sytuacji ogólnej", którą zespoły orzekające WTO wykluczyły.

(12) POSVIET stwierdziło ponadto, że skarga była zbyt ogólna w części dotyczącej rynku produktowego, na który wpływ miał domniemany efekt wypierania powstały za sprawą chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych, ponieważ odnosiła się do „nadwyżki mocy produkcyjnych w sektorze stalowym (w tym w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno) na całym świecie". POSVIET oznajmiło, że ta domniemana sytuacja miała zasięg ogólnoświatowy i wykraczała poza rynki płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, o czym świadczy zawarte w skardze stwierdzenie, że „globalna nadwyżka mocy produkcyjnych sztucznie obniżyła międzynarodowe ceny stali na całym świecie". POSVIET argumentowało, że uwarunkowania rynkowe wpływające na taki asortyment produktów na większości rynków międzynarodowych stanowiły zupełne przeciwieństwo uwarunkowań „szczególnych".

(13) Tatmetal stwierdziło ponadto, że Turcja znajdowała się wśród dziesięciu największych odbiorców wywozu z Chin płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno ogółem, ale przywóz do Turcji stanowił jedynie 3,5 % chińskiego wywozu produktu objętego dochodzeniem. Tatmetal twierdziło, że Turcja nie była szczególnie podatna na wpływ przywozu z Chin płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, jako że ChRL była dopiero trzecim co do wielkości źródłem przywozu. Tatmetal twierdziło ponadto, że w skardze nie przedstawiono związku przyczynowego między chińską nadwyżką mocy produkcyjnych a turecką polityką cenową przedsiębiorstw wytwarzających produkt objęty dochodzeniem oraz że wyniki finansowe Tatmetal podważają zarzuty dotyczące efektu wypierania.

(14) Skarga zawierała informacje na temat gwałtownego wzrostu przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chin do Wietnamu i Turcji w latach 2019–2024 ([6]). Ponadto skarga zawierała informacje dotyczące udziału przywozu z Chin w ogólnym przywozie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Wietnamu i Turcji ([7]), porównania między cenami importowymi z Chin do Wietnamu i Turcji a wietnamskimi i tureckimi cenami krajowymi w latach 2019–2024 ([8]), a także ich wpływu na wietnamskie i tureckie ceny krajowe. Elementy te odnosiły się również do okresu objętego dochodzeniem analizowanego w skardze (tj. 2024 r.), do którego odnosiły się również wyniki finansowe przedsiębiorstw. Skarga zawierała wystarczające dowody na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na wietnamskim i tureckim rynku krajowym. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(15) Władze Tajwanu twierdziły, że dowody dotyczące szczególnej sytuacji rynkowej zawarte w skardze w odniesieniu do Tajwanu były niewystarczające, aby stanowić dowód *prima facie* w rozumieniu art. 5.2 porozumienia antydumpingowego WTO. Według władz Tajwanu większość dowodów przedstawionych w celu uzasadnienia istnienia szczególnej sytuacji rynkowej nie dotyczyła rynku krajowego w Tajwanie, ponieważ w odniesieniu do Tajwanu skarżący przedstawił jedynie wyniki finansowe dwóch producentów stali w Tajwanie. Te wyniki finansowe dotyczyły całej spółki lub grupy i nie odnosiły się konkretnie do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Ponadto dotyczyły one roku 2024, podczas gdy skarżący przeanalizował okres 2015–2020 w celu ustalenia korekty rentowności ze względu na szczególną sytuację rynkową.

([4]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru do kopiowania A4, WT/DS529/R i Add.1, przyjęte dnia 28 stycznia 2020 r., DSR 2020:I, s. 261, pkt 7.21.
([5]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Unia Europejska – Metody dostosowania kosztów i niektóre środki antydumpingowe nałożone na przywóz z Rosji (druga skarga), WT/DS494/R i Add.1, rozesłane do członków WTO w dniu 24 lipca 2020 r., odwołanie w dniu 28 sierpnia 2020 r., pkt 7.180.
([6]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 234 oraz pkt 237.
([7]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 239.
([8]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 241.

(16) Skarga zawierała informacje na temat gwałtownego wzrostu przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chin do Tajwanu w latach 2019–2024 ([9]). Ponadto skarga zawierała informacje na temat udziału przywozu z Chin w ogólnym przywozie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na Tajwan ([10]) oraz na temat porównania cen przywozu z Chin na Tajwan z cenami krajowymi w Tajwanie w latach 2019–2024 ([11]) oraz jego wpływu na ceny krajowe w Tajwanie. Elementy te odnosiły się również do okresu objętego dochodzeniem analizowanego w skardze (tj. 2024 r.), do którego odnosiły się również wyniki finansowe przedsiębiorstw. W związku z tym skarga zawierała wystarczające dowody na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na rynku krajowym Tajwanu. Wartość odniesienia zastosowana w skardze na potrzeby ustalenia rentowności przedsiębiorstw sektora stalowego – przy założeniu, że nadwyżka mocy produkcyjnych w Chinach nie wzrosłaby w takim stopniu, w jakim to miało miejsce – odnosiła się do przedsiębiorstw sektora stalowego na świecie, z wyłączeniem ChRL. W związku z tym wartość odniesienia odnosiła się również do przedsiębiorstw tajwańskich. Skarżący bazował na latach 2015, 2017 i 2020, ale dostarczone dane obejmowały szeregi historyczne z lat 2005–2020 ([12]). Te dane dotyczące rentowności wykorzystano jedynie jako wartość odniesienia w celu określenia zysków możliwych do osiągnięcia przez przedsiębiorstwa sektora stalowego poza ChRL w scenariuszu, w którym nadwyżka mocy produkcyjnych ChRL nie wzrosłaby w takim stopniu, w jakim to miało miejsce. Miały one zatem wyłącznie na celu zilustrowanie ewentualnej korekty zysku i przeprowadzenie symulacji obliczenia zysku w normalnych warunkach rynkowych. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(17) Władze Tajwanu twierdziły również, że różnice w rentowności poszczególnych przedsiębiorstw nie miały znaczenia dla ustalenia istnienia szczególnej sytuacji rynkowej.

(18) Skarżący posłużył się danymi dotyczącymi rentowności dwóch producentów eksportujących w Tajwanie w celu obliczenia poziomu dumpingu, a nie w charakterze dowodu na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej. W każdym razie Komisja uznała, że zmiana rentowności pojedynczego przedsiębiorstwa w czasie może rzeczywiście stanowić wystarczający dowód na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej do celów skargi. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(19) Ponadto władze Tajwanu twierdziły, że szczególna sytuacja rynkowa podniesiona w skardze nie znalazła podstawy prawnej w prawie WTO, ponieważ zespół orzekający w sprawie Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru podkreślił, że szczególna sytuacja rynkowa „dotyczy ściśle rynku krajowego" państwa, którego dotyczy postępowanie, nie zaś innego państwa ([13]). Według władz Tajwanu w skardze nie wyjaśniono, dlaczego szczególna sytuacja rynkowa wynikająca z efektu wypierania wywołanego przez przywóz z Chin do państw, których dotyczy postępowanie, miałby powstać wyłącznie w państwach, których dotyczy postępowanie, a nie w innych państwach trzecich, w tym w Unii.

(20) Podniesiona w skardze szczególna sytuacja rynkowa dotycząca Tajwanu nie jest globalną nadwyżką mocy produkcyjnych ani chińską nadwyżką mocy produkcyjnych w ogóle, lecz raczej efektem wypierania powstałym za sprawą chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych, który sztucznie obniżył ceny krajowe w Tajwanie. W skardze przedstawiono zatem wystarczające dowody na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej konkretnie w Tajwanie, jak określono w motywie 16, podobnie jak w przypadku pozostałych czterech państw, których dotyczy postępowanie. Sytuacja w innych państwach trzecich, w tym w Unii, nie miała znaczenia dla wszczęcia postępowania. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(21) Ponadto władze Tajwanu twierdziły, że zastosowana w skardze metodyka polegająca na dostosowaniu zysku producentów krajowych na Tajwanie na podstawie informacji spoza kraju pochodzących od światowych producentów stali była ewidentnie niezgodna z art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO.

(22) Metodologia przyjęta w skardze opierała się na założeniu, że zyski osiągnięte przez producentów krajowych w Tajwanie były zniekształcone przez szczególną sytuację rynkową, podobnie jak dane dotyczące sprzedaży krajowej jako całości. Ponadto informacje wykorzystane do dokonania dostosowania nie były danymi spoza kraju, lecz odzwierciedlały rzeczywisty i hipotetyczny zysk przedsiębiorstw światowych, potencjalnie obejmujący również obniżoną i hipotetyczną rentowność tajwańskich producentów. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(23) Rząd Japonii („rząd Japonii") oznajmił, że twierdzenie, iż na rynku japońskim istniała szczególna sytuacja rynkowa ze względu na wpływ nadwyżki mocy produkcyjnych Chin, nie było poparte żadnymi dowodami.

([9]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 234 oraz pkt 237.
([10]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 239.
([11]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 241.
([12]) Zob. załączniki do jawnej wersji skargi „OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25" i „OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024".
([13]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru, pkt 7.36.

(24) Skarga zawierała informacje na temat tendencji w przywozie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chin do Japonii w latach 2019–2024 ([14]). Ponadto skarga zawierała informacje na temat udziału przywozu z Chin w ogólnym przywozie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Japonii ([15]) oraz na temat porównania ceny chińskiego wywozu do Japonii z cenami krajowymi Japonii w latach 2019–2024 ([16]) i jego wpływu na ceny krajowe Japonii. Zatem skarga zawierała wystarczające dowody na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na rynku krajowym Japonii. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(25) Rząd Japonii oraz przedsiębiorstwa Nippon Steel, JFE Steel Corporation („JFE") i Kobe Steel, Ltd. („Kobe") twierdziły, że w Japonii nie miała miejsca szczególna sytuacja rynkowa powodowana chińskim efektem wypierania. W szczególności Nippon Steel, JFE i Kobe podniosły, że ponieważ skarżący twierdził, iż chińska nadwyżka mocy produkcyjnych wpłynęła na wszystkie pięć państw, których dotyczy postępowanie, i przyznały, że chińska nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stalowym doprowadziła do wywozu z Chin do innych państw trzecich, globalne moce produkcyjne nie mogą stanowić szczególnej sytuacji rynkowej, która jest „swoista, indywidualna, jednostkowa, konkretna", zgodnie z wnioskiem zespołu orzekającego w sprawie Australia – środki antydumpingowe dotyczące papieru ([17]). O fakcie, że wpływ nadwyżki mocy produkcyjnych w zakresie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno nie ogranicza się do rynku japońskiego, świadczyłby fakt, że według danych Comtrade Japonia nie należała do 10 głównych miejsc przeznaczenia wywozu chińskich płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w 2024 r., będąc odbiorcą jedynie 2,3 % chińskiego wywozu. Dodały, że wpływ ten rozkładał się niemal równomiernie w całej gospodarce światowej i nie jest charakterystyczny dla żadnego kraju ani grupy krajów.

(26) Podniesioną w treści skargi szczególną sytuacją rynkową w odniesieniu do Japonii była nie chińska nadwyżka mocy produkcyjnych w ujęciu ogólnym, lecz raczej efekt wypierania powstały za sprawą chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych, który sztucznie zaniżył ceny krajowe w Japonii. Komisja zauważyła ponadto, że w skardze przedstawiono wystarczające dowody na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej konkretnie dla Japonii, jak określono w motywie 24. Sytuacja w innych państwach trzecich nie miała znaczenia dla wszczęcia postępowania. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(27) Rząd Japonii i przedsiębiorstwo POSVIET argumentowały, że na rynkach japońskim i wietnamskim nie występowały sztucznie zaniżone ceny, a Nippon Steel, JFE, Kobe i POSVIET twierdziły, że skarżący nie przedstawił żadnych dowodów na to, że ceny krajowe zostały sztucznie zaniżone, w związku z czym przedsiębiorstwa były zachęcane do sprzedaży w państwach trzecich, a nie na rynku krajowym. W tym względzie Nippon Steel, JFE i Kobe oznajmiły, że średnia cena importowa płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Japonii i Wietnamu była zgodna ze średnią światową w 2024 r., a w rzeczywistości wyższa, na podstawie danych Comtrade. POSVIET twierdziło ponadto, że skarga nie dotyczyła materiałów do produkcji, lecz produktu niższego szczebla, oraz że uznanie, jakoby ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w państwach docelowych zostały sztucznie zaniżone tylko dlatego, że ceny importowe płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chin były rzekomo sztucznie zaniżone, było nieuzasadnione z ekonomicznego punktu widzenia. POSVIET podkreśliło również, że udział przywozu chińskich płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do państw docelowych był dość niski w przypadku niektórych państw i wynosił od 12 % w Indiach do 78 % w Tajwanie. POSVIET stwierdziło, że udziały w przywozie nie były wystarczające, aby spowodować przeniesienie „sztucznie niskich cen" z Chin na rynek importowy.

(28) Skarżący przedstawił porównanie ceny wywozu z Chin do Japonii i Wietnamu z cenami krajowymi Japonii i Wietnamu w latach 2019–2024 ([18]) oraz informacje na temat udziału przywozu z Chin w ogólnym przywozie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Japonii i Wietnamu ([19]), co sugerowało, że przywóz z Chin wywierał presję na rynek. Ponadto skarżący poinformował, że wywóz stali z Japonii i Wietnamu do Unii wzrósł pomimo faktu, że ogólny wywóz stali uległ zmniejszeniu ([20]). Skarżący przedstawił zatem wystarczające dowody na to, że chińskie nadwyżki mocy produkcyjnych sztucznie obniżyły ceny krajowe. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(29) Nippon Steel, JFE i Kobe zakwestionowały analizę skarżącego mającą na celu wykazanie wzrostu przywozu z Chin do Japonii od 2020 r. pomimo wyjątkowych okoliczności w tamtym roku. Według nich analiza tendencji powinna rozpocząć się w 2019 r. i wykazałaby ona, że w 2024 r. przywóz był nadal niższy niż w 2019 r., jak wynika ze statystyk Japonii.

([14]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 234 oraz pkt 237.
([15]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 239.
([16]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 241.
([17]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – Środki antydumpingowe w dotyczące papieru, pkt 7.22.
([18]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 241.
([19]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 239.
([20]) Zob. jawna wersja skargi, pkt 398-399.

(30) Nippon Steel, JFE i Kobe oparły się na ekstrakcji danych obejmującej przywóz z Republiki Korei („Korea", oznaczonej japońskim kodem statystycznym 103) do Japonii, a nie z ChRL (oznaczonej japońskim kodem statystycznym 105) do Japonii. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

1.4.1.2. Argumenty dotyczące szczególnej sytuacji rynkowej związanej z kosztami w Wietnamie

(31) Wietnamski Urząd ds. Środków Ochrony Handlu („TRAV") twierdził, że dowody zawarte w skardze były nieścisłe i nieaktualne w odniesieniu do sytuacji przemysłu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Wietnamie. TRAV wyjaśnił, że rząd wietnamski nie brał udziału w pracach nad sekcją 20 kanadyjskiego raportu oraz że ustalenia oparto na dostępnych faktach, a ustalenia te zostały uchylone w wyniku dwóch późniejszych przeglądów – w sprawie rur spawanych ze stali węglowej ([21]) oraz stali odpornej na korozję ([22]).

(32) W skardze przedstawiono dowody na obowiązywanie w Wietnamie szeregu środków, które miały wpływ na koszty produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno ([23]). W związku z tym zawierała ona wystarczające dowody na to, że w Wietnamie obowiązywały środki, które mogłyby spowodować powstanie szczególnej sytuacji rynkowej, w związku z czym Komisja odrzuciła ten argument. W toku dochodzenia zostanie ustalone, czy takie środki nadal obowiązują oraz, w stosownych przypadkach, jaki jest ich wpływ na koszty produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

1.4.1.3. Argumenty dotyczące właściwego porównania

(33) POSVIET i Tatmetal przywołały wnioski zespołu orzekającego WTO w sprawie Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru, który stwierdził, że „sformułowanie »właściwe porównanie« wymaga oceny dotyczącej porównania cen krajowych i eksportowych" oraz że taka ocena porównywalności jest odrębna od kwestii istnienia szczególnej sytuacji rynkowej. W związku z tym, nawet gdyby istniała szczególna sytuacja rynkowa (co nie miało miejsca), nie można było założyć, że sprzedaż krajowa nie pozwala na właściwe porównanie. W odniesieniu do wniosków zespołu orzekającego WTO POSVIET i Tatmetal stwierdziły, że w skardze nie przedstawiono dowodów wskazujących na to, że ceny krajowe w państwach docelowych nie pozwalały na właściwe porównanie.

(34) Komisja zauważyła, że w skardze przedstawiono wystarczające dowody na to, że zyski producentów krajowych w pięciu państwach, których dotyczy postępowanie, zostały zaniżone z powodu efektu wypierania powstałego za sprawą chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych, która sztucznie zaniżyła ceny krajowe na tych odpowiednich rynkach krajowych. Zarzucana szczególna sytuacja rynkowa miała zatem wpływ wyłącznie na ceny krajowe, uniemożliwiając tym samym właściwe porównanie cen krajowych ze sprzedażą eksportową. Argument ten odrzucono.

(35) Władze Tajwanu przypomniały również, że w celu powołania się na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej należy wykazać, że sytuacja ta spowodowała, iż sprzedaż krajowa nie nadawała się do właściwego porównania z ceną eksportową. W związku z tym twierdziły one, że żaden z dowodów przedstawionych w skardze nie wskazywał na to, iż szczególna sytuacja rynkowa uniemożliwiała właściwe porównanie. W rzeczywistości, według władz Tajwanu, z dowodów przedstawionych w skardze wynika, że na wszystkie zyski osiągnięte przez producentów stali na całym świecie miała wpływ szczególna sytuacja rynkowa spowodowana globalną nadwyżką mocy produkcyjnych, w związku z czym szczególna sytuacja rynkowa nie uniemożliwia właściwego porównania.

(36) Komisja zauważyła, że w skardze przedstawiono wystarczające dowody na to, że zyski tajwańskich producentów krajowych zostały obniżone z powodu efektu wypierania powstałego za sprawą chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych, który sztucznie obniżył ceny krajowe w Tajwanie, nie zaś z powodu globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych. Zarzucana szczególna sytuacja rynkowa miała zatem wpływ wyłącznie na ceny krajowe, uniemożliwiając tym samym właściwe porównanie cen krajowych ze sprzedażą eksportową. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.

(37) Nippon Steel, JFE i Kobe twierdziły, że w skardze nie poruszono kwestii wymogu, zgodnie z którym szczególna sytuacja rynkowa, o ile zostanie stwierdzona, musiałaby sprawić, że sprzedaż krajowa nie nadawałaby się do porównania z ceną eksportową.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR z dnia 31 stycznia 2019 r.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR z dnia 30 października 2020 r.
([23]) Zob. sekcja 4.4.1 jawnej wersji skargi.

(38) Komisja zauważyła, że w skardze przywołany jest wymóg właściwego porównania ([24]) i przemawia on za konstruowaniem wartości normalnej w drodze korekty zysku. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

1.4.1.4. Inne argumenty dotyczące szczególnej sytuacji rynkowej

(39) Władze Tajwanu twierdziły, że producenci stali w Tajwanie są często zintegrowani pionowo, a zatem nie są uzależnieni od przywozu surowców z Chin. Struktura ta umożliwiła przemysłowi Tajwanu utrzymanie konkurencyjności w obliczu przywozu z państw trzecich.

(40) Władze Tajwanu twierdziły również, że Tajwan jest gospodarką rynkową, w której ceny są ustalane zgodnie z normalnymi warunkami konkurencji, bez interwencji rządowej. Komisja powinna zatem opierać się na cenach krajowych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, tak jak uczyniła to w ostatnim dochodzeniu w sprawie przywozu niektórych walcowanych na gorąco arkuszy i zwojów stali nierdzewnej pochodzących między innymi z Tajwanu ([25]). Władze Tajwanu podniosły, że wniosek i zawiadomienie o wszczęciu przeglądu wygaśnięcia tych środków antydumpingowych, będące w toku w czasie obecnego dochodzenia, nie odnosiły się do szczególnej sytuacji rynkowej w Tajwanie, braku reprezentatywności sprzedaży krajowej ani zakłóceń zysku.

(41) Ponadto władze Tajwanu twierdziły, że ustalenie istnienia szczególnej sytuacji rynkowej nie może opierać się na globalnych zjawiskach cenowych wywołanych przez państwo trzecie, które nie jest objęte dochodzeniem. Władze Tajwanu wyraziły obawy co do zgodności takiej interpretacji pojęcia szczególnej sytuacji rynkowej z zasadami WTO, w szczególności jeżeli taka interpretacja nie jest poparta wyraźnymi dowodami na interwencję państwa i wynikające z niej zakłócenia rynku specyficzne dla rynku Tajwanu. W tym względzie władze Tajwanu odniosły się do precedensu, w którym szczególna sytuacja rynkowa wiązała się z możliwymi do zidentyfikowania formami wpływu rządu ([26]), a także do sprawy, w której Komisja odrzuciła twierdzenie o istnieniu szczególnej sytuacji rynkowej w odniesieniu do wyrobu ze stali ([27]).

(42) W tym względzie EUROFER stwierdziło, że decydującym czynnikiem nie jest charakter samej sytuacji, lecz jej wpływ i oddziaływanie na rynek. Konkretnie rzecz ujmując, to nie sama chińska nadwyżka mocy produkcyjnych stwarza szczególną sytuację, lecz raczej jej wpływ na każde z państw, których dotyczy postępowanie.

(43) Nippon Steel, JFE i Kobe twierdziły, że Japonia nie była szczególnie narażona na oddziaływanie przywozu z Chin płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, ponieważ udział wskazany w skardze był niższy niż w przypadku Tajwanu lub Wietnamu.

(44) Nippon Steel, JFE i Kobe dodały, że japoński przemysł jest systematycznie chroniony przed skutkami chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych za pomocą środków ochrony handlu nałożonych przez rząd Japonii i powołały się na szereg środków oraz stałe monitorowanie przez rząd Japonii.

(45) EUROFER zakwestionowało tę interpretację, twierdząc, że taka ochrona nie była wystarczająca, aby rozwiać obawy japońskiego przemysłu, powołując się na szereg publicznych oświadczeń przedstawicieli japońskich przedsiębiorstw stalowych i domów handlowych.

(46) Nippon Steel, JFE i Kobe twierdziły również, że japoński rynek stali był strukturalnie zabezpieczony przed penetracją przez przywóz z Chin ze względu na wymagania konsumentów dotyczące produktów wysokiej jakości, których chiński przemysł zazwyczaj nie oferuje, zwłaszcza w japońskim sektorze motoryzacyjnym, oraz ze względu na bardzo specyficzny sposób prowadzenia działalności gospodarczej na rynku japońskim, charakteryzujący się zaangażowaniem przedsiębiorstw handlowych, które rozwinęły długotrwałe i ściśle określone relacje z japońskimi producentami.

([24]) Zob. jawna wersja skargi, tabela po pkt 58 i pkt 191.

([25]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2020/508 z dnia 7 kwietnia 2020 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych walcowanych na gorąco arkuszy i zwojów stali nierdzewnej pochodzących z Indonezji, Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu (Dz.U. L 110 z 8.4.2020, s. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, UE – Metody dostosowania kosztów II (Rosja), pkt 7.40.

([27]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2025/1919 z dnia 25 września 2025 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu oraz kończące dochodzenie dotyczące przywozu tych wyrobów pochodzących z Indii (Dz.U. L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), motywy 132–137.

(47) Nippon Steel argumentowało również w poufnej wersji swoich uwag, że ze względu na cechy rynku japońskiego opisane w motywach 44 i 46 ceny krajowe w Japonii były sztucznie zawyżone.

(48) Nippon Steel, JFE i Kobe podniosły również fakt, że japoński przemysł nie przyczynił się do globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych w sektorze stalowym, ponieważ krajowe moce produkcyjne w zakresie stali w Japonii zmniejszyły się w latach 2019–2024, na podstawie danych Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju („OECD"), w przeciwieństwie do Wietnamu, gdzie moce produkcyjne wzrosły. Ponadto na szczeblu międzynarodowym rząd Japonii uczestniczył w trójstronnych dyskusjach z Unią i Stanami Zjednoczonymi Ameryki w celu rozwiązania problemu globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych w zakresie stali i jest wieloletnim, proaktywnym członkiem globalnego forum ds. nadwyżki mocy produkcyjnych w przemyśle stalowym („GFSEC").

(49) Urząd TRAV twierdził, że zawarty w skardze zarzut, jakoby obecność chińskich płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Wietnamie po niskich cenach zmusiła krajowych producentów płaskich wyrobów walcowanych na zimno do obniżenia krajowych cen sprzedaży do niezrównoważonych poziomów, aby konkurować z cenami chińskich płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, był niezgodny ze stanem faktycznym, ponieważ przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chin do Wietnamu podlega cłom antydumpingowym od 2020 r., a środki te przedłużono w grudniu 2025 r.

(50) Rząd Japonii zwrócił się o odpowiednie porównanie sprzedaży krajowej i ceny eksportowej. W tym względzie Nippon Steel, JFE i Kobe twierdziły również, że nawet gdyby Komisja ustaliła istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na rynku japońskim, nie uniemożliwiłoby to automatycznie właściwego porównania ceny krajowej i ceny eksportowej, ponieważ wypieranie spowodowane chińską nadwyżką mocy produkcyjnych w sektorze stalowym miało taki sam wpływ zarówno na rynek japoński, jak i unijny. Ich zdaniem wynika to z charakteru domniemanej szczególnej sytuacji rynkowej, ponieważ nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stalowym, a w szczególności w Chinach, ma skutki ogólnoświatowe i wpływ na gospodarkę światową, jak przyznał skarżący. Na poparcie tego argumentu porównały one całkowite wielkości przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Japonii oraz do Unii i stwierdziły, że są one podobne. Ich zdaniem również ochrona przed przywozem z Chin jest podobna. Japonia byłaby chroniona przez czynniki wskazane w motywach 44 i 46, natomiast Unia byłaby chroniona cłami antydumpingowymi na przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących między innymi z ChRL ([28]) oraz środkami ochronnymi na niektóre wyroby ze stali ([29]). Ich zdaniem środki te okazały się jednak nieskuteczne w rozwiązaniu problemu nadwyżki mocy produkcyjnych, biorąc pod uwagę, że konsumpcja w Unii zmniejszyła się, podczas gdy wielkość kontyngentów taryfowych wzrosła w wyniku corocznej liberalizacji. Znalazłoby to potwierdzenie we wniosku Komisji dotyczącym przeciwdziałania związanym z handlem negatywnym skutkom globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na unijnym rynku stali ([30]).

(51) Przeciwnie, EUROFER uznało, że analiza właściwego porównania nie jest konieczna w okolicznościach niniejszej sprawy, ponieważ to nie ta sama szczególna sytuacja rynkowa wpływa na ceny eksportowe, lecz inne zjawisko gospodarcze (tj. wpływ chińskich nadwyżek mocy produkcyjnych na rynek unijny)). Zdaniem EUROFER-u dumping polegał właśnie na ustaleniu cen eksportowych na poziomie niższym niż ceny wartości normalnej, niezależnie od dynamiki gospodarczej na rynkach eksportowych. Ponadto Komisja nie przeprowadza takiej równoległej analizy również wtedy, gdy konstruuje wartość normalną z innych przyczyn. Na przykład jeżeli Komisja uzna, że cała sprzedaż krajowa następuje ze stratą i jako taka nie odbywa się w zwykłym obrocie handlowym, nie może podjąć decyzji o wykorzystaniu rzeczywistych danych dotyczących sprzedaży, ponieważ cała sprzedaż na rynku unijnym również następuje ze stratą. Zdaniem EUROFER-u ten ostatni element jest nieistotny.

([28]) Ostatnio nałożone rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2022/2068 z dnia 26 października 2022 r. nakładającym ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej w następstwie przeglądu wygaśnięcia na podstawie art. 11 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 (Dz.U. L 277 z 27.10.2022, s. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/159 z dnia 31 stycznia 2019 r. nakładające ostateczne środki ochronne w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stal (Dz.U. L 31 z 1.2.2019, s. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Wniosek dotyczący rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie przeciwdziałania związanym z handlem negatywnym skutkom globalnych nadwyżek mocy produkcyjnych na unijnym rynku stali (COM(2025) 726 final, z 7.10.2025).

(52) Ponadto Nippon Steel, JFE, Kobe i Tatmetal twierdziły, że nawet gdyby warunki określone w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione, Komisja nie mogła pominąć rzeczywistych zysków Nippon Steel i Tatmetal ze sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym, zgodnie z formułą wprowadzającą art. 2 ust. 6, ponieważ art. 2 ust. 3 pozwalał Komisji jedynie na skonstruowanie wartości normalnej. Według nich, jeżeli istnieją faktyczne dane dotyczące produkcji i sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym, Komisja musi wykorzystać te dane do ustalenia kwoty zysku, jak wyjaśniono w wyroku Trybunału w sprawie Goldstar/Rada ([31]) oraz w kilku orzeczeniach WTO ([32]). Zdaniem tych przedsiębiorstw zysk z rzeczywistej sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym mógł można było pominąć przy konstruowaniu wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego jedynie w przypadku braku sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym. Komisja nie mogła zatem potraktować zwykłego obrotu handlowego tak jak szczególnej sytuacji rynkowej, by pominąć zysk osiągnięty ze sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym, ponieważ oba te pojęcia są odrębne, o czym świadczy użycie terminu „lub" między nimi w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Na podstawie wyroku w sprawie NutraSweet/Rada ([33]), Nippon Steel, JFE i Kobe argumentowały, że test zwykłego obrotu handlowego odnosił się do charakteru samej sprzedaży, a nie do charakteru rynku, na którym działało przedsiębiorstwo. Nippon Steel, JFE, Kobe i Tatmetal powołały się również na sprawę Rada/Alumina ([34]). Fakt, że może to prowadzić do konstruowanej wartości normalnej równej cenom sprzedaży krajowej pominiętym ze względu na szczególną sytuację rynkową, byłby nieistotny, jak argumentowały Nippon Steel, JFE i Kobe, powołując się na sprawę Hansol ([35]).

(53) EUROFER nie zgodziło się z tym stanowiskiem i uznało, że sprzedaż krajowa na rynku, na którym panuje szczególna sytuacja rynkowa, nie odbywałaby się w ramach zwykłego obrotu handlowego, co uniemożliwiałoby Komisji oparcie się na cenach rzeczywistych. EUROFER twierdziło również, że ani w wyroku w sprawie Rada/Alumina, ani w wyroku z sprawie NutraSweet/Rada nie poparto wniosku, jakoby kryterium zwykłego obrotu handlowego odnosiło się do charakteru samej sprzedaży, a nie do charakteru rynku, na którym przedsiębiorstwo prowadzi działalność.

(54) Nippon Steel powtórzyło, że EUROFER pomyliło pojęcia zwykłego obrotu handlowego i szczególnej sytuacji rynkowej, które w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego są odrębne, oraz że kwestia, iż test zwykłego obrotu handlowego odnosił się do charakteru samej sprzedaży, została wyjaśniona w wyroku w sprawie NutraSweet/Rada ([36]). Natomiast w rozporządzeniu Rady (WE) nr 1972/2002 ([37]), w którym po raz pierwszy wprowadzono pojęcie szczególnej sytuacji rynkowej do rozporządzenia podstawowego, wskazano, że uzasadnieniem politycznym wprowadzenia szczególnej sytuacji rynkowej było skupienie się na szerszych, strukturalnych warunkach na rynku, a nie na sprzedaży dokonywanej przez konkretne przedsiębiorstwo ([38]). Ponadto Nippon Steel zwróciło uwagę na fakt, że w art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego nie ma żadnej wzmianki o szczególnej sytuacji rynkowej, a zamiast tego użyto tam terminu „zwykły obrót handlowy". Nippon

([31]) Wyrok z dnia 13 lutego 1992 r., Goldstar Co. Ltd/Rada Wspólnot Europejskich, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, pkt 35–38.

([32]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – cła antydumpingowe i wyrównawcze nałożone na niektóre produkty pochodzące z Chin, WT/DS603/R i Add.1, przyjęte dnia 26 kwietnia 2024 r., pkt 7.115–7.116; Sprawozdanie zespołu orzekającego, Pakistan – Środki antydumpingowe nałożone na dwuosiowo orientowaną folię polipropylenową ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, WT/DS538/R i Add.1, rozesłane członkom WTO dnia 18 stycznia 2021 r., od którego wniesiono odwołanie 22 lutego 2021 r., pkt 7.147–7.148; Sprawozdanie Organu Apelacyjnego, Wspólnoty Europejskie – Cła antydumpingowe na przywóz bielizny pościelowej z bawełny z Indii, WT/DS141/AB/R, przyjęte dnia 12 marca 2001 r., DSR 2001:V, s. 2049, pkt 81; oraz Sprawozdania Organu Apelacyjnego, Chiny – Akty wprowadzające cła antydumpingowe na wysokowydajne rury bez szwu ze stali nierdzewnej („HP-SSST") z Japonii/Chiny – Akty wprowadzające cła antydumpingowe na wysokowydajne rury bez szwu ze stali nierdzewnej z Unii Europejskiej, WT/DS454/AB/R i Add.1/WT/DS460/AB/R i dodatek 1, przyjęte dnia 28 października 2015 r., DSR 2015:IX, s. 457, pkt 5.25–5.27.

([33]) Wyrok z dnia 3 maja 2001 r., Ajinomoto Co., Inc. i The NutraSweet Company/Rada Unii Europejskiej i Komisja Wspólnot Europejskich, sprawy połączone C-76/98 P i C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, pkt 38.

([34]) Wyrok z dnia 1 października 2014 r., Rada Unii Europejskiej/Alumina d.o.o., C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, pkt 30.

([35]) Postanowienie z dnia 13 czerwca 2024 r., Hansol Paper Co. Ltd/Komisja, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, pkt 63.

([36]) Sprawy połączone C-76/98 P i C-77/98 P, NutraSweet przeciwko Radzie, pkt 38.

([37]) Rozporządzenie Rady (WE) nr 1972/2002 z dnia 5 listopada 2002 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 384/96 w sprawie ochrony przed dumpingowym przywozem z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (Dz.U. L 305 z 7.11.2002, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Rozporządzenie (WE) nr 1972/2002, motyw 3.

Steel twierdziło również, że należy wykorzystać zyski ze sprzedaży dokonanej w zwykłym obrocie handlowym, na podstawie sprawozdania zespołu orzekającego w sprawie WE – Łosoś (Norwegia) ([39]). Nippon Steel argumentowało, że nawet w przypadkach, w których wielkość sprzedaży danego produktu jest niewystarczająca, aby uzasadnić posłużenie się sprzedażą krajową, Komisja nadal wykorzystywałaby rentowność tej sprzedaży, która odbywa się w zwykłym obrocie handlowym, zgodnie z art. 2 ust. 6 oraz wyrokiem w sprawie PT Musim Mas/Komisja ([40]). Zdaniem Nippon Steel powinno to mieć zastosowanie również w przypadku nieuwzględnienia cen krajowych ze względu na szczególną sytuację rynkową, a skarżący nie wykazał, że sprzedaż krajowa producentów japońskich nie odbywała się w zwykłym obrocie handlowym.

(55) Ponadto Nippon Steel, JFE i Kobe twierdziły, że gdyby Komisja mimo wszystko postanowiła zastosować art. 2 ust. 6 lit. c), byłaby zobowiązana do obliczenia pułapu zysku w celu zapewnienia, aby nie został on przekroczony, jak przypomniał zespół orzekający w sprawach UE – Obuwie (Chiny) ([41]) i UE – Biodiesel (Indonezja) ([42]). W związku z tym Komisja powinna wskazać zainteresowanym stronom, jaki jest pułap i w jaki sposób go określiła. Ponadto przedsiębiorstwa te przypomniały, że „zysk zwykle uzyskiwany" odnosi się do zysków, które są regularnie lub zwykle uzyskiwane.

(56) W tym względzie EUROFER argumentowało, że Komisja powinna odwołać się do lit. c), ponieważ lit. a) nie można było zastosować, jako że szczególna sytuacja rynkowa miała wpływ na całą sprzedaż, lit. b) nie można było zastosować, jako że zakłócający wpływ chińskich nadwyżek mocy produkcyjnych na wyroby ze stali mógł mieć zastosowanie do szerokiej gamy wyrobów ze stali, a żadne inne produkty nie były wystarczająco zbliżone pod względem specyfiki do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(57) Nippon Steel ustosunkowało się do uwag przedstawionych wyłącznie w wersji poufnej dotyczącej ewentualnych zysków, które należy zastosować.

(58) Przedsiębiorstwo JSW Steel Limited i jego przedsiębiorstwa powiązane („JSW") nie zgodziły się ze skarżącym, że art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego stanowi podstawę prawną dostosowania kosztów do celów obliczenia wartości normalnej, nawet jeżeli Komisja stwierdziła istnienie szczególnej sytuacji rynkowej w Indiach. JSW twierdziło, że zgodnie z rozporządzeniem podstawowym istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na podstawie jego art. 2 ust. 3 pozwoliłoby jedynie na wykorzystanie konstruowanej wartości normalnej, obliczonej na podstawie kosztów produkcji, zamiast rzeczywistych cen sprzedaży.

(59) JSW twierdziło, że samo ustalenie istnienia szczególnej sytuacji rynkowej na rynku indyjskim nie byłoby wystarczające oraz że Komisja musiałaby wykazać, że domniemana szczególna sytuacja rynkowa miała rzeczywisty wpływ na JSW. Ponadto JSW twierdziło, że żadna z domniemanych szczególnych sytuacji rynkowych nie miała na nie wpływu.

(60) Co się tyczy rudy żelaza JSW twierdziło, że nie istniały żadne ograniczenia wywozowe dotyczące rudy żelaza o zawartości żelaza poniżej 58 % oraz że skarżący nie wykazał, w jaki sposób którekolwiek środki w Indiach obniżyły cenę krajową rudy żelaza w porównaniu z ceną eksportową. JSW stwierdziło również, że jeżeli chodzi o rudę żelaza o zawartości żelaza powyżej 58 % ewentualna szczególna sytuacja rynkowa nie miała wpływu na ilości importowane przez JSW. Ponadto JSW twierdziło, że cena, po której JSW kupowało krajową rudę żelaza o zawartości żelaza powyżej 58 %, była zgodna z ceną importową. Ponadto, jeżeli chodzi o użytek własny rudy żelaza, JSW stwierdziło, że cena, którą płaciło, była wyższa od ceny rynkowej i że jedyną korzyścią dla JSW wynikającą z użytku własnego było bezpieczeństwo dostaw.

(61) Co się tyczy węgla JSW stwierdziło, że w skardze nie dokonano rozróżnienia między węglem koksowym, który jest bezpośrednim materiałem wejściowym w procesie produkcji stali, a węglem niekoksowym, który jest wykorzystywany do produkcji energii. JSW twierdziło, że ponieważ te dwa produkty nie były zamienne, a rynki tych dwóch produktów były odrębne, Komisja powinna pominąć twierdzenie, że w Indiach istniała szczególna sytuacja rynkowa w odniesieniu do węgla. JSW twierdziło również, że przywoziło większość potrzebnego węgla koksowego, ponieważ dostępność krajowego węgla koksowego była niedostateczna, a jego jakość niewystarczająca do produkcji stali. Ponadto JSW twierdziło, że ceny zakupu węgla koksowego przez JSW były porównywalne z cenami międzynarodowymi, co świadczy o tym, że polityka krajowa nie spowodowała spadku indyjskich cen importowych.

([39]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Wspólnoty Europejskie – Środek antydumpingowy dotyczący łososia hodowlanego z Norwegii, WT/DS337/R, przyjęte w dniu 15 stycznia 2008 r., oraz Corr.1, DSR 2008:I, s. 3, pkt 7.298.
([40]) Wyrok z dnia 2 lipca 2025 r., T Musim Mas/Komisja, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, pkt 116.
([41]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Unia Europejska – Środki antydumpingowe dotyczące biodiesla z Argentyny, WT/DS405/R, przyjęte dnia 22 lutego 2012 r., DSR 2012:IX, s. 4585, pkt 7.299-7.300.
([42]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Unia Europejska – Środki antydumpingowe dotyczące biodiesla z Indonezji, WT/DS480/R i Add.1, przyjęte dnia 28 lutego 2018 r., DSR 2018:II, s. 605, pkt 7.51.

(62) Co się tyczy złomu JSW stwierdziło, że argument dotyczący szczególnej sytuacji rynkowej w odniesieniu do węgla pozostaje w sprzeczności z zarzutem dotyczącym szczególnej sytuacji rynkowej w odniesieniu do złomu, ponieważ szczególna sytuacja rynkowa w odniesieniu do węgla spowodowałby spadek popytu na złom. JSW twierdziło, że skarżący nie wykazał, w jaki sposób indyjskie środki dotyczące złomu, takie jak cło wywozowe w wysokości 15 %, przyczyniły się do obniżenia cen złomu. JSW twierdziło również, że kilka innych państw, w tym Unia, również wprowadziło środki wspierające modernizację sektora złomu oraz że skarżący nie wykazał, w jaki sposób indyjskie środki były szczególne lub swoiste, co zdaniem JSW było konieczne do stwierdzenia szczególnej sytuacji rynkowej.

(63) JSW twierdziło, że nawet gdyby istniała szczególna sytuacja rynkowa, Komisja powinna ocenić, czy system ten umożliwiłby właściwe porównanie sprzedaży krajowej i eksportowej. JSW twierdziło ponadto, że JSW ponosiło takie same koszty produkcji niezależnie od tego, czy produkt objęty postępowaniem był sprzedawany na rynku krajowym, czy wywożony. JSW twierdziło również, że odpowiednie materiały do produkcji wprowadzano do pieca bez rozróżniania ich źródła, co dodatkowo potwierdza fakt, że przy wytwarzaniu produktów wyższego szczebla, takich jak zwoje stali walcowane na gorąco, obsada linii produkcyjnych nie wiedziała, czy zwoje będą dalej przetwarzane na płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno czy sprzedawane jako takie.

(64) JSW nie zgodziło się z zarzutami skarżącego, że przywóz z Chin dużych ilości produktu objętego dochodzeniem obniżył ceny na indyjskim rynku krajowym, osłabiając zdolność indyjskich producentów do sprzedaży z zyskiem, i że w rezultacie indyjscy producenci przekierowali produkcję na rynek unijny. JSW twierdziło, że ten efekt wypierania, na który powołuje się skarżący, nie był szczególny dla Indii i nie miał wyraźnego wpływu na ceny, strukturę handlu ani rentowność indyjskich producentów. JSW twierdziło ponadto, że na jego zysk na rynku krajowym nie miała wpływu chińska nadwyżka mocy produkcyjnych oraz że wielkość jej sprzedaży utrzymywała się na wysokim poziomie zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach eksportowych. Jeżeli chodzi o ceny, JSW podniosło, że tendencja na rynku krajowym była podobna do tendencji na rynkach eksportowych. Ponadto JSW stwierdziło, że przywóz z Chin jest bardzo niski w porównaniu z innymi państwami przywozu (3–12 % łącznego przywozu), że przywóz z Chin stanowi jedynie 0,2–0,3 % konsumpcji krajowej oraz że tendencje w zakresie przywozu z Chin pozostają w tyle za tendencjami w zakresie konsumpcji krajowej. Ponadto JSW podniosło, że Indie wprowadziły środki ochrony handlu w odniesieniu do produktu objętego dochodzeniem.

(65) JSW twierdziło, że zgodnie z wymogiem zawartym w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego szczególna sytuacja rynkowa ma sprawiać, by cena krajowa nie nadawała się do porównania z ceną eksportową. JSW twierdziło ponadto, że te dwie ceny były porównywalne, ponieważ Indie wprowadziły skuteczne środki ochrony handlu przeciwko produktowi objętemu dochodzeniem i w przeciwieństwie do wielu innych państw doświadczały zwiększonego popytu krajowego.

(66) JSW nie zgodziło się ze skargą, że w przypadku stwierdzenia szczególnej sytuacji rynkowej Komisja mogłaby dostosować zysk przy określaniu wartości normalnej. JSW twierdziło, że Komisja nie ma podstawy prawnej do pominięcia rzeczywistego zysku osiągniętego przez JSW ze sprzedaży krajowej w celu skonstruowania wartości normalnej. JSW dodało, że nawet gdyby Komisja miała oprzeć się na art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, to musi wskazać zainteresowanym stronom, jaki jest pułap, i określić go w celu zapewnienia, aby zastosowana kwota zysku nie przekraczała zysku zwykle uzyskiwanego przez innych eksporterów lub producentów ze sprzedaży produktów tej samej ogólnej kategorii na rynku krajowym państwa pochodzenia.

(67) Urząd TRAV twierdził, że w niedawnym unijnym dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z Wietnamu Unia nie była w stanie ustalić istnienia zakłóceń handlu surowcami. TRAV podniósł, że ten sam wniosek ma zastosowanie do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, ponieważ są one produkowane ze stali walcowanej na gorąco. Zdaniem TRAV skarga zawierała błędy prawne i faktyczne. TRAV podniósł ponadto, że polityka Wietnamu w zakresie wywozu minerałów ma na celu zapewnienie zrównoważonego zarządzania i efektywnego wykorzystania zasobów naturalnych tego kraju, w pełnej zgodności z przepisami krajowymi i zobowiązaniami międzynarodowymi, takimi jak art. XX GATT 1994.

(68) POSVIET stwierdziło również, że w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzących z Wietnamu, Japonii, Indii i Egiptu („dochodzenie w sprawie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco") ([43]) Komisja stwierdziła, że nie można ustalić istnienia szczególnej sytuacji rynkowej w Wietnamie. Urząd TRAV twierdził, że większość płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wykorzystywanych przez wietnamski przemysł krajowy pochodzi od producentów krajowych, takich jak Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation of Formosa Ha Tinh Steel Corporation. POSVIET twierdziło ponadto, że ponieważ w obecnym dochodzeniu skarga opierała się na tej samej podstawie dowodowej, między innymi w odniesieniu do krajowych cen węgla koksowego, rudy żelaza i złomu stali, Komisja powinna również uznać ją za niewystarczającą do ustalenia istnienia szczególnej sytuacji rynkowej w Wietnamie. POSVIET odniosło się również do ustaleń Sądu w sprawie Biodiesel ([44]), która dotyczyła dokonanej przez Komisję oceny wpływu indonezyjskiego systemu zróżnicowanego podatku wywozowego (DET) na krajowe ceny surowego oleju palmowego (CPO) oraz powiązanych warunków, które należy wykazać w odniesieniu do zniekształconych cen surowców na rynku krajowym.

(69) W odniesieniu do środków dotyczących rudy żelaza, złomu stali i węgla koksowego urząd TRAV i przedsiębiorstwo POSVIET twierdziły, że skarżący nie przedstawił żadnych dowodów na to, że środki te skutecznie doprowadziły do zakłóceń na krajowym rynku surowców oraz że samo istnienie podatków wywozowych lub innych inicjatyw politycznych nie może automatycznie uzasadniać stwierdzenia, że ceny są sztucznie zaniżone. TRAV i POSVIET nie zgodziły się również z twierdzeniem, że pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa oraz kampania „Wietnamczycy stawiają na wietnamskie produkty" – stanowią szczególną sytuację rynkową. TRAV odmówił również jakiegokolwiek zaangażowania w zarządzanie i ustalanie cen przedsiębiorstw zajmujących się produkcją i wywozem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno i wyjaśnił, że „Strategia rozwoju przemysłu stalowego do 2030 r. z wizją do 2050 r." została zakończona w 2018 r. Ponadto POSVIET nie zgodziło się z twierdzeniem, że fakt, iż ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco były sztucznie zaniżone w Chinach, co nie ma miejsca, nie oznacza, że ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco w Wietnamie były sztucznie zaniżone jedynie za sprawą handlu.

(70) Uwagi zainteresowanych stron przedstawione w motywach 39–69 były nieistotne dla wszczęcia dochodzenia. Wszystkie te uwagi dotyczyły bowiem kwestii, które można było ustalić wyłącznie w toku dochodzenia, a nie dowodów zawartych w skardze. W związku z tym Komisja przyjęła je do wiadomości. Ustalenia Komisji z dochodzenia dotyczące wszystkich tych kwestii w ramach dochodzenia przedstawiono, w stosownych przypadkach, w odpowiednich sekcjach niniejszego rozporządzenia.

1.4.2. *Argumenty dotyczące wielkości przywozu i kumulacji*

(71) Kilka zainteresowanych stron, a mianowicie rząd Turcji („rząd Turcji"), POSVIET, Nippon Steel & JP oraz tajwańskie przedsiębiorstwa, zakwestionowało wystarczalność i porównywalność wielkości przywozu do celów uznania kumulacji.

(72) Rząd Turcji i Nippon Steel & JP argumentowały, że przywóz nie był znaczący zgodnie z art. 5 ust. 7 i art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, powołując się na niskie lub zmienne udziały w rynku. POSVIET również twierdziło, że przywóz był nieznaczny. Podmioty te argumentowały również, że poziomy wywozu były ograniczone strukturalnie oraz że kumulacja była niewłaściwa ze względu na różnice w warunkach przywozu, właściwościach produktu i sytuacjach konkurencyjnych.

(73) Komisja uznała, że na etapie wszczęcia postępowania w art. 5 ust. 3 rozporządzenia podstawowego wymaga się wystarczających dowodów przywozu, a nie rozstrzygającej oceny jego dokładnego wpływu.

(74) Skarga zawiera wystarczające dowody na to, że produkty będące przedmiotem przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, zostały wprowadzone na rynek unijny w znacznych ilościach i konkurują z produktem unijnym w podobnych warunkach konkurencji, ponieważ zarówno produkty importowane, jak i unijne są skierowane do tych samych użytkowników końcowych i koncentrują się na podobnych segmentach rynku, co zapewnia bezpośrednią substytucyjność.

([43]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2025/1919.

([44]) Sprawy T-120/14, PT Ciliandra Perkasa/Rada, i T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri/Rada, wyroki Sądu z dnia 15 września 2016 r. („Biodiesel"). Zob. również sprawy od T-112/14 do T-116/14 i T119/14, wyrok Sądu z dnia 15 września 2016 r.

(75) Ponadto na obecnym etapie nic nie wskazuje na to, że kumulacja zakłóciłaby analizę szkody. Wręcz przeciwnie, dowody *prima facie* wskazują, że przywóz objęty postępowaniem jest zarazem obecny na rynku unijnym, jak i wywiera równoczesną presję cenową.

(76) Warunki kumulacji są zatem spełnione na etapie wszczęcia postępowania. W związku z tym argumenty te zostały odrzucone.

(77) Po ujawnieniu ustaleń przedsiębiorstwa Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation i Kobe Steel, Ltd. („producenci japońscy") powtórzyły swoje argumenty dotyczące wystarczalności i porównywalności wielkości przywozu do celów kumulacji. Uznały one, że Komisja nie odniosła się w wystarczającym stopniu do tych argumentów, i zwróciły się o uwzględnienie ich w ostatecznych ustaleniach. W tym względzie kilka zainteresowanych stron z państw, w przypadku których nie stwierdzono występowania szczególnej sytuacji na rynku wpływającej na wiarygodność cen sprzedaży krajowej, twierdziło, że ich przywóz nie powinien być oceniany łącznie z przywozem z pozostałych państw, których dotyczy postępowanie. Strony te argumentowały, że skoro w niektórych innych państwach stwierdzono występowanie szczególnej sytuacji na rynku, Komisja nie powinna była łączyć przywozu pochodzącego z ich państw z przywozem z państw, w których występowała szczególna sytuacja na rynku, bez należytego uwzględnienia tej różnicy w ocenie kumulacji.

(78) Komisja zauważyła, że występowanie szczególnej sytuacji na rynku ocenia się na potrzeby ustalenia wartości normalnej. Ocena ta jest niezależna od odrębnej oceny przeprowadzanej na podstawie art. 3 ust. 4, która dotyczy warunków konkurencji między produktami przywożonymi na rynek unijny oraz między tym przywozem a przemysłem Unii. Art. 2 ust. 3 koncentruje się na sytuacji na rynku krajowym państw wywozu, natomiast art. 3 ust. 4 koncentruje się na konkurencji w Unii. W związku z tym ustalenia dotyczące występowania szczególnej sytuacji na rynku w niektórych państwach wywozu same w sobie nie wskazują na odmienne zachowania rynkowe na rynku unijnym.

(79) Komisja zauważyła również, że kumulacja wymaga ustalenia, czy przywożone produkty mają podobne właściwości fizyczne i wymienne zastosowania końcowe oraz czy eksporterzy wykazują podobne zachowania rynkowe i pozostają w porównywalnym stosunku konkurencji z przemysłem Unii. Ocena ta opiera się na takich elementach jak jednoczesna obecność na rynku, porównywalne ceny, pokrywające się kanały sprzedaży i grupy klientów oraz podobne tendencje w zakresie wielkości przywozu i udziałów w rynku. Dochodzenie wykazało, że przywóz z Japonii i pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, był obecny na rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem, był skierowany do tych samych użytkowników końcowych i segmentów rynku, był bezpośrednio zastępowalny produktem unijnym i wywierał równoczesną presję cenową.

(80) W związku z tym Komisja potwierdziła uwzględnienie tego przywozu w łącznej analizie szkody i odrzuciła ten argument.

1.4.3. *Argumenty dotyczące braku szkody dla przemysłu Unii*

(81) Zainteresowane strony stwierdziły, że dowody dotyczące szkody były niewystarczające lub nie wskazywały na istotną szkodę w rozumieniu art. 3 rozporządzenia podstawowego. Rząd Turcji, Nippon Steel & JP i tajwańskie przedsiębiorstwa argumentowały, że zgodnie z treścią skargi przemysł Unii utrzymał silną pozycję rynkową ze stabilnym lub wysokim udziałem w rynku oraz że wskaźniki takie jak moce produkcyjne, produkcja i inwestycje nie wykazały istotnego pogorszenia. POSVIET twierdziło, że przemysł Unii pozostał odporny pomimo niekorzystnych warunków rynkowych, w tym normalizacji po pandemii i zwiększonych kosztów. Twierdziło również, że skarga nie zawierała wystarczających dowodów *prima facie* dotyczących poszczególnych wskaźników szkody, w tym wydajności, zwrotu z inwestycji, przepływów środków pieniężnych, wynagrodzeń, wzrostu gospodarczego i zdolności do pozyskiwania kapitału, a zatem wszczęcie postępowania nie znajdowało uzasadnienia.

(82) Komisja przypomniała, że w art. 5 ust. 2 i 3 rozporządzenia podstawowego wymaga się jedynie wystarczających i racjonalnie dostępnych dowodów uzasadniających wszczęcie postępowania. Skarga zawierała istotne dowody dotyczące kluczowych czynników szkody mających wpływ na przemysł Unii, w tym spadku rentowności, presji cenowej i osłabienia wskaźników wyników. Istnienie pewnych wskaźników odporności, takich jak stabilne udziały w rynku, nie wyklucza stwierdzenia istotnej szkody, jeśli odnotowuje się negatywne zmiany innych wskaźników. Brak danych na temat wszystkich wskaźników przytoczonych przez POSVIET nie pozbawia zasadności wszczęcia postępowania. W związku z tym argumenty te zostały odrzucone.

1.4.4. *Argumenty dotyczące związku przyczynowego*

(83) Rząd Turcji, Nippon Steel & JP, tajwańskie przedsiębiorstwa oraz POSVIET zakwestionowały istnienie związku przyczynowego między domniemanym przywozem towarów po cenach dumpingowych a szkodą poniesioną przez przemysł Unii. Podmioty te argumentowały, że pogorszenie wyników było spowodowane przede wszystkim innymi czynnikami, takimi jak spadek konsumpcji, wzrost kosztów energii i surowców, dostosowania po pandemii oraz strategiczne decyzje producentów unijnych.

(84) Komisja przypomniała, że na etapie wszczęcia postępowania w art. 5 ust. 3 wymaga się jedynie wystarczających dowodów na istnienie potencjalnego związku przyczynowego, a nie ostatecznych ustaleń na podstawie art. 3 ust. 6 i 7. W skardze przedstawiono dowody na jednoczesny przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, i pogorszenie wyników przemysłu Unii, w tym wskaźniki presji cenowej. Alternatywne wyjaśnienia przedstawione przez te strony są istotne dla etapu dochodzenia, ale nie negują *prima facie* związku przyczynowego. W związku z tym argumenty te zostały odrzucone.

1.4.5. *Argumenty dotyczące poziomu środków i metodyki (zysk docelowy, dostosowania)*

(85) Kilka zainteresowanych stron zakwestionowało aspekty obliczania marginesu szkody i konstruowania wartości normalnej przedstawione w skardze. Argumentowały one, że zysk docelowy jest nadmierny i nie jest reprezentatywny dla normalnych warunków rynkowych oraz że włączenie kosztów związanych z systemem handlu uprawnieniami do emisji („ETS") może prowadzić do podwójnego liczenia. Rząd Turcji i Nippon Steel & JP zakwestionowały ponadto korekty związane z inwestycjami i metody alokacji kosztów.

(86) Komisja uznała, że na etapie wszczęcia postępowania skarżący jest zobowiązany do przedstawienia rozsądnych szacunków opartych na dostępnych dowodach. Ustalenia metodyczne, w tym wybór zysku docelowego, traktowanie kosztów w ramach ETS i metody dostosowania, są złożonymi kwestiami technicznymi podlegającymi weryfikacji w trakcie dochodzenia. Argumenty podniesione przez rząd Turcji, Nippon Steel & JP, tajwańskie przedsiębiorstwa oraz POSVIET dotyczyły zatem kwestii, których nie można ostatecznie ocenić na etapie wszczęcia postępowania; argumenty te w związku z tym zostały odrzucone.

1.4.6. *Argumenty dotyczące zakłóceń handlu surowcami*

(87) POSVIET stwierdziło, że warunki stosowania art. 7 ust. 2a rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione, argumentując, że Wietnam opierał się na przywożonych surowcach zakupionych po międzynarodowych cenach rynkowych oraz że nie wykazano żadnych znaczących zakłóceń. Urząd TRAV poinformował ponadto, że surowce wydobywane w kraju potrzebne do produkcji zwojów stali walcowanych na gorąco nie spełniają wymogów przemysłu stalowego i zasadniczo nie mogły być wykorzystywane w procesie produkcji zwojów walcowanych na gorąco.

(88) Komisja przypomniała, że na etapie wszczęcia postępowania wymagane są jedynie wystarczające dowody wskazujące na istnienie znaczących zakłóceń handlu surowcami wpływających na koszty produkcji w państwie wywozu oraz potencjalnie na skuteczność zasady niższego cła. Zauważyła, że skarga zawierała takie wystarczające dowody, w tym informacje na temat odpowiednich warunków rynkowych i czynników potencjalnie wpływających na ceny surowców i struktury kosztów w państwach wywozu.

(89) Komisja uznała ponadto, że ocena takich zakłóceń wymaga kompleksowej analizy struktury rynku, warunków cenowych i ewentualnego wpływu państwa, której nie można ostatecznie przeprowadzić na etapie wszczęcia postępowania. W związku z tym argumenty POSVIET zostały odrzucone.

1.4.7. *Argumenty dotyczące interesu Unii*

(90) Niektóre strony, a mianowicie rząd Turcji, Nippon Steel & JP, tajwańskie przedsiębiorstwa oraz przedsiębiorstwo BSH Hausgeräte GmbH, stwierdziły, że wprowadzenie środków nie leżałoby w interesie Unii w rozumieniu art. 21 rozporządzenia podstawowego. Podmioty te twierdziły, że środki zwiększyłyby koszty materiałów do produkcji w sektorach niższego szczebla, w tym w sektorze motoryzacyjnym, maszyn i urządzeń gospodarstwa domowego, oraz negatywnie wpłynęłyby na konkurencyjność, zatrudnienie i stabilność łańcucha dostaw.

(91) Komisja przypomniała, że ocena interesu Unii na podstawie art. 21 nie jest przeprowadzana na etapie wszczęcia postępowania, lecz wyłącznie na etapie środków tymczasowych lub ostatecznych. W związku z tym argumenty przedstawione przez rząd Turcji, Nippon Steel & JP, tajwańskie przedsiębiorstwa oraz BSH Hausgeräte GmbH zostały odrzucone.

1.5. **Kontrola wyrywkowa**

(92) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja oznajmiła, że może dokonać kontroli wyrywkowej zainteresowanych stron zgodnie z art. 17 rozporządzenia podstawowego.

Kontrola wyrywkowa producentów unijnych

(93) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja ogłosiła, że wstępnie wybrała próbę producentów unijnych. Komisja dokonała doboru próby na podstawie największej reprezentatywnej wielkości produkcji i sprzedaży, przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedniego zakresu geograficznego. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag w sprawie wstępnie dobranej próby, lecz nie otrzymała żadnych uwag.

(94) W rezultacie ostateczna próba składała się z trzech producentów unijnych z trzech różnych państw członkowskich. Próba obejmuje ponad 24 % szacowanej całkowitej wielkości produkcji i 17 % szacowanej sprzedaży produktu podobnego na wolnym rynku w Unii. Próba jest reprezentatywna dla przemysłu Unii.

Kontrola wyrywkowa importerów niepowiązanych

(95) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do importerów niepowiązanych o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu.

(96) Żaden importer niepowiązany nie przedstawił wymaganych informacji ani nie wyraził zgody na włączenie do próby.

Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących

(97) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostałaby stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących w Indiach, Japonii, Tajwanie, Turcji i Wietnamie o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu. Ponadto Komisja zwróciła się do Misji Republiki Indii w Unii Europejskiej, Misji Indii w Unii Europejskiej, Misji Japonii w Unii Europejskiej, Biura Przedstawicielskiego Tajpej w Unii Europejskiej, Misji Republiki Turcji w Unii Europejskiej i Misji Socjalistycznej Republiki Wietnamu w Unii Europejskiej o wskazanie ewentualnych innych producentów eksportujących, którzy mogliby być zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.

(98) Czterech producentów eksportujących w Indiach przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby obejmującej jednego producenta eksportującego na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą to wielkość można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Objęty próbą producent eksportujący reprezentował [90–100 %] szacowanej całkowitej wielkości wywozu z Indii do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany ze wszystkimi znanymi producentami eksportującymi oraz z władzami Indii. Nie przedłożono żadnych uwag.

(99) Pięciu producentów eksportujących w Japonii przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie do próby. Jedno z tych przedsiębiorstw, Daido, nie zgłosiło jednak żadnej sprzedaży eksportowej do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na późniejszym etapie dochodzenia Komisja uznała jednak to przedsiębiorstwo za powiązane z objętym próbą producentem eksportującym, jak wskazano w motywach 271–273. Ponadto inny podmiot zgłosił „0" w odniesieniu do produkcji, mocy produkcyjnych, sprzedaży krajowej i eksportowej w okresie objętym dochodzeniem oraz w pozostałych latach wskazanych w formularzu kontroli wyrywkowej, w związku z czym nie można go było uznać za producenta w Japonii. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby obejmującej dwóch producentów

eksportujących na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą to wielkość można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Objęty próbą producent eksportujący reprezentował [80–90 %] szacowanej całkowitej wielkości wywozu z Japonii do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany ze wszystkimi znanymi producentami eksportującymi oraz z władzami Japonii. Nie przedłożono żadnych uwag.

(100) Wymagane informacje i zgodę na włączenie do próby otrzymano od trzech producentów eksportujących w Tajwanie, należących do dwóch grup. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby dwóch producentów eksportujących, należących jednej grupy, na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą to wielkość można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Objęci próbą producenci eksportujący reprezentowali [60–70 %] szacowanej całkowitej wielkości wywozu z Tajwanu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany ze wszystkimi znanymi producentami eksportującymi oraz z władzami Tajwanu. Nie przedłożono żadnych uwag.

(101) Sześciu producentów eksportujących w Turcji przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby obejmującej dwóch producentów eksportujących na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą to wielkość można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Objęci próbą producenci eksportujący reprezentowali [50–60 %] szacowanej całkowitej wielkości wywozu z Turcji do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany ze wszystkimi znanymi producentami eksportującymi oraz z władzami Turcji. Nie przedłożono żadnych uwag.

(102) Trzech producentów eksportujących w Wietnamie przedstawiło wymagane informacje i wyraziło zgodę na włączenie do próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dokonała doboru próby obejmującej jednego producenta eksportującego na podstawie największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą to wielkość można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Objęty próbą producent eksportujący reprezentował [80–90] % szacowanej całkowitej wielkości wywozu z Wietnamu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego dobór próby został skonsultowany ze wszystkimi znanymi producentami eksportującymi oraz z władzami Wietnamu. Nie przedłożono żadnych uwag.

1.6. **Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i wizyty weryfikacyjne**

(103) Jak zapowiedziano w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, Komisja przesłała władzom wszystkich państw, których dotyczy postępowanie, specjalne kwestionariusze w celu zbadania zarzutów dotyczących szczególnej sytuacji rynkowej wynikającej z efektu wypierania wywołanego przez przywóz z Chin. W kwestionariuszach tych zwrócono się o informacje, które Komisja uznała za niezbędne do zbadania domniemanego efektu wypierania, takie jak na przykład wielkość, ceny i udział w rynku przywozu i sprzedaży krajowej w państwach, których dotyczy postępowanie. Zwrócono się o takie informacje za okres od dnia 1 stycznia 2022 r. do dnia 30 czerwca 2025 r., czyli ten sam okres, który wykorzystano do stwierdzenia istnienia dumpingu i szkody w dochodzeniu (zob. motyw 107). Komisja przesłała również rządom Indii i Wietnamu szczegółowe kwestionariusze w celu zbadania zarzutów dotyczących występowania szczególnej sytuacji rynkowej wynikającej ze środków dotyczących określonych materiałów do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(104) Ponadto skarżący przedstawił w skardze wystarczające dowody świadczące o zakłóceniach handlu surowcami w Indiach i Wietnamie w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. W związku z tym, jak oznajmiono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, dochodzenie objęło te domniemane zakłócenia handlu surowcami w celu ustalenia, czy należy stosować przepisy art. 7 ust. 2a i 2b rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do Indii i Wietnamu. Z tego powodu Komisja przesłała dodatkowe kwestionariusze dotyczące tej kwestii rządom Indii i Wietnamu.

(105) Komisja wysłała kwestionariusze również do objętych próbą producentów unijnych, objętych próbą producentów eksportujących, znanych importerów niepowiązanych i użytkowników. Kwestionariusze te udostępniono również w internecie ([45]) w dniu wszczęcia postępowania.

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

(106) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za niezbędne do stwierdzenia istnienia dumpingu, wynikającej z niego szkody, interesu Unii, istnienia szczególnej sytuacji rynkowej oraz zakłóceń handlu surowcami w rozumieniu art. 7 ust. 2 lit. a) rozporządzenia podstawowego. Wizyty weryfikacyjne na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego odbyły się w siedzibach władz wszystkich państw, których dotyczy postępowanie, oraz na terenie następujących przedsiębiorstw:

Producenci unijni:

— ArcelorMittal, Gandawa, Belgia,

— ArcelorMittal, Asturia, Hiszpania,

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Niemcy.

Producenci eksportujący w Indiach:

— JSW Steel Limited, Bombaj,

— JSW Steel Coated Products Limited, Bombaj.

Producent eksportujący w Japonii:

— Nippon Steel Corporation, Tokio.

Powiązane przedsiębiorstwa handlowe:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokio, Japonia,

— Metal One Corporation, Tokio, Japonia,

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokio, Japonia,

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

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

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

Powiązani importerzy w Unii:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Niemcy,

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Wiedeń, Austria.

Producenci eksportujący w Tajwanie:

— China Steel Corporation, Kaohsiung,

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung.

Powiązane przedsiębiorstwo handlowe:

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

Producenci eksportujący w Turcji:

— Borçelik Çelik SaTicaret A.Ş.,

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

Powiązane przedsiębiorstwo handlowe:

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.ű., Stambuł, Turcja.

Powiązani importerzy w Unii lub dostawcy surowców (przeprowadzono zdalne kontrole krzyżowe online):

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

— Bamesa Oţel, S.A., Topoloveni, Rumunia.

Producenci eksportujący w Wietnamie:

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

Powiązane centrum przetwarzania i przedsiębiorstwo handlowe:

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

Powiązane przedsiębiorstwo handlowe:

— POSCO International Corporation, Seul, Republika Korei.

Powiązany dostawca surowców:

— POSCO Co. Ltd., Seul, Republika Korei.

Powiązany importer w Unii:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Niemcy.

1.7. **Okres objęty dochodzeniem i okres badany**

(107) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody objęło okres od dnia 1 lipca 2024 r. do dnia 30 czerwca 2025 r. („okres objęty dochodzeniem"). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od dnia 1 stycznia 2022 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany").

(108) Po ujawnieniu ustaleń producenci japońscy argumentowali, że 2022 r. nie był odpowiednim rokiem początkowym do oceny szkody, biorąc pod uwagę, że silne ożywienie gospodarcze po pandemii COVID-19 utrzymywało się w pierwszej połowie tego roku. Ich zdaniem korzystne warunki rynkowe panujące w 2022 r. doprowadziły do powstania zniekształconej wartości odniesienia, co skutkowało zawyżeniem skali pogorszenia sytuacji w wyniku porównania okresu objętego dochodzeniem z tym rokiem. W związku z tym zwrócili się do Komisji o zastosowanie dłuższego okresu odniesienia lub, alternatywnie, o uwzględnienie warunków panujących w 2022 r. przy ocenie zmian wskaźników szkody.

(109) Należy zauważyć, że ustalenie szkody przez Komisję opierało się na rozwoju sytuacji przemysłu Unii w całym okresie badanym, a nie wyłącznie na porównaniu między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Komisja zauważyła, że celem badania wieloletniego okresu, zamiast opierania się na jednym roku, jest ograniczenie wpływu wahań cyklicznych lub krótkoterminowych oraz ocena, czy odnośne tendencje pozostają spójne w wystarczająco reprezentatywnych ramach czasowych. Ocena obejmowała wszystkie istotne czynniki i wskaźniki gospodarcze mające wpływ na sytuację przemysłu Unii, w tym sprzedaż, produkcję, udział w rynku, rentowność, zatrudnienie, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji.

(110) Producenci japońscy argumentowali, że warunki panujące w 2022 r. były wyjątkowo korzystne ze względu na ożywienie gospodarcze po pandemii COVID-19 oraz że w związku z tym porównanie z okresem objętym dochodzeniem prowadziło do zawyżenia skali pogorszenia sytuacji przemysłu Unii. Istnienie korzystnych warunków rynkowych na początku okresu badanego nie dowodzi jednak samo w sobie, że późniejsze pogorszenie nie było spowodowane czynnikami zbadanymi w toku dochodzenia.

(111) Ocena Komisji nie opiera się również na jednym wskaźniku ani na jednym roku, lecz na analizie dynamicznej. Pogorszenie to znalazło odzwierciedlenie w kilku wskaźnikach i dotyczyło zarówno wyników finansowych przemysłu Unii, jak i jego pozycji na rynku unijnym. Oceniono również spójność i kierunek zmian tych wskaźników w całym okresie badanym, w tym w latach między punktem wyjścia a okresem objętym dochodzeniem. Jednoczesne zmiany tych wskaźników dają pełniejszy obraz sytuacji przemysłu Unii niż warunki panujące w jakimkolwiek pojedynczym roku.

(112) Ponadto producenci japońscy nie wykazali, że pogorszenie sytuacji zaobserwowane po 2022 r. stanowiło jedynie powrót do normalnych warunków, które istniały przed ożywieniem gospodarczym po pandemii COVID-19. W szczególności nie przedstawili dowodów potwierdzających, jaki poziom wyników należy uznać za normalny dla przemysłu Unii, ani wykazujących, że poziomy osiągnięte w okresie objętym dochodzeniem odpowiadały takim normalnym warunkom.

(113) Komisja uznała również, że zastosowanie dłuższego okresu odniesienia samo w sobie nie zapewniłoby bardziej odpowiedniej oceny szkody. Wydłużenie tego okresu nie wyeliminowałoby potrzeby oceny rzeczywistych zmian sytuacji przemysłu Unii w okresie badanym ani wykazania, że zaobserwowane pogorszenie sytuacji nie miało związku z przywozem towarów po cenach dumpingowych.

(114) Producenci japońscy nie zidentyfikowali również żadnego konkretnego wskaźnika szkody, w przypadku którego pogorszenie sytuacji można byłoby przypisać wyłącznie zakończeniu ożywienia gospodarczego po pandemii COVID-19. Argument ten nie wyjaśnia zatem ogólnego pogorszenia sytuacji odzwierciedlonego we wskaźnikach szkody.

(115) Komisja uznała zatem, że argumenty dotyczące warunków gospodarczych panujących w 2022 r. nie podważają oceny szkody. Ocenę oparto na zmianach sytuacji przemysłu Unii w całym okresie badanym oraz na łącznych zmianach odpowiednich wskaźników szkody. Argument ten został zatem odrzucony.

1.8. **Niewprowadzanie środków tymczasowych i dalsze postępowanie**

(116) Dnia 17 kwietnia 2026 r., zgodnie z art. 19a ust. 2 rozporządzenia podstawowego, Komisja poinformowała zainteresowane strony o swoim zamiarze nienakładania środków tymczasowych i umożliwiła im przekazanie dodatkowych informacji.

(117) Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji, które uznała za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń.

(118) Dnia 6 sierpnia 2026 r. Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzała nałożyć ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji i Wietnamu („ujawnienie ostatecznych ustaleń"). Wszystkim stronom wyznaczono termin do zgłaszania uwag na temat ujawnienia ostatecznych ustaleń.

(119) Niektóre z otrzymanych uwag na temat ujawnienia ostatecznych ustaleń doprowadziły do zmiany istotnych faktów i ustaleń, o których mowa w motywie 118. Dnia 6 października 2026 r. Komisja dokonała dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń wszystkim zainteresowanym stronom. Wszystkim stronom wyznaczono termin do zgłaszania uwag ograniczonych do zmienionych informacji przekazanych w ramach dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń. Dnia 16 października 2026 r. w następstwie uwag otrzymanych po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Komisja dokonała drugiego dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń wszystkim zainteresowanym stronom. Wszystkim stronom wyznaczono termin do zgłaszania uwag, również ograniczonych do informacji przekazanych w ramach drugiego dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń.

(120) Stronom, które wystąpiły z odpowiednim wnioskiem, umożliwiono też przedstawienie argumentów. Posiedzenia wyjaśniające odbyły się z udziałem wszystkich producentów eksportujących objętych próbą, władz Tajwanu i Turcji oraz przedsiębiorstwa Czech Blades s.r.o., będącego użytkownikiem produktu objętego postępowaniem.

(121) Dnia 8 października 2026 r. POSVIET zwróciło się do rzecznika praw stron o zorganizowanie posiedzenia wyjaśniającego z udziałem służb Komisji, aby zapewnić, że przed przyjęciem ostatecznego ustalenia Komisja odniesie się do trzech argumentów przedstawionych już w uwagach POSVIET z dnia 17 sierpnia 2026 r. dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń, a także aby umożliwić POSVIET rzeczywiste ustosunkowanie się do nowych ustaleń faktycznych zawartych w dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń, w odniesieniu do których POSVIET miało dwa dni na zgłoszenie uwag. Posiedzenie wyjaśniające odbyło się dnia 12 października 2026 r. Podczas posiedzenia służby Komisji potwierdziły, że zrozumiały zarzuty i uwagi oraz że uwzględnią je w rozporządzeniu w sprawie ceł ostatecznych. Rzecznik praw stron stwierdził, że POSVIET miało wszelkie przewidziane prawem możliwości przedstawienia służbom Komisji swojego stanowiska oraz zgłoszenia uwag i argumentów zarówno na piśmie, jak i ustnie podczas posiedzeń wyjaśniających, oraz że w niniejszym dochodzeniu przestrzegano prawa POSVIET do obrony.

2. PRODUKT OBJĘTY DOCHODZENIEM, PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

2.1. Produkt objęty dochodzeniem

(122) Produktem objętym dochodzeniem są wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, lub pozostałej stali stopowej, ale z wyłączeniem stali nierdzewnej, o każdej szerokości, walcowane na zimno, nieplaterowane, niepowleczone ani niepokryte, nieobrobione więcej niż walcowane na zimno, z wyłączeniem:

— wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowanych na zimno, nieplaterowanych, niepowleczonych ani niepokrytych, nieobrobionych więcej niż walcowanych na zimno, nawet w zwojach, wszelkich grubości, elektrotechnicznych,

— wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowanych na zimno, nieplaterowanych, niepokrytych ani niepowleczonych, w zwojach, o grubości mniejszej niż 0,35 mm, w stanie wyżarzonym (tzw. „czarne płytki"),

— wyrobów walcowanych płaskich z pozostałej stali stopowej, o każdej szerokości, ze stali krzemowej elektrotechnicznej, oraz

— wyrobów walcowanych płaskich ze stali stopowej, nieobrobionych więcej niż walcowanych na zimno, ze stali szybkotnącej.

(123) Produkty z płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno są wykorzystywane w wielu różnych zastosowaniach, w tym w przemyśle motoryzacyjnym, urządzeniach gospodarstwa domowego, materiałach budowlanych, maszynach przemysłowych, sprzęcie elektrycznym, meblach metalowych, systemach magazynowania, rurach i przewodach rurowych oraz innych zastosowaniach w produkcji niższego szczebla wymagających wysokiej jakości wykończenia powierzchniowego i precyzji wymiarowej.

2.2. Produkt objęty postępowaniem

(124) Produktem objętym postępowaniem jest produkt objęty dochodzeniem, pochodzący z Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji lub Wietnamu, obecnie objęty kodami CN 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 (kody TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99).

2.3. Produkt podobny

(125) W toku dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne, a także te same podstawowe zastosowania:

— produkt objęty postępowaniem w przypadku wywozu do Unii,

— produkt objęty dochodzeniem wytwarzany i sprzedawany na rynku krajowym państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz

— produkt objęty dochodzeniem produkowany i sprzedawany w Unii przez przemysł Unii.

(126) Komisja uznała zatem, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

2.4. **Argumenty dotyczące zakresu produktu**

(127) Przedsiębiorstwo Daido złożyło wniosek o wyłączenie produktu w odniesieniu do DF42N, MENPD i MAS1C (łącznie „stopy funkcjonalne Daido"). Daido twierdziło, że stopy te należy wyłączyć, ponieważ mają one inne zastosowania końcowe, procesy produkcyjne, kanały dystrybucji i ceny niż „ogólne płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno". Daido argumentowało ponadto, że wyłączenie byłoby uzasadnione, ponieważ stopy funkcjonalne Daido należałyby do kategorii 09 numeru kontrolnego produktu („PCN"). Według Daido kategorie 01–08 odpowiadają uznanym rodzinom płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno określonym w normach EN i stosowanym w głównych łańcuchach dostaw sektora motoryzacyjnego, urządzeń i budownictwa, natomiast kategoria 09 funkcjonuje jako pozostała klasa dla materiałów, które nie spełniają kryteriów mechanicznych lub kryteriów dotyczących powierzchni specyficznych dla płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(128) Daido nie przedstawiło żadnych dowodów wskazujących, że stopy funkcjonalne Daido nie mają takich samych podstawowych właściwości technicznych, chemicznych i fizycznych jak płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno. W rzeczywistości stopy te były nadal wytwarzane z tych samych surowców i zasadniczo w takim samym procesie. Otrzymane produkty nadal były płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno. Konkretne końcowe wykorzystanie, kanał dystrybucji lub cena końcowa nie miały znaczenia dla uzasadnienia wyłączenia produktu.

(129) Fakt, że produkt należał do kategorii 09 PCN, jak twierdzi Daido, również nie uzasadnia wyłączenia. Wręcz przeciwnie, fakt ten potwierdził, że rzeczywiście jest to produkt objęty dochodzeniem, posiadający te same podstawowe właściwości fizyczne, techniczne i chemiczne co płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno klasyfikowane do innych kategorii PCN, a także że dochodzenie obejmuje różne rodzaje produktu do różnych zastosowań.

(130) Na tej podstawie Komisja odrzuciła wniosek o wyłączenie produktu.

(131) Po ujawnieniu ustaleń Daido powtórzyło swój argument, że stopy stali produkowane przez Daido należy wyłączyć z zakresu produktu, w szczególności ze względu na ich rzekomo odmienne cechy, zastosowania i warunki konkurencji oraz ich klasyfikację w kategorii PCN 09.

(132) Daido nie przedstawiło żadnych nowych informacji ani dowodów, które mogłyby zmienić ocenę Komisji. W związku z tym Komisja odrzuciła wniosek o wyłączenie produktu.

(133) Przedsiębiorstwo Czech Blades s.r.o., użytkownik płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, zwróciło się z wnioskiem o wyłączenie z zakresu środków niektórych walcowanych na zimno taśm stalowych o szczególnych właściwościach technicznych. Użytkownik ten twierdził, że produkty te są wytwarzane zgodnie z wysoce specjalistycznymi specyfikacjami technicznymi do niszowego zastosowania niższego szczebla, że nie są one dostępne u producentów unijnych oraz że w związku z tym przywóz jest podyktowany koniecznością techniczną, a nie względami cenowymi. Użytkownik twierdził ponadto, że produkty te nie są zamienne z innymi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno oraz że wprowadzenie środków miałoby negatywny wpływ na jego działalność niższego szczebla.

(134) Komisja odrzuciła ten wniosek. Przedstawione dowody były niewystarczające, aby wykazać, że produkty objęte postępowaniem mają różne właściwości techniczne, chemiczne i fizyczne uzasadniające ich wyłączenie z zakresu środków lub że producenci unijni nie mają dostępu do produktów spełniających wymagane właściwości techniczne lub produktów wymiennych pod względem technicznym. Dostarczone informacje nie zawierały wystarczająco kompletnych, spójnych i weryfikowalnych dowodów na poparcie tych twierdzeń.

(135) Ponadto w toku dochodzenia ustalono, że produkty odpowiadające deklarowanym właściwościom technicznym lub produkty technicznie wymienne są wytwarzane przez przemysł Unii. Dochodzenie nie potwierdziło zatem argumentu użytkownika, że produkty objęte postępowaniem nie mogły być pozyskiwane od producentów unijnych.

(136) Ponadto informacje uzupełniające leżące u podstaw wniosku zostały przedłożone dopiero na bardzo późnym etapie dochodzenia. Na tym etapie Komisja nie była już w stanie przeprowadzić niezbędnej weryfikacji ani dokładniej zbadać przedstawionej argumentacji. W związku z tym informacje te nie mogły zostać uwzględnione do celów ustalenia, czy warunki wyłączenia produktów z zakresu środków zostały spełnione.

(137) Po ujawnieniu ustaleń przedsiębiorstwo Czech Blades argumentowało, że produkowane przez nie ostrza do maszynek do golenia i ostrza przemysłowe są wysoce specjalistycznymi produktami niszowymi, które nie mają odpowiedników na rynku Unii. Czech Blades przedstawiło dodatkowe informacje na poparcie swojego wniosku o wyłączenie produktu. Informacje te przedstawiono w odpowiedzi na polecenie Komisji, aby wszelkie dalsze wnioski były odpowiednio udokumentowane i dotyczyły w szczególności (i) podstawowych właściwości fizycznych, chemicznych i technicznych produktów przywożonych i produktów unijnych, (ii) ich końcowego przeznaczenia i zamienności, (iii) alternatywnych źródeł dostaw, (iv) wpływu zwolnienia z ceł oraz (v) wpływu ceł na użytkownika. Przedsiębiorstwo Czech Blades zauważyło, że jego wcześniejsze dowody zostały przedłożone jako poufne, co uniemożliwiło innym zainteresowanym stronom przedstawienie uwag na ich temat. W związku z tym przedsiębiorstwo przedstawiło specyfikację materiałów dostępną do wglądu.

(138) Jeżeli chodzi o właściwości i zamienność, Czech Blades twierdziło, że stal na ostrza stanowi wysoce specjalistyczną kategorię materiałów, a jej rygorystyczne specyfikacje sprawiają, że inne gatunki stali nie nadają się do stosowania jako zamienniki. Jeżeli chodzi o alternatywne źródła dostaw, przedsiębiorstwo Czech Blades twierdziło, że żaden dostawca unijny nie był w stanie dostarczyć tego produktu. Twierdziło, że próby pozyskiwania stali na ostrza z unijnych zakładów produkcyjnych zakończyły się niepowodzeniem: dostawcy albo nie byli w stanie zapewnić wymaganej jakości, tolerancji lub ilości, albo nie udzielili odpowiedzi. Przedsiębiorstwo argumentowało ponadto, że biorąc pod uwagę energochłonny i pracochłonny proces produkcji oraz ograniczony roczny popyt, producenci unijni uznawali ten produkt za nieatrakcyjny z handlowego punktu widzenia. Jeżeli chodzi o wpływ ceł, przedsiębiorstwo Czech Blades twierdziło, że ostrza wykonane z przedmiotowego materiału stanowią dużą część wartości jego produkcji.

(139) Po ujawnieniu ustaleń przemysł Unii poparł odrzucenie wniosku. Argumentował on, że Komisja ustaliła już, iż takie produkty są wytwarzane w Unii, że producenci unijni dostarczają materiał wsadowy w postaci stali walcowanej na zimno, który unijne przedsiębiorstwa zajmujące się ponownym walcowaniem przetwarzają na wąskie taśmy wykorzystywane do produkcji ostrzy do maszynek do golenia, że środki nie zakazują przywozu, lecz przywracają równe warunki konkurencji, a wpływ na koszty jest znikomy.

(140) Komisja zauważyła przede wszystkim, że to na stronie wnioskującej o wyłączenie spoczywa obowiązek wykazania, na podstawie kompletnych, spójnych i weryfikowalnych dowodów przedłożonych w odpowiednim terminie, że wszystkie istotne warunki wyłączenia zostały spełnione łącznie. Nie wystarczy wykazać spełnienia jednego warunku w oderwaniu od pozostałych; wniosek należy ocenić jako całość w odniesieniu do każdego z pięciu elementów wskazanych w motywie 137.

(141) Jeżeli chodzi o właściwości i zamienność, Komisja zauważyła, że chociaż dodatkowe informacje zawierają bardziej szczegółowy opis materiału przywożonego przez przedsiębiorstwo Czech Blades, nie pozwalają one same w sobie na ustalenie, że przemysł Unii nie wytwarza produktów o takich samych lub równoważnych właściwościach technicznych, chemicznych i fizycznych. Specyfikacja materiałowa odzwierciedla wymogi mające zastosowanie do zakupów własnych Czech Blades i nie stanowi dowodu na to, że producenci unijni nie są w stanie spełnić wymogów tych specyfikacji. Fakt, że stal nierdzewna może nie stanowić odpowiedniej alternatywy, nie oznacza, że inne wyroby ze stali węglowej spełniające równoważne wymogi techniczne są niedostępne. Przedsiębiorstwo Czech Blades nie przedstawiło żadnych dowodów dotyczących konkretnie tego, czy produkty wytwarzane przez producentów unijnych mogą spełniać wymogi techniczne określone w jego specyfikacji.

(142) Jeżeli chodzi o alternatywne źródła dostaw, Komisja zauważyła, że dowody przedstawione przez Czech Blades nie były wyczerpujące i opierały się na oświadczeniach, a nie na weryfikowalnych danych. Komisja zauważyła również, jak wskazał przemysł Unii (zob. motyw 139), że wąska taśma wykorzystywana do produkcji ostrzy do maszynek do golenia jest wytwarzana przez unijne przedsiębiorstwa zajmujące się ponownym walcowaniem z materiału wsadowego w postaci stali walcowanej na zimno, dostarczanego przez producentów unijnych, co potwierdza istnienie odpowiedniego łańcucha produkcji w Unii. Czech Blades nie wykazało zatem, że produktu nie można pozyskać od producentów unijnych.

(143) Jeżeli chodzi o wpływ wyłączenia na należne cła, dodatkowe informacje nie zawierają szczegółowego wyliczenia kwoty ceł, których można byłoby uniknąć w przypadku przyznania wnioskowanego wyłączenia. Przedstawione informacje koncentrują się na oczekiwanym wzroście kosztów nakładów ponoszonych przez użytkownika i nie określają ilościowo odpowiedniego wpływu wyłączenia na należne cła.

(144) Ogólnie rzecz biorąc, dodatkowe informacje przedłożone po ujawnieniu ustaleń dostarczają bardziej szczegółowych i konkretnych dowodów niż te, które były dostępne w momencie dokonywania wcześniejszej oceny wniosku przez Komisję. Te dodatkowe informacje nie zwalniają jednak przedsiębiorstwa Czech Blades z ciężaru dowodu, o którym mowa w motywie 137, a który wymaga przedstawienia konkretnych dowodów, a nie tylko twierdzeń, na to, że każdy warunek wyłączenia jest spełniony. Dodatkowe informacje same w sobie nie pozwalają na ustalenie, że produkty objęte postępowaniem mają właściwości, które odróżniają je od wyrobów walcowanych na zimno wytwarzanych przez przemysł Unii, ani że produktów posiadających wymagane właściwości lub produktów zamiennych pod względem technicznym nie można pozyskać od producentów unijnych. Informacje dotyczące przedsiębiorstw zajmujących się produkcją stali, do których się zwrócono, należy zatem oceniać łącznie ze specyfikacją techniczną w celu ustalenia, czy rzekomy brak alternatywnych dostaw opiera się na ograniczeniach technicznych czy na względach handlowych. Ponadto w dodatkowych informacjach nie określono ilościowo wpływu wnioskowanego wyłączenia na należne cła, a szacunki dotyczące wpływu środków na Czech Blades wymagają uzasadnienia w odniesieniu do przyjętych założeń i związku przyczynowego między cłami a deklarowaną utratą sprzedaży i zatrudnienia. Są to niezbędne elementy należycie uzasadnionego wniosku o wyłączenie, a ich brak stanowi samodzielną podstawę do odrzucenia wniosku, niezależnie od oceny dowodów dotyczących właściwości technicznych i dostaw.

(145) Na tej podstawie Komisja stwierdziła zatem, że przedsiębiorstwo Czech Blades nie wykazało spełnienia warunków wyłączenia produktów objętych postępowaniem z zakresu środków. Wniosek o wyłączenie został zatem odrzucony.

(146) Po ujawnieniu ustaleń przedsiębiorstwo Proterial Ltd., współpracujący japoński producent eksportujący nieobjęty próbą, zwróciło się do Komisji o dostosowanie stosowania ostatecznego cła antydumpingowego do jego wywozu, powołując się na rzekomo wyjątkowy charakter swojego produktu i jego rolę w zastosowaniach w przemyśle motoryzacyjnym.

(147) Komisja zauważyła, że produkt opisany przez tę stronę nadal mieści się w zakresie dochodzenia. Przedstawione argumenty nie zostały poparte dowodami i w związku z tym nie mogły uzasadniać żadnego szczególnego traktowania danego produktu. Interes Unii został już oceniony w dokumencie ujawniającym ustalenia i nie przedstawiono żadnych dodatkowych danych, które mogłyby zmienić wnioski Komisji. Argument ten został zatem odrzucony.

3. **DUMPING**

3.1. **Szczególna sytuacja rynkowa: efekt wypierania powstały za sprawą chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych**

3.1.1. *Efekt wypierania jako szczególna sytuacja rynkowa w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego*

(148) Do celów niniejszego dochodzenia Komisja oparła się na definicji nadwyżki mocy produkcyjnych stosowanej przez globalne forum ds. nadwyżki mocy produkcyjnych w przemyśle stalowym ([46]) („GFSEC"): nadwyżka mocy produkcyjnych to różnica między mocami produkcyjnymi a popytem. Skarżący również zastosował taką definicję.

(149) Skarżący stwierdził, że nadwyżka mocy produkcyjnych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Chińskiej Republice Ludowej („ChRL") spowodowała, że chiński wywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno po niskich cenach trafiał na rynki wszystkich państw, których dotyczy postępowanie. Presja wywierana przez taki wywóz miała skutkować obniżeniem cen producentów krajowych w państwach, których dotyczy postępowanie, do niezrównoważonych poziomów. W związku z tym ceny sprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w państwach, których dotyczy postępowanie, miały zostać sztucznie zaniżone. Z kolei takie ceny miały prowadzić do sztucznie zaniżonych zysków dla krajowych producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w państwach, których dotyczy postępowanie, ze sprzedaży tych wyrobów na rynkach krajowych.

(150) W związku z tym skarżący twierdził, że wartość normalną należy skonstruować zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, a dane dotyczące rzeczywistego zysku należy zastąpić, aby usunąć wpływ szczególnej sytuacji rynkowej.

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

3.1.2. *Nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w ChRL w ujęciu ogólnym*

(151) Zgodnie z treścią skargi jakkolwiek nadwyżka mocy produkcyjnych w przemyśle stalowym jest problemem globalnym, to pierwotnym i najważniejszym źródłem nadwyżki mocy produkcyjnych jest ChRL. Według stanu na 2024 r. ChRL posiadała 47 % światowych mocy produkcyjnych w zakresie stali surowej, co odpowiada 1 173 mln ton metrycznych ([47]).

(152) Skarżący wyjaśnił, że nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w ChRL nie ma charakteru krótkoterminowego ze względu na spadek popytu, lecz raczej charakter strukturalny, w związku z czym, zgodnie z polityką rządu, tworzenie nowych mocy produkcyjnych w ChRL jest oderwane od oczekiwanego popytu. Według OECD podczas gdy pierwszy rodzaj nadwyżki wynika z normalnych wahań cyklu koniunkturalnego, to drugi rodzaj stanowi nadwyżkę mocy produkcyjnych powstałą za sprawą subsydiów i innych form wsparcia rządowego ([48]).

(153) W szerszym ujęciu GFSEC zauważyło, że nadwyżka mocy produkcyjnych prowadzi do nadwyżki podaży stali na rynkach międzynarodowych i zaniżonych cen stali, a także niższych udziałów w rynku i wskaźników wykorzystania mocy produkcyjnych krajowych producentów stali w państwach trzecich, którzy działają w warunkach rynkowych ([49]).

(154) W tym kontekście przeprowadzona przez Komisję własna analiza chińskiego przemysłu stalowego potwierdziła istnienie znacznej nadwyżki mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w ChRL co najmniej od 2014 r., potwierdzając tym samym jej strukturalny charakter ([50]). Ponadto wcześniejsze dochodzenia Komisji wykazały, że interwencja rządu Chińskiej Republiki Ludowej („rząd ChRL") w sektorze stalowym spowodowała znaczące zakłócenia na rynku ([51]). Z publicznie dostępnych badań wynika również, że wsparcie udzielone na różnych poziomach przez rząd ChRL przedsiębiorstwom stalowym wskazuje, że rynek stali w Chinach nie działa w normalnych warunkach rynkowych ([52]).

3.1.3. *Nadwyżka mocy produkcyjnych w zakresie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, w szczególności w ChRL*

(155) W szczególności w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno skarżący wykazał, że chińskie moce produkcyjne w zakresie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno nie pokrywały się z krajowym popytem. Ponieważ chiński popyt na płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno w latach 2022–2024 utrzymywał się na stałym poziomie i stale utrzymywał się poniżej mocy produkcyjnych, moce produkcyjne walcowni stale rosły ([53]).

(156) W dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących m.in. z ChRL ([54]) Komisja ustaliła już, że w 2020 r. całkowite chińskie moce produkcyjne w zakresie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno wynosiły ponad 120 mln ton, podczas gdy zarówno produkcję, jak i konsumpcję w Chinach w 2020 r. oszacowano na 100 mln ton, co oznaczało wolne moce produkcyjne szacowane na 20 mln ton w 2020 r. Z danych zawartych w skardze wynika, że w 2024 r. chińskie moce produkcyjne wzrosły o kolejne 12 % w porównaniu z 2019 r. i o 9 % w porównaniu z 2021 r. ([55]) Jednocześnie popyt krajowy wzrósł jedynie o 3 % w porównaniu z 2019 r., a nawet spadł o 2 % w porównaniu z 2021 r. ([56]). Żadna z zainteresowanych stron nie zakwestionowała takich danych.

([47]) GFSEC, „Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity" [„Wywóz stali, działania w zakresie środków ochrony handlu i źródła nadwyżki mocy produkcyjnych"], maj 2024 r., s. 6, dokument dostępny pod adresem: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) Dokument OECD dotyczący polityki handlowej, „Measuring distortions in international markets: Below-Market finance" [„Pomiar zakłóceń na rynkach międzynarodowych: finansowanie poniżej poziomu rynkowego"], maj 2021 nr 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) GFSEC, „Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries" [„Wpływ globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na kondycję przemysłu stalowego GFSEC"], marzec 2024 r., s. 5, dokument dostępny pod adresem: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Dokument roboczy służb Komisji w sprawie znaczących zakłóceń w gospodarce Chińskiej Republiki Ludowej na potrzeby dochodzeń w sprawie ochrony handlu, sekcja 14.6. Nadwyżka mocy produkcyjnych, s. 408 i nast., dostępne pod adresem: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=pl.

([51]) Mianowicie rozporządzenie wykonawcze (UE) 2022/2068 oraz rozporządzenie wykonawcze (UE) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, „Research into market distortions in the steel sector" [„Badanie zakłóceń na rynku w sektorze stalowym"], The London School of Economics and Political Science, 20245, dostępne pod adresem: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) Źródła: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans – dane dostarczone przez klientów.

([54]) Ostatnio nałożone rozporządzeniem wykonawczym (UE) 2022/2068.

([55]) Źródła: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans – dane dostarczone przez klientów.

([56]) Tamże.

(157) Ten wzrost nadwyżki mocy produkcyjnych wynikał w dużej mierze z planów finansowania opracowanych przez rząd ChRL w odpowiedzi na światowy kryzys finansowy w latach 2008–2009 ([57]). Ponieważ chińska nadwyżka mocy produkcyjnych jest w znacznym stopniu wspierana przez interwencje rządu ChRL, gdy popyt krajowy zatrzymuje się, jak na przykład w następstwie pandemii COVID-19 spowodowanej kryzysem w sektorze budowlanym, na chińskim rynku pojawia się nadwyżka podaży ([58]).

3.1.4. *Wpływ chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych na ceny*

(158) Skarżący wykazał, że wynikiem łącznym zwiększenia mocy produkcyjnych w zakresie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno oraz spadku popytu na te wyroby był spadek cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w ChRL. W CNY cena stali węglowej walcowanej na zimno w ChRL spadła w latach 2022–2024 ([59]).

(159) W związku z tym chińscy producenci stali byli zmuszeni do wywozu nadwyżki produkcji po niskich cenach wynikających z nadwyżki mocy produkcyjnych ([60]).

(160) Rzeczywiście nadwyżka mocy produkcyjnych w Chinach spowodowała gwałtowny wzrost wywozu i spadek cen stali na całym świecie, a tym samym zdestabilizowała światowe rynki stali. W związku z tym w ostatnich latach nadal rosła liczba środków, w tym dochodzeń w sprawie środków ochrony handlu, skierowanych przeciwko przywozowi stali z Chin ([61]).

(161) Komisja zgromadziła dowody w tym zakresie w trakcie dochodzenia, w szczególności dzięki uzyskanym odpowiedziom na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz weryfikacji władz państw, których dotyczy postępowanie. Dowody te wykazały, że również państwa, których dotyczy postępowanie, były świadome szkodliwych skutków chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych i wiele z nich wprowadziło środki w celu przeciwdziałania jej wpływowi, jak wyjaśniono w odpowiednich sekcjach.

(162) Chociaż analiza wielkości przywozu i cen w każdym państwie, którego dotyczy postępowanie, znajduje się w odpowiednich sekcjach, na tym etapie Komisja zauważyła, że ponieważ nadwyżka mocy produkcyjnych miała wpływ na chińskie ceny krajowe, to chińskie ceny importowe stosowane w przywozie do państwa, którego dotyczy postępowanie, odzwierciedlały eksternalizację takiej chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych.

(163) W szczególności w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących m.in. z ChRL ([62]) Komisja stwierdziła, że znaczące zakłócenia w rozumieniu art. 2 ust. 6a rozporządzenia podstawowego ([63]) miały wpływ na ceny sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w ChRL.

(164) Wniosek ten wyciągnięto również w podstawie faktu, że „rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno [w ChRL] jest w znacznej mierze obsługiwany przez przedsiębiorstwa będące własnością władz ChRL lub będące pod kontrolą lub politycznym nadzorem tych władz, lub też działające zgodnie ze wskazówkami tych władz” ([64]).

(165) W odniesieniu do cen na rynkach państw, których dotyczy postępowanie, które miałyby zostać obniżone ze względu na presję wywieraną przez chińskie ceny, na które miała wpływ nadwyżka mocy produkcyjnych, skarżący wyjaśnił, że miałyby one zostać sztucznie zaniżone, ponieważ poziom chińskich cen importowych nie opiera się na względach rynkowych. Według skarżącego, ponieważ przedsiębiorstwa są tak wydatnie subsydiowane, mogą akumulować wieloletnie straty i nie zmniejszać mocy produkcyjnych.

(166) W odpowiednich sekcjach poniżej Komisja sformułowała wnioski w tym zakresie w odniesieniu do każdego z państw, których dotyczy postępowanie, biorąc pod uwagę odpowiedni przywóz z ChRL i poziom jego cen.

([57]) „Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity” [„Wywóz stali, działania w zakresie środków ochrony handlu i źródła nadwyżki mocy produkcyjnych”] dz. cyt., s. 6.

([58]) Credendo, „China's ongoing construction crisis drives global steel prices” [„Trwający kryzys budowlany w Chinach powoduje spadek światowych cen stali”] z dnia 28 sierpnia 2024 r., dokument dostępny pod adresem: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn oraz CTECH, „The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis” [Opada żelazna kurtyna: Eksport chińskiej stali gwałtownie rośnie w obliczu kryzysu wewnętrznego”] z dnia 3 września 2024 r., https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) *Źródło:* Bazy danych Fastmarkets i Argus.

([60]) GFSEC, „Global excess capacity and employment in steel and downstream activities” [„Globalna nadwyżka mocy produkcyjnych i zatrudnienie w sektorze stalowym i działalności niższego szczebla”], marzec 2025 r., s. 9, dokument dostępny pod adresem: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) Dokument roboczy służb Komisji w sprawie znaczących zakłóceń w gospodarce Chińskiej Republiki Ludowej na potrzeby dochodzeń w sprawie ochrony handlu, sekcja 14.6. Nadwyżka mocy produkcyjnych, s. 408 i nast., dostępne pod adresem: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=pl.

([62]) Ostatnio wprowadzone rozporządzeniem wykonawczym (UE) 2022/2068.

([63]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2022/2068, motyw 78.

([64]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2022/2068, motyw 62.

3.1.5. *Wpływ chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych na zyski*

(167) Skarżący wyjaśnił, że sztucznie zaniżone ceny oznaczają niższe zyski. W tym względzie przedstawił dowody na pogarszającą się rentowność chińskich producentów stali w 2024 r. ([65]) oraz na fakt, że krajowe ceny stali i chińskie ceny eksportowe były niższe niż koszty produkcji ([66]).

(168) W wyniku wejścia na rynek przywozu z Chin, na który miała wpływ nadwyżka mocy produkcyjnych, według skarżącego ceny na rynkach państw, których dotyczy postępowanie, miały zostać obniżone, a krajowi producenci stali nie mogli już sprzedawać tych samych ilości, co miało ograniczyć wykorzystanie mocy produkcyjnych. W rezultacie koszty stale gwałtownie rosną, co jeszcze bardziej obniża zyski. Ostatecznie producenci krajowi nie są już w stanie inwestować, przez co stają się mniej innowacyjni i mniej wydajni ([67])..

(169) Podsumowując, skarżący stwierdził, że krajowi producenci stali spoza ChRL osiągnęli zyski niższe od tych, które osiągnęliby, gdyby chińska nadwyżka mocy produkcyjnych nie wzrosła w sposób, w jaki to nastąpiło ([68]). Skarżący przedstawił również dane dotyczące rentowności producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w państwach, których dotyczy postępowanie. Ustalenia dochodzenia w tym zakresie przedstawiono w odpowiednich sekcjach poniżej.

(170) W odpowiednich sekcjach poniżej Komisja sformułowała wnioski w tym zakresie w odniesieniu do każdego z państw, których dotyczy postępowanie, biorąc pod uwagę odpowiedni przywóz z ChRL i poziom jego cen.

3.2. **Indie**

3.2.1. *Szczególna sytuacja rynkowa za sprawą efektu wypierania wywołanego przywozem z Chin*

(171) Aby ocenić występowanie szczególnej sytuacji rynkowej na rynku indyjskim ze względu na efekt wypierania wywołany chińskim przywozem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, Komisja najpierw przeanalizowała, w ujęciu realnym, stopień penetracji indyjskiego rynku krajowego płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno przez przywóz z Chin.

(172) Komisja porównała wielkość chińskiego przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z konsumpcją w Indiach. Komisja oparła się na danych dotyczących produkcji, danych dotyczących przywozu i danych dotyczących wywozu przedłożonych przez rząd Indii w ramach odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, które Komisja zweryfikowała na miejscu. Komisja oszacowała konsumpcję płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Indiach jako całkowitą produkcję powiększoną o przywóz i pomniejszoną o wywóz.

Tabela 1

Konsumpcja w Indiach

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja w Indiach (szacunkowa) (w tonach)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Łączny przywóz (w tonach)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, „Chinese overcapacity is cruding the global steel industry" [„Chińska nadwyżka mocy produkcyjnych niszczy światowy przemysł stalowy"] z dnia 17 września 2024 r., dokument dostępny pod adresem: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, „China's steelmaking losses incentivize global rebalancing" [„Straty chińskiego przemysłu stalowego sprzyjają przywróceniu równowagi na światowym rynku"], 23 czerwca 2025 r., dokument dostępny pod adresem: Https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ oraz GFSEC, „Global excess capacity and employment in steel and downstream activities" [„Globalna nadwyżka mocy produkcyjnych i zatrudnienie w sektorze stalowym i działalności niższego szczebla"], dz. cyt.., s. 16–17.

([67]) GFSEC, „Global excess capacity and employment in steel and downstream activities" [„Globalne nadwyżki mocy produkcyjnych i zatrudnienie w przemyśle stalowym oraz w działalności niższego szczebla"], cyt., s. 3, 5, 8 i 13, oraz GFSEC, „Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries" [„Wpływ globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na kondycję przemysłu stalowego GFSEC"], dz. cyt.., s. 11–12.

([68]) GFSEC, Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries [„Wpływ globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na kondycję przemysłu stalowego GFSEC"], dz. cyt., s. 18–20, w szczególności wykres 3.

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Przywóz z Chin (w tonach)	17 681	23 269	63 775	52 992
Udział w rynku całego przywozu (%)	2,93	2,63	2,42	2,08
Udział w rynku przywozu z Chin (%)	0,10	0,12	0,29	0,25

Źródło: Rząd Indii, obliczenia własne.

(173) Między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem udział przywozu z Chin w rynku wzrósł z 0,10 % do 0,25 %. Na tej podstawie Komisja uznała, że wielkość przywozu z Chin do Indii była nieznaczna w stosunku do konsumpcji i zbyt niska, aby wywołać efekt wypierania.

(174) W związku z tym Komisja stwierdziła, że na indyjski rynek krajowy nie miała wpływu szczególna sytuacja rynkowa wynikająca z przywozu z Chin ze względu na nadwyżkę mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w ChRL.

(175) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń EUROFER zwróciło się do Komisji o ponowne rozważenie ustaleń podsumowanych w motywach 171–174. Komisja zauważyła, że EUROFER nie przedstawiło żadnych nowych informacji ani dowodów, które mogłyby zmienić ocenę Komisji. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument i potwierdziła ustalenia i wnioski przedstawione w motywach 171–174.

3.2.2. *Szczególna sytuacja rynkowa wynikająca ze środków dotyczących materiałów do produkcji*

3.2.2.1. Wprowadzenie

(176) Skarżący twierdził, że na indyjskim rynku stali istniała szczególna sytuacja rynkowa, o której mowa w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Zarzuty wysunięto w odniesieniu do:

— rudy żelaza, w tym wydobycia na własne potrzeby,

— węgla, w tym wydobycia na własne potrzeby,

— złomu stalowego,

— integracji pionowej indyjskich producentów stali.

(177) Komisja zbadała zarzuty zawarte w skardze i uwagi otrzymane po wszczęciu postępowania od przedsiębiorstwa JSW, jedynego objętego próbą indyjskiego producenta eksportującego, które podsumowano w motywach 58–66. Komisja oceniła również odpowiedzi na kwestionariusze przedłożone przez rząd Indii i JSW, które zostały zweryfikowane na miejscu, jak wskazano w motywie 103.

(178) Na podstawie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszach, wizyt weryfikacyjnych i otrzymanych uwag Komisja odrzuciła zawarte w skardze zarzuty dotyczące istnienia szczególnej sytuacji rynkowej w odniesieniu do węgla, złomu stalowego i integracji pionowej indyjskich producentów stali, ponieważ w aktach sprawy nie było wystarczających elementów potwierdzających te zarzuty w kontekście niniejszego dochodzenia. Komisja zbadała natomiast, czy zarzuty zawarte w skardze dotyczące rudy żelaza, w tym wydobycia na własne potrzeby, były zasadne i czy w związku z tym istniała szczególna sytuacja rynkowa wpływająca na ceny krajowe płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

3.2.2.2. Występowanie zakłóceń na rynku rudy żelaza

3.2.2.2.1. Wprowadzenie

(179) W niniejszym dochodzeniu Komisja ustaliła, że płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco były głównym materiałem do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, które wymagały rudy żelaza do jej produkcji. Komisja ustaliła również, że ponieważ JSW prowadziło zintegrowany pionowo proces produkcji, płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno wytwarzane z płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco produkowano z wykorzystaniem rudy żelaza. Ruda żelaza wykorzystywana do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodziła z co najmniej jednego z następujących trzech źródeł: (i) krajowy zakup rudy żelaza; (ii) ruda żelaza wydobywana bezpośrednio przez producenta eksportującego oraz (iii) importowana ruda żelaza.

(180) Komisja ustaliła, że następujące środki wdrożone przez rząd Indii sztucznie obniżały cenę rudy żelaza pozyskiwanej na rynku krajowym do celów produkcji produktu objętego postępowaniem:

— Ingerencja rządu Indii w krajowy rynek rudy żelaza;

— Zakłócenia powodowane przez rząd Indii w wydobyciu rudy żelaza na wewnętrzne potrzeby w zakresie produkcji stali;

— Podatek wywozowy od rudy żelaza o zawartości żelaza powyżej 58 %;

— Ograniczenia w krajowym transporcie kolejowym rudy żelaza ukierunkowane na wywóz.

(181) Komisja przeanalizowała każdy z tych środków i ich wpływ na cenę rudy żelaza wykorzystywanej do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

3.2.2.2.2. Ingerencja rządu Indii w krajowy indyjski rynek rudy żelaza

(182) Komisja zbadała rolę rządu Indii na krajowym rynku rudy żelaza oraz wpływ prawodawstwa i polityki rządu Indii na dostawy i ceny rudy żelaza. Komisja zauważyła, że jednym z celów krajowej polityki ws. stali z 2017 r. ([69]), zgodnie z treścią oficjalnego oświadczenia rządu Indii po jej zatwierdzeniu ([70]), było zapewnienie dostatecznych dostaw rudy żelaza na rynku krajowym z korzyścią dla produkcji stali w segmencie niższego szczebla, co w związku z tym obejmowało również płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno. Komisja przeanalizowała, w jaki sposób te działania rządu Indii wpłynęły na kształtowanie się cen rudy żelaza w sprzedaży krajowej na rynku indyjskim oraz jaki miały wpływ na strukturę rynku krajowego i dostawy rudy żelaza dla producentów stali.

(183) Rząd Indii wyjaśnił – co potwierdzają przepisy dotyczące koncesji na wydobycie minerałów z 2016 r. ([71]) – że Indyjskie Biuro ds. Górnictwa (ang. Indian Bureau of Mines – IBM), będące jednostką podlegającą Ministerstwu Górnictwa, publikowało comiesięczne ceny referencyjne dla kilku minerałów, w tym całej sprzedaży rudy żelaza obejmującej rudę wykorzystywaną do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Rząd Indii dodał, że przedsiębiorstwa sprzedające rudę żelaza muszą co miesiąc zgłaszać do IBM wielkość i wartość rudy żelaza sprzedanej wszystkim swoim klientom. IBM zebrało wszystkie dane i opublikowało cenę odniesienia wynikającą ze średniej ważonej na podstawie wszystkich raportów ze sprzedaży dla każdego rodzaju i klasy rudy żelaza dla każdego odpowiedniego regionu w Indiach.

(184) Jeżeli chodzi o strukturę rynku, dwa przedsiębiorstwa państwowe, a mianowicie National Mineral Development Corporation („NMDC") i Odisha Mining Corporation („OMC"), miały znaczny udział w całej sprzedaży rudy żelaza na rynku indyjskim. Kopalnie rudy żelaza w Indiach są własnością państwa, które z kolei może udzielić koncesji operatorom na ich eksploatację. Komisja zbadała, jak funkcjonowały ceny tych zezwoleń na wydobycie dla poszczególnych przedsiębiorstw oraz czy mechanizm gromadzenia przez Indyjskie Biuro ds. Górnictwa („IBM") ([72]) informacji o cenach całości sprzedaży miał wpływ na krajową cenę rudy żelaza. Rząd Indii wyjaśnił, że przeprowadzona w 2015 r. nowelizacja ustawy w sprawie kopalń i zasobów mineralnych (rozwój i regulacje prawne) ([73]) wymagała od państwa przyznania praw do eksploatacji kopalni rudy żelaza w drodze sprzedaży na aukcji. Rząd Indii wskazał ponadto, że NMDC i OMC eksploatują kopalnie, które nie były przedmiotem aukcji, ponieważ przedsiębiorstwa te uzyskały zezwolenia na wydobycie na długo przed nowelizacją z 2015 r., w związku z czym kopalnie te nazywane są „kopalniami objętymi wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie".

([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) Komisja starała się zebrać wszystkie inne istotne informacje dotyczące kopalń objętych wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie, w tym ich własności i zarządzania nimi, ustalania cen i warunków przyznanych im zezwoleń na wydobycie. Rząd Indii przedstawił jedynie bardzo ograniczone informacje i niewiele wyjaśnień w sprawie informacji, o które zwróciła się Komisja. W szczególności nie przedłożył sprawozdań dotyczących kosztów NMDC i OMC pomimo wielokrotnych wezwań ze strony Komisji, a także szczegółowych informacji dotyczących wynagrodzenia, czasu trwania i warunków działalności kopalń objętych wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie, a tym samym wpływu ich dominacji rynkowej na kształtowanie się cen krajowych. Dnia 15 czerwca 2026 r. Komisja wysłała do rządu Indii pismo na podstawie art. 18 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, w którym wyszczególniła wszystkie brakujące informacje oraz zamiar oparcia swojej decyzji na dostępnych faktach.

(186) Rząd Indii odpowiedział dnia 25 czerwca 2026 r. i stwierdził, że w pełni współpracował w ramach dochodzenia. Ponadto twierdził, że skoro Komisja uznała te informacje za niewystarczające, powinna była odnieść się do nich podczas wizyty weryfikacyjnej. Ponadto rząd Indii przedstawił dodatkowe informacje na temat kwestii poruszonych w piśmie Komisji.

(187) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem i uznała, że informacje przekazane przez rząd Indii przed pismem wystosowanym na podstawie art. 18 ust. 4 były niewystarczające do przeprowadzenia oceny. Ponadto Komisja uznała, że celem wizyty weryfikacyjnej nie było uzyskanie żądanych informacji, które nie zostały przedłożone, lecz zweryfikowanie tych, które zostały faktycznie przedłożone ([74]). Jeżeli chodzi o dodatkowe informacje merytoryczne przedstawione przez rząd Indii, które rząd ten w całości oznaczył jako poufne, Komisja nie uznała, by zmieniły one jej ocenę, i stwierdziła, że rząd Indii powinien przeanalizować ustalenia Komisji po ich ujawnieniu w celu stwierdzenia, czy jego uwagi są istotne i mają zastosowanie do tych ustaleń.

(188) Zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego, wobec braku współpracy ze strony rządu Indii, Komisja musiała oprzeć się na dostępnych faktach, aby wyciągnąć wnioski dotyczące kształtowania się cen krajowej rudy żelaza, a mianowicie w odniesieniu do cen i warunków zezwoleń na wydobycie w ramach systemu przed 2015 r., ich kosztów i cen rudy żelaza również w porównaniu z pozostałymi uczestnikami rynku innymi niż kopalnie objęte wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie, w tym własnej produkcji rudy żelaza przez JSW.

(189) Dnia 31 lipca 2023 r. Instytut Studiów nad Rozwojem Przemysłowym („ISID") w ramach inicjatywy rzecznictwa indyjskiej Komisji ds. Konkurencji opublikował badanie dotyczące konkurencji w sektorze górniczym, ze szczególnym uwzględnieniem rudy żelaza ([75]). W sprawozdaniu potwierdzono, że dwaj najwięksi uczestnicy rynku (NMDC i OMC) byli w dużej mierze podmiotami kształtującymi cenę IBM oraz że pozostali uczestnicy rynku byli podmiotami przyjmującymi ceny. Z informacji przedstawionych przez rząd Indii wynika, że większość kopalń prowadzonych przez te dwa podmioty stanowiły kopalnie objęte wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie. Ponadto kopalnie objętymi wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie prowadzone przez przedsiębiorstwa państwowe, takie jak NMDC i OMC, musiały płacić 150 % należnej opłaty licencyjnej, tj. 22,5 % ceny IBM (150 % z 15 %). Komisja zauważyła, że stawka ta była znacznie niższa niż stawki płacone przez JSW za kopalnie przydzielone po 2015 r. w drodze aukcji. Na podstawie tych źródeł Komisja ustaliła, że biorąc pod uwagę znaczny udział w rynku oraz niskie ceny oferowane przez kopalnie objętymi wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie, głównie ze względu na przyznanie przez rząd Indii zezwoleń na wydobycie bez aukcji oraz fakt, że przedsiębiorstwa te są własnością rządu Indii i są przez ten rząd zarządzane, NMDC i OMC to podmioty kształtujące ceny IBM, a pozostałe przedsiębiorstwa musiały stosować się do tej ceny. Komisja stwierdziła, że gdyby NMDC i OMC musiały konkurować z innymi operatorami w drodze aukcji o prawo do eksploatacji swoich kopalń objętych wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie, te dwa przedsiębiorstwa poniosłyby znacznie wyższe koszty, a zatem musiałyby sprzedawać po znacznie wyższych cenach, aby zachować rentowność.

(190) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii stwierdził, że dowody wykorzystane przez Komisję do stwierdzenia, iż NMDC i OMC były dominującymi dostawcami, a tym samym podmiotami kształtującymi ceny IBM, były wadliwe. Po pierwsze, rząd Indii twierdził, że dane wykorzystane w sprawozdaniu ISID pochodziły z dwóch lat poprzedzających okres objęty dochodzeniem, a zatem nie można było wykorzystać przypisanego NMDC i OMC 65-procentowego udziału w rynku. Po drugie, rząd Indii przedstawił dane oznaczone jako poufne, które jego zdaniem dowodzą, że udział NMDC i OMC w rynku był znacznie niższy niż 65 %. Po trzecie, rząd Indii zauważył, że w sprawozdaniu ISID stwierdzono, iż sektor rudy żelaza został zderegulowany, a rząd nie odgrywał bezpośredniej roli w ustalaniu cen rudy żelaza.

([74]) Zob. np. wyrok z dnia 22 września 2021 r., Severstal/Komisja, T-753/16 P, ECLI:EU:C:2021:612, pkt 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) Komisja nie mogła zweryfikować niektórych poufnych danych przedłożonych przez rząd Indii, ponieważ nie zawierały one wystarczająco szczegółowych informacji, a zwłaszcza podziału wskazującego, które przedsiębiorstwa zostały zgrupowane w ramach sprzedaży na wewnętrzne potrzeby, a które w ramach sprzedaży innej niż wewnętrzna. W każdym razie Komisja nadal uważałaby łączny udział wynoszący około 45–50 % za znaczny. Co ważniejsze, Komisja uznała, że udział w rynku nie był jedynym parametrem pozwalającym ustalić, że NMDC i OMC kształtowały ceny. W niniejszym dochodzeniu istotnym czynnikiem umożliwiającym tym przedsiębiorstwom kształtowanie cen rudy żelaza była również przewaga kosztowa, z której korzystały NMDC i OMC, jak wyjaśniono w motywie 193. Ponadto Komisja wyjaśniła w motywie 193, że niektórzy dostawcy krajowi mieli motywację do utrzymywania cen IBM na niskim poziomie, by obniżyć kwotę płaconych podatków. Ponadto Komisja zauważyła, że oświadczenie zawarte w sprawozdaniu ISID cytowanym przez rząd Indii wskazywało, że rząd nie odgrywał „bezpośredniej" roli w ustalaniu cen rudy żelaza, co nie oznaczało, że rząd nie odgrywał pośredniej roli za pomocą mechanizmu ustanowionego dla kopalń objętymi wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie oraz kopalń, do których zezwolenia na wydobycie przydzielono w drodze aukcji. W tym względzie Komisja stwierdziła w pkt 198, po przeprowadzeniu analizy przedstawionej w motywach 182–197, że rząd ingerował w ceny rudy żelaza. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(192) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii przedstawił informacje oznaczone jako poufne, aby wykazać, że warunki dzierżawy w ramach wcześniejszego systemu nie prowadziły do sprzedaży po cenach niższych od cen rynkowych.

(193) Komisja zauważyła, że z informacji dostępnych w aktach sprawy, które miały poufny charakter, wynika, jak stwierdzono w motywie 189, że operatorzy kopalń objętych wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie uiszczali znacznie niższe opłaty licencyjne niż JSW za kopalnie, w odniesieniu do których zezwolenia na wydobycie przydzielono mu po 2015 r. w drodze aukcji. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument. Komisja potwierdziła te ustalenia na podstawie dodatkowych elementów zawartych w aktach sprawy. Po pierwsze, dane dostarczone przez JSW i zweryfikowane przez Komisję potwierdzają ustalenie, że ceny IBM były sztucznie zaniżone. Ze względu na poufność uzasadnienie Komisji zostało ujawnione wyłącznie JSW. Po drugie, ponieważ opłaty takie jak prawa do koncesji i opłaty licencyjne były powiązane z ceną IBM, mechanizm ustalania cen zawierał nieodłączną zachętę dla wszystkich krajowych dostawców rudy żelaza do dostosowania swoich cen do ceny IBM (a tym samym cen kopalń objętych wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie) w celu zminimalizowania kwoty uiszczanej w opłatach takich jak opłaty licencyjne i za koncesje, utrzymując w ten sposób cenę krajowej rudy żelaza na sztucznie niskim poziomie.

(194) Ponadto kontroler i audytor generalny Indii w rządzie Odishy, który jest indyjskim organem publicznym, zalecił w 2024 r. rządowi Indii, po przeprowadzeniu audytu ([76]), zbadanie zgłaszania niskich cen *ex-mine* przez dzierżawców w celu ustalenia, czy ustalano je celowo, aby obniżyć średnią cenę sprzedaży, a w konsekwencji należną opłatę licencyjną i premię.

(195) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii stwierdził, że w sprawozdaniu z 2024 r., o którym mowa w motywie 194, nie stwierdzono zaniżania cen. Po pierwsze, sprawozdanie ograniczało się do sześciu skontrolowanych dzierżawców. Po drugie, nawet gdyby dzierżawcy zaniżali wykazywane ceny, nie dowodziłoby to, że cena IBM była zaniżona. Po trzecie, sprawozdanie obejmowało lata 2020–2022, a zatem nie miało znaczenia dla okresu objętego dochodzeniem. Po czwarte, rząd Indii twierdził, że od tego czasu wprowadził środki mające na celu zapobieganie błędnej sprawozdawczości.

(196) Komisja zauważyła, że w aktach sprawy znajdują się również inne poufne dowody dotyczące interesu uczestników rynku w utrzymywaniu ceny IBM na niskim poziomie. Jeżeli chodzi o sprawozdanie, po pierwsze, potwierdziło ono, dlaczego przedsiębiorstwa były zainteresowane utrzymywaniem cen IBM na niskim poziomie, a po drugie, przedstawiało konkretne przykłady takiej praktyki. Ponieważ funkcjonowanie mechanizmu cenowego IBM i jego rola jako wskaźnika służącego do obliczania należnych podatków nie uległy zmianie, Komisja uznała fakt, iż przedstawione przykłady dotyczyły okresu poprzedzającego okres objęty dochodzeniem za nieistotny. Komisja zauważyła również, że rząd Indii nie przedstawił dowodów na faktyczne zmiany wprowadzone przez rząd Indii w celu ograniczenia praktyki zaniżania wykazywanych cen ani oceny potwierdzającej skuteczność tych zmian. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(197) Ponadto Komisja odnotowała dwa dodatkowe wskaźniki świadczące o tym, że polityka rządu Indii spełniała swój cel, jakim było udostępnienie rudy żelaza na rynku krajowym do produkcji stali, w tym płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Po pierwsze, wielkości przywozu były nieznaczne. Po drugie, mimo że Indie są czwartym co do wielkości producentem rudy żelaza na świecie, wywożone ilości były bardzo małe w porównaniu z produkowanymi ilościami.

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

(198) Na podstawie wszystkich tych informacji, a także biorąc pod uwagę inne środki rządu Indii dotyczące rudy żelaza wyszczególnione w niniejszej sekcji, Komisja stwierdziła zatem, że: (i) ingerencja rządu Indii w krajowy rynek rudy żelaza stworzyła strukturę, w której głównymi dostawcami, a tym samym podmiotami ustalającymi ceny, były kopalnie objętymi wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie, będące własnością państwa; (ii) te kopalnie objętymi wcześniejszymi zezwoleniami na wydobycie uzyskały te zezwolenia przed nowelizacją z 2015 r., a wobec braku współpracy ze strony rządu Indii wywnioskowano, że skoro stanowią własność państwową, a w tamtym czasie nie przeprowadzano aukcji, ich zezwolenia na wydobycie przyznano na bardzo korzystnych warunkach nierynkowych, co umożliwiało tym kopalniom ustalanie ceny rudy żelaza na znacznie niższym poziomie niż ich konkurenci, a nie na poziomie godziwej wartości rynkowej; (iii) mechanizm ceny IBM wdrożony przez rząd Indii, który jest wykorzystywany jako wskaźnik niektórych opłat i podatków, doprowadził do sztucznie zaniżonej ceny wszystkich rodzajów i klas rudy żelaza, w tym rudy żelaza dostarczanej JSW do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

3.2.2.2.3. Rynek sprzedaży wewnętrznej rudy żelaza do produkcji stali

(199) JSW posiadało prawa od rządu Indii do eksploatacji niektórych kopalni rudy żelaza. Ze względu na poufność dodatkowe szczegółowe informacje ujawniono wyłącznie JSW.

(200) Komisja zbadała, czy warunki oraz poziom cen kopalń wykorzystywanych przez JSW na użytek własny do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno były zniekształcone w wyniku polityki rządu Indii. Komisja ustaliła, że nowelizacja prawa górniczego z 2015 r., o której mowa w motywie 184, wprowadziła wymóg, aby rządy państw sprzedawały na aukcji przydział zezwoleń na wydobycie minerałów, w tym rudy żelaza. Zgodnie z regułą 6 przepisów dotyczących minerałów (aukcja) z 2015 r. ([77])wnioskodawcy muszą spełniać wymogi określone w sekcji 5 ustawy o kopalniach i minerałach ([78]), która stanowi, że rząd państwa nie może udzielić koncesji na wydobycie minerałów, chyba że dana osoba jest obywatelem Indii lub przedsiębiorstwem indyjskim. Zważywszy zatem na wykluczenie z procedury przetargowej przedsiębiorstwa zagraniczne, Komisja uznała, że procedura przetargowa nie jest rzeczywiście otwarta, ponieważ ogranicza się określonej liczby potencjalnych uczestników z rynku krajowego i wyklucza wszystkie zagraniczne podmioty prowadzące działalność w sektorze rudy żelaza, którzy potencjalnie mogliby złożyć bardziej konkurencyjne oferty niż operatorzy krajowi.

(201) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii stwierdził, że Komisja nie wykazała, iż wykluczenie oferentów spoza Indii z udziału w postępowaniach dotyczących przyznawania uprawnień wydobywczych doprowadziło do zniekształcenia cen rudy żelaza sprzedawanej na wewnętrzne potrzeby.

(202) Komisja uznała, że zmniejszenie puli kwalifikujących się oferentów skutecznie ograniczyło konkurencję, a tym samym uniemożliwiło uzyskanie wyższych ofert od uczestników spoza Indii, czego rząd Indii nie zakwestionował. Komisja uznała to za zakłócenie i stwierdziła, że nie ma znaczenia spekulowanie, jakie byłyby ceny, gdyby oferenci spoza Indii mogli uczestniczyć w tych postępowaniach. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(203) Ponadto Komisja przeanalizowała warunki cenowe dotyczące zezwoleń na wydobycie udzielonych JSW. Ponieważ stawka licytacyjna za zezwolenia na wydobycie, a w konsekwencji rzeczywista cena tych zezwoleń, jest powiązana z ceną IBM, poziom cen IBM ma bezpośredni wpływ na wynikające z tego opłaty licencyjne za wydobytą rudę żelaza. W rezultacie zakłócenia wynikające z interwencji rządu Indii na krajowym rynku rudy żelaza wyszczególnione w sekcji 3.2.2.2.2 miały również bezpośredni wpływ na ceny zezwoleń JSW na wydobycie rudy żelaza. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że cena rudy żelaza wydobywanej przez JSW również była zniekształcona.

(204) Z racji ograniczeń prawnych dotyczących udzielania zezwoleń na wydobycie zgodnie z ustawą we sprawie kopalń i zasobów mineralnych, o której mowa w motywie 200, a także związku między opłatami licencyjnymi i uprawnieniami koncesyjnymi przyznanymi JSW a zniekształconym kształtowaniem cen IBM Komisja stwierdziła, że zakłócenia na rynku indyjskim miały również wpływ na rudę żelaza pozyskiwaną przez JSW na użytek własny.

([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. Podatek wywozowy od rudy żelaza o zawartości żelaza powyżej 58 %

(205) Oprócz zakłóceń dotyczących kształtowania cen i wydobycia na użytek własny, mających zastosowanie do wszystkich gatunków rudy żelaza wykorzystywanych przez JSW, rząd Indii wprowadził, co najmniej od 2012 r., w tym także w okresie objętym dochodzeniem, podatek wywozowy od rudy żelaza o zawartości żelaza powyżej 58 %. Ze względu na poufność dodatkowe szczegółowe informacje na temat wykorzystania rudy tej klasy przez współpracującego producenta eksportującego ujawniono wyłącznie JSW.

(206) W okresie objętym dochodzeniem środek obowiązywał zgodnie z zawiadomieniem nr 58/2022 – Cła ([79]) na rudę żelaza o zawartości żelaza powyżej 58 %. Komisja oceniła już ten środek w dochodzeniu w ramach przeglądu wygaśnięcia z 2022 r. dotyczącym przywozu rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego z Indii ([80]) („rury z żeliwa ciągliwego"), w którym w motywie 147 stwierdziła, że w ramach tego środka krajowym przedsiębiorstwom wydobywającym rudę żelaza powierzono lub wyznaczono zadanie sprzedaży rudy żelaza na rynku lokalnym po niskiej cenie. Komisja stwierdziła również, że ów środek doprowadził do osiągnięcia pożądanego skutku politycznego polegającego na obniżeniu ceny krajowej rudy żelaza do sztucznie niskiego poziomu z korzyścią dla przemysłu niższego szczebla, w tym producentów produktu objętego postępowaniem, zakłócając tym samym rynek krajowy rudy żelaza w Indiach. W decyzjach tych Komisja wzięła pod uwagę obszerny materiał dowodowy, w tym prace przygotowawcze nad odpowiednimi przepisami ustawowymi i wykonawczymi, proaktywne monitorowanie wdrażania środka przez rząd Indii w celu zapewnienia osiągnięcia zamierzonego celu polityki, a także wyraźne skutki gospodarcze wynikające z tego ograniczenia, prowadzące do wyraźnego spadku cen krajowych w momencie wprowadzenia podatku wywozowego, również odzwierciedlające ich poziom.

(207) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii stwierdził, że podatek wywozowy miał zastosowanie wyłącznie do rudy żelaza o zawartości żelaza powyżej 58 %, czyli jednej z siedmiu klas rudy uwzględnianych w systemie ustalania cen IBM, oraz że Komisja nie dysponowała informacjami na temat klas rudy żelaza zamawianych przez JSW. Ponadto rząd Indii twierdził, że ustalenie Komisji, zgodnie z którym środek osiągnął pożądany skutek polityczny, dotyczyło wcześniejszego dochodzenia odnoszącego się do innego produktu i innego okresu objętego dochodzeniem, a zatem nie można go było wykorzystać w niniejszej sprawie. Rząd Indii twierdził również, że znaczna wielkość wywozu odnotowana w okresie objętym dochodzeniem była sprzeczna z ustaleniami Komisji.

(208) Komisja zauważyła, że informacje poufne znajdujące się w aktach obejmowały wystarczająco szczegółowe dane dotyczące klas rudy żelaza zamawianych przez JSW, aby umożliwić przeprowadzenie analizy. Komisja uznała również, że ponieważ ustalenie dotyczyło tego samego podatku wywozowego, obejmującego tę samą klasę rudy żelaza, i od czasu poprzedniego dochodzenia nie nastąpiły w tym zakresie żadne zmiany, ustalenie to pozostawało aktualne. Jeżeli chodzi o wielkość wywozu, Komisja uznała ten argument za nieistotny, ponieważ podatek wywozowy ze swej natury stanowi ograniczenie wywozu. W każdym razie, jak zauważono w motywie 197, całkowita wielkość wywozu rudy żelaza była bardzo mała w porównaniu z poziomem produkcji, przy czym, jak wskazano na stronie xi sprawozdania ISID, Indie należały do największych producentów rudy żelaza na świecie. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

3.2.2.2.5. Ograniczenia w transporcie rudy żelaza przeznaczonej na wywóz

(209) Rząd Indii przyjął w 2021 r. tzw. „politykę dotyczącą rudy żelaza z 2021 r." ([81]). Deklarowanym celem środka było wspieranie krajowej produkcji stali, jak stwierdzono w akapicie pierwszym jego wprowadzenia. W tym celu w polityce określono cztery kategorie klientów uszeregowanych według priorytetu przydziału wagonów do transportu rudy żelaza. Klienci, których działalność obejmowała wywóz rudy żelaza, zostali zaklasyfikowani do czwartej kategorii klientów, czyli kategorii o najniższym priorytecie. Środek ten stworzył wyraźną preferencję dla krajowych dostaw rudy żelaza, zgodnie z nadrzędną polityką rządu Indii mającą na celu zapewnienie wystarczających dostaw rudy żelaza po niskich cenach dla krajowych producentów niższego szczebla. Producenci rudy żelaza, którzy chcą wywozić rudę żelaza, napotykają dodatkową przeszkodę w związku z tym środkiem, jeżeli rozważaliby wywóz, a nie dostawy rudy żelaza na rynku krajowym. Potwierdza to również bardzo niski

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

([80]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2022/927 z dnia 15 czerwca 2022 r. nakładające ostateczne cło wyrównawcze na przywóz rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego (zwanego także żeliwem sferoidalnym) pochodzących z Indii w następstwie przeglądu wygaśnięcia zgodnie z art. 18 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1037 (Dz.U. L 161 z 16.6.2022, s. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Komunikat indyjskiego Ministerstwa Kolei nr 2020/TT-III/32/4 z dnia 15 stycznia 2021 r.

poziom wywozu rudy żelaza z Indii. W sprawozdaniu opublikowanym w styczniu 2026 r. przez indyjskie Ministerstwo Portów, Żeglugi i Dróg Wodnych ([82]) wskazano to ograniczenie jako pierwszą kwestię, którą należy się zająć, aby zwiększyć transport wodny rudy żelaza. W tabeli nr 18 sprawozdania poruszono kwestię niedoboru składów kolejowych do transportu rudy żelaza z kopalń do portów w ramach przydziału kategorii D dokonanego przez Ministerstwo Kolei. W raporcie stwierdzono, że ograniczenie to skutkuje niepełnym i niepewnym przydziałem składów, zwłaszcza w okresach dużego zapotrzebowania na transport towarów o wyższym priorytecie, co prowadzi do systemowych opóźnień w przydzielaniu składów kolejowych służących do transportu rudy żelaza do portów. W sprawozdaniu jako przykład podano port Paradip, którego przepustowość w zakresie przeładunku rudy żelaza wynosi 18 składów kolejowych dziennie, jednak średnia liczba dostarczanych składów wyniosła zaledwie 3,83 składu dziennie w roku obrotowym 2022–2023 oraz 4,09 składu dziennie w roku obrotowym 2023–2024.

(210) Komisja oceniła również ten środek w dochodzeniu w sprawie rur i przewodów rurowych z żeliwa ciągliwego i zauważyła w motywie 151, że środek ten przyznawał priorytet krajowemu transportowi rudy żelaza względem transportu rudy żelaza przeznaczonej na wywóz. Komisja zauważyła również, że celem polityki było promowanie krajowej produkcji stali. Komisja uznała zatem, że polityka ta stanowi środek na rzecz krajowego przemysłu stalowego, wykazując swój cel, jakim jest obniżenie ceny rudy żelaza.

(211) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii stwierdził, że środek ten nie regulował cen oraz że przyznanie niższego priorytetu ładunkom przeznaczonym na wywóz nie dowodziło, iż ceny krajowej rudy żelaza były zniekształcone. Rząd Indii dodał, że Komisja nie wykazała związku przyczynowego między tymi środkami a producentami objętymi dochodzeniem. Ponadto rząd Indii twierdził, że statystyki, do których odnosiła się Komisja, sugerowały ograniczenie dotyczące jednego konkretnego port, co nie pozwalało na ustalenie związku przyczynowego z producentem eksportującym objętym dochodzeniem.

(212) Komisja uznała argument, że środek ten nie regulował cen bezpośrednio, za nieistotny. Komisja uznała, że środek, który priorytetowo traktował transport krajowej rudy żelaza w stosunku do wywozu rudy żelaza, stanowił ograniczenie wywozowe, którego celem było faktyczne uprzywilejowanie krajowego przemysłu stalowego, w tym producenta eksportującego objętego dochodzeniem. Ponadto w motywach 216–219 Komisja określiła ilościowo korzyść, jaką producent eksportujący objęty dochodzeniem odniósł w wyniku wszystkich środków wymienionych w motywie 180. Komisja zauważyła, że celem przytoczonych statystyk było przedstawienie rzeczywistego przykładu tego, w jaki sposób środek ten rzeczywiście utrudniał wywóz rudy żelaza, a zatem przyczyniał się do zakłócenia cen rudy żelaza, zgodnie z wnioskiem przedstawionym w motywie 213. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

3.2.2.2.6. Wniosek

(213) Komisja stwierdziła, że wszystkie powyższe środki wdrożone przez rząd Indii doprowadziły do stabilnej podaży rudy żelaza po zniekształconych cenach z korzyścią dla krajowych producentów stali w Indiach.

3.2.2.3. Istnienie szczególnej sytuacji rynkowej wpływającej na krajowe ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno

(214) Komisja oceniła, czy określone w sekcji 3.2.2.2 środki wprowadzone przez rząd Indii, które skutkowały sztucznie zaniżonymi kosztami rudy żelaza dla krajowych producentów stali, stanowiły szczególną sytuację rynkową wpływającą na ceny krajowe płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja rozważyła, w jaki sposób środki te wpłynęły na koszty produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Indiach.

(215) Komisja przeanalizowała, czy krajowe ceny rudy żelaza na rynku indyjskim były rzeczywiście niższe niż niezniekształcone ceny rynkowe, na które te zakłócenia nie miały wpływu. Komisja oparła swoją analizę na danych uzyskanych od JSW, biorąc pod uwagę, że przedsiębiorstwo to było *de facto* jedynym producentem eksportującym produkt objęty dochodzeniem, a ponadto miało znaczny udział w krajowej produkcji i sprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Komisja sprawdziła, czy ceny krajowe płacone przez JSW za rudę żelaza wykorzystywaną do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pokrywały się z odpowiednimi cenami opublikowanymi przez IBM. Ponieważ mechanizm cenowy IBM zapewniał dostosowanie w znacznym stopniu wszystkich cen sprzedaży krajowej rudy żelaza do tej ceny, w tym zakupów dokonywanych przez JSW, Komisja skoncentrowała swoją szczegółową analizę cen na danych JSW.

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

(216) Aby sprawdzić wpływ zakłóceń spowodowanych środkami wprowadzonymi przez rząd Indii na krajowe ceny rudy żelaza, Komisja wzięła pod uwagę wartość odniesienia, którą można wykorzystać do przedstawienia nieznieksztalconych cen rudy żelaza w normalnych warunkach rynkowych na rynku krajowym. Komisja przeprowadziła ocenę w odniesieniu do JSW.

(217) Koszt rudy żelaza dla JSW jest kosztem ważonym odpowiednich trzech źródeł rudy żelaza wskazanych w motywie 179. Z powodów przedstawionych w motywach 182–198 Komisja uznała, że wspomniane zakłócenia miały wpływ na wszystkie ceny krajowe rudy żelaza, a zatem nie istniały odpowiednie nieznieksztalcone ceny krajowe umożliwiające porównanie skutków polityki rządu Indii, ponieważ cztery główne źródła zakłóceń miały wpływ na całą rudę żelaza sprzedawaną na rynku krajowym. W związku z tym Komisja musiała porównać ceny krajowe rudy żelaza płacone przez JSW i ceny IBM z wartością odniesienia jako reprezentatywną i możliwie najbardziej zbliżoną do nieznieksztalconej ceny krajowej. Ponieważ, jak wyjaśniono w motywach 199–204, Komisja stwierdziła również, że koszty rudy żelaza pozyskiwanej na wewnętrzne potrzeby były zniekształcone, Komisja musiała porównać koszty rudy żelaza pozyskiwanej na użytek własny z tą samą reprezentatywną wartością odniesienia.

(218) W związku z tym Komisja uznała, jako odpowiednią wartość odniesienia, cenę eksportową indyjskiej rudy żelaza do wszystkich miejsc przeznaczenia. Biorąc pod uwagę ograniczony wywóz rudy żelaza ze względu na wszystkie środki polityczne wprowadzone przez rząd Indii, Komisja oparła się na cenach eksportowych rudy żelaza z dwiema różnymi grupami reprezentatywnej zawartości żelaza i skonstruowała cenę odniesienia dla wszystkich pozostałych gatunków rudy żelaza na podstawie różnic w cenie krajowej każdego gatunku. Porównanie to wykazało znacznie niższe ceny krajowe rudy żelaza i koszty rudy żelaza pozyskiwanej na użytek własny w przypadku odpowiednich gatunków w Indiach. Dostosowana cena rudy żelaza, składająca się ze średnich ważonych cen lub kosztów żelaza ze źródeł krajowych, była również znacznie wyższa niż nieskorygowana cena rudy żelaza.

(219) Ze względu na poufność dodatkowe szczegółowe informacje dotyczące udziału źródeł rudy żelaza w produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno ujawniono wyłącznie przedsiębiorstwu JSW. Wykorzystując dostosowany koszt rudy żelaza i biorąc pod uwagę udział kosztów rudy żelaza w całkowitych kosztach produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, Komisja oszacowała, że koszt płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno byłby wyższy w przypadku braku sztucznie zaniżonych kosztów rudy żelaza, a zatem istnieje szczególna sytuacja rynkowa wpływająca na ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na rynku krajowym, która ma wpływ na JSW. Wniosek ten uwzględnia również krajową strukturę rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, na którym istnieje kilku dominujących producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno i bardzo niewielu importerów. W związku z tym niskie ceny rudy żelaza musiały mieć natychmiastowy bezpośredni wpływ na obniżenie krajowych cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno dla tych kilku dominujących dostawców rynkowych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, potwierdzając istnienie szczególnej sytuacji rynkowej w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

(220) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii stwierdził, że Komisja nie wykazała, dlaczego cena IBM była niewiarygodna ani dlaczego nie mogła być dobrą ceną odniesienia. Rząd Indii dodał, że Komisja nie wykazała, dlaczego różnice między ceną IBM a wartością odniesienia wybraną przez Komisję wynikały z zakłócenia na rynku krajowym. Zdaniem rządu Indii różnice te mogły wynikać z różnic między rynkiem krajowym a rynkiem wywozowym, takich jak fakt, że dotyczyły one różnych rynków, punktów sprzedaży i warunków konkurencji. Ponadto rząd Indii twierdził, że ponieważ Komisja nie udowodniła, że środki wymienione w motywie 180 spowodowały zakłócenia cen, nie wykazała również, że środki te wywołały łączny skutek w postaci zakłócenia krajowych cen rudy żelaza. Rząd Indii zarzucił również, że Komisja nie udowodniła, iż skoncentrowana struktura rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno i niski poziom przywozu były spowodowane wprowadzeniem wspomnianych środków dotyczących rudy żelaza lub że środki te skutkowały niższymi cenami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Z tych wszystkich względów rząd Indii stwierdził, że Komisja nie dysponowała wystarczającymi dowodami, aby stwierdzić istnienie szczególnej sytuacji rynkowej.

(221) Komisja zauważyła, że w motywach 182–198 wykazała, dlaczego cena IBM była zniekształcona, a zatem niewiarygodna, i zaproponowała w motywie 218 nieznieksztalconą wartość odniesienia. Rząd Indii nie wyjaśnił, w jaki sposób wskazane przez niego czynniki mogłyby wyjaśnić różnicę między ceną IBM a wartością odniesienia. W tym względzie Komisja zauważyła, że na rynkach konkurencyjnych, tj. na rynkach niezakłóconych, cena krajowa i cena eksportowa byłyby zbieżne. Ponadto Komisja zauważyła, że rząd Indii nie przedstawił wartości odniesienia alternatywnych do tych zaproponowanych przez Komisję. Z powodów przedstawionych w motywach 182–213 Komisja uznała, że środki określone w motywie 180 zniekształciły ceny krajowe rudy żelaza. W motywach 218–219 Komisja określiła również skalę tych zakłóceń, porównując ceny z nieznieksztalconą wartością odniesienia. Komisja zaznaczyła, że faktyczna wartość miała charakter poufny, lecz została ujawniona producentowi eksportującemu objętemu dochodzeniem. Komisja uznała zatem, że przedstawiła wystarczające dowody i argumenty uzasadniające stwierdzenie istnienia szczególnej sytuacji rynkowej. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(222) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Indii stwierdził, że dwa elementy dowodzą, iż krajowy rynek rudy żelaza funkcjonował na zasadach rynkowych. Po pierwsze, że większość produkcji pochodziła z kopalń komercyjnych, z których wydobywana ruda żelaza jest wykorzystywana na sprzedaż inną niż na wewnętrzne potrzeby, a po drugie, że sprawozdania finansowe NMDC i OMC wykazały, że były one rentowne. Rząd Indii twierdził ponadto, że w poprzednim dochodzeniu dotyczącym płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco Komisja nie stwierdziła żadnych zakłóceń cen rudy żelaza, które uzasadniałyby stwierdzenie istnienia szczególnej sytuacji rynkowej, a zatem – zdaniem rządu Indii – nie było możliwe stwierdzenie istnienia szczególnej sytuacji rynkowej w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, które są produktem rynku niższego szczebla w stosunku do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Wreszcie rząd Indii twierdził, że Komisja powinna była wykorzystać do analizy cen rudy żelaza rzeczywiste koszty zakupu rudy żelaza poniesione przez JSW.

(223) W motywach 182–204 Komisja wyjaśniła, dlaczego NMDC i OMC były podmiotami kształtującymi ceny IBM. Komisja nie uznała, że dwa elementy, na które powołuje się rząd Indii, miały znaczenie dla podważenia ustalenia dotyczącego zakłóceń. Jeżeli chodzi o pierwszy element, Komisja odniosła się już do udziałów w rynku w motywie 182. Jeżeli chodzi o drugi element, Komisja uznała, że osiąganie zysków nie wyklucza możliwości kształtowania cen przez dane przedsiębiorstwo. Ponadto Komisja zauważyła, że ustalenia poczynione w niniejszym dochodzeniu wynikały z istotnych danych i informacji zgromadzonych do celów niniejszego dochodzenia i nie uznała za istotne porównania ustaleń z innych dochodzeń. Wreszcie Komisja wyjaśniła już i określiła ilościowo w motywach 218–219 zakłócenia krajowych cen rudy żelaza, a w motywach 233–234 wskazała powody, dla których musiała dostosować wartość normalną. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

3.2.2.3.1. Wniosek

(224) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że w Indiach istniała szczególna sytuacja rynkowa wpływająca na krajowe ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

3.2.2.4. Właściwe porównanie

(225) Komisja oceniła, czy ze względu na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej można dokonać właściwego porównania w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego między wartością normalną a ceną eksportową JSW. W tym celu Komisja oceniła względny wpływ szczególnej sytuacji rynkowej na sprzedaż krajową i eksportową.

(226) Komisja stwierdziła, że warunki konkurencji w Indiach i w Unii znacznie się różniły.

(227) Jak wskazano w tabeli 1, indyjski rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, którego konsumpcja szacowana jest na 21 178 934 ton, był zdominowany przez indyjskich producentów, przy czym udział przywozu wynosił jedynie około 2 %. Zgodnie z informacjami zawartymi w aktach sprawy ten niski poziom przywozu obserwowano od co najmniej trzech lat. Komisja zauważyła zatem, że indyjski rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno charakteryzuje się nieznacznym poziomem przywozu. Na tym rynku wszyscy indyjscy producenci odnoszą korzyści z istnienia szczególnej sytuacji rynkowej, sztucznie obniżając swoje koszty. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że szczególna sytuacja rynkowa ma znaczący wpływ na ceny krajowe płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(228) Unijny rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno charakteryzuje się natomiast obecnością zarówno producentów unijnych, jak i przywozu z kilku krajów, jak wskazano w sekcjach 4.1, 4.4 i 5.2. W związku z tym potencjalny wpływ istnienia szczególnej sytuacji rynkowej na cenę eksportową w wywozie do Unii zostałby w każdym razie znacznie złagodzony przez istnienie szeregu innych czynników kształtowania się takich cen eksportowych. Czynniki te obejmują między innymi konkurencję ze strony producentów unijnych, którzy nie korzystają z podobnej szczególnej sytuacji rynkowej w zakresie dostaw rudy żelaza, fakt, że na rynku UE istnieje tylko jeden indyjski producent eksportujący, a nie więcej indyjskich przedsiębiorstw, lub istnienie wszystkich innych producentów eksportujących z państw objętych dochodzeniem, jak również z innych państw.

(229) Na podstawie wszystkich powyższych elementów Komisja stwierdziła, że szczególna sytuacja rynkowa miała różny wpływ na ceny krajowe w porównaniu z cenami eksportowymi. W związku z tym szczególna sytuacja rynkowa nie pozwoliła na właściwe porównanie krajowych cen indyjskich z cenami eksportowymi zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

(230) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń JSW i rząd Indii twierdziły, że Komisja nie wykazała, iż domniemana szczególna sytuacja rynkowa miała odmienny wpływ na ceny krajowe i eksportowe, a zatem uniemożliwiała dokonanie właściwego porównania. JSW twierdziło, że ponosiło takie same koszty produkcji niezależnie od tego, czy produkt objęty postępowaniem był sprzedawany na rynku krajowym, czy wywożony. Ponadto JSW i rząd Indii twierdziły, że Komisja nie wyjaśniła w wystarczającym stopniu, w jaki sposób czynniki wymienione w motywach 227 i 228 oddziaływały łącznie ze szczególną sytuacją rynkową, uniemożliwiając porównanie cen krajowych i eksportowych. Rząd Indii twierdził również, że ustalenie Komisji opierało się na „niepopartej dowodami" prognozie, zgodnie z którą ceny eksportowe byłyby obniżone, a nie na ustaleniu opartym na konkretnych dowodach, oraz że Komisja nie określiła skali domniemanego odmiennego wpływu. Rząd Indii twierdził ponadto, że gdyby ogólna różnica w strukturze rynku była wystarczająca, drugi warunek określony w art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego byłby spełniony automatycznie, co rząd Indii uznał za niewystarczające. Ponadto JSW twierdziło, że rozumowanie Komisji było sprzeczne, ponieważ mniejsza konkurencja na rynku indyjskim powinna była doprowadzić do wyższych cen, a większa konkurencja na rynku UE – do niższych cen niezależnie od struktury kosztów. JSW dodało, że ustalenie to byłoby zgodne z wysokością jej marginesu dumpingu obliczonego bez korekty z tytułu szczególnej sytuacji rynkowej.

(231) Komisja nie zgodziła się z zarzutem, że nie wykazała, iż szczególna sytuacja rynkowa miała odmienny wpływ na ceny krajowe i eksportowe. Komisja zauważyła, że niezależnie od tego, czy koszty produkcji były takie same w przypadku produktów sprzedawanych na rynku krajowym i produktów wywożonych, w motywach 227–229 wyjaśniła, dlaczego stwierdzona w Indiach szczególna sytuacja rynkowa uniemożliwiała dokonanie właściwego porównania ze względu na różnice w panujących warunkach konkurencji w Indiach i w UE. W tym względzie w sprawozdaniu zespołu orzekającego w sprawie DS529 uznano, że warunki konkurencji stanowiły czynnik, który miał odmienny wpływ na ceny krajowe i ceny importowe ([83]).

(232) Konkretnie rzecz ujmując, podczas gdy w Indiach na kształtowanie cen wpływała stwierdzona szczególna sytuacja rynkowa, ze względu na to, że przynosiła korzyści producentom krajowym, przy jednoczesnym niemal całkowitym braku konkurencji ze strony producentów zagranicznych, w Unii szczególna sytuacja rynkowa miała zupełnie inny wpływ (o ile w ogóle występował), ponieważ panujące warunki konkurencji, a w konsekwencji kształtowanie cen, wynikały z podaży ze strony producentów z wielu państw, którzy nie korzystali ze środków powodujących powstanie szczególnej sytuacji rynkowej. Takie wnioski oparto na okolicznościach faktycznych ustalonych w niniejszym dochodzeniu, jak wyjaśniono w motywach 227 i 228, a JSW nie przedstawiło żadnych dowodów przeciwnych. Komisja uznała, że na potrzeby art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego wystarczające było ustalenie, iż stwierdzona szczególna sytuacja rynkowa wpływała na kształtowanie cen sprzedaży krajowej, podczas gdy odmienne panujące warunki rynkowe, a tym samym odmienny sposób kształtowania cen w UE, skutkowały innym wpływem tej sytuacji (o ile w ogóle występował), co uniemożliwiało właściwe porównanie cen krajowych i eksportowych. Ponadto Komisja uznała, że argument JSW dotyczący związku między poziomem konkurencji a poziomem cen nie miał znaczenia w kontekście porównania cen krajowych i cen w UE, ponieważ odnosił się jedynie do cen w Indiach z jednej strony i cen w UE z drugiej strony. W związku z tym Komisja potwierdziła ustalenia i wnioski zawarte w motywach 225–229.

3.2.3. *Wartość normalna*

(233) Jak wskazano w motywach 179–229 w odniesieniu do istnienia szczególnej sytuacji rynkowej na indyjskim rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, Komisja stwierdziła, że cała sprzedaż krajowa JSW była objęta skutkami tej sytuacji, ponieważ zestaw środków wdrożonych przez rząd Indii doprowadził do sztucznego zaniżenia kosztu rudy żelaza niezbędnej do całej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. W związku z tym Komisja skonstruowała wartość normalną na podstawie kosztów produkcji w kraju pochodzenia powiększonych o uzasadnioną kwotę z tytułu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

(234) Zgodnie z art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego wszystkie koszty zarejestrowane przez JSW zostały wykorzystane do skonstruowania wartości normalnej, z wyjątkiem rudy żelaza pozyskiwanej na rynku krajowym. W odniesieniu do tych kosztów rudy żelaza Komisja oparła się na reprezentatywnych nieznieksztalconych cenach rudy żelaza, jak opisano w motywach 216–219. Jeżeli chodzi o koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne Komisja wykorzystała ogólne zweryfikowane wydatki na pokrycie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych zgłoszone przez JSW w odniesieniu do sprzedaży krajowej produktu objętego postępowaniem. Jeżeli chodzi o zyski, Komisja zastosowała rozsądną marżę zysku opartą na sprzedaży przez JSW różnych rodzajów produktów z płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na rynku krajowym.

([83]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru, WT/DS529/R, pkt 7.80.

(235) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń JSW stwierdziło, że zespoły orzekające WTO i Organ Apelacyjny uznały, że art. 2.2.1.1 porozumienia WTO nie zezwala na korekty kosztów takie jak te dokonane przez Komisję. Ponadto JSW nie zgodziło się z metodą zastosowaną przez Komisję w celu ustalenia rozsądnej marży zysku. W szczególności JSW twierdziło, że ponieważ Komisja nie miała dowodów na to, że JSW było w stanie odzwierciedlić wzrost kosztów w swoich cenach krajowych, powinna była obliczyć zysk na podstawie sprzedaży dokonywanej w zwykłym toku handlu, z uwzględnieniem zwiększonych kosztów produkcji wynikających ze szczególnej sytuacji rynkowej, zgodnie z podejściem przyjętym w poprzednich dochodzeniach, w których Komisja nie uwzględniła kosztów produkcji na podstawie art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Ponadto JSW twierdziło, że przy określaniu ilościowym skutków szczególnej sytuacji rynkowej Komisja nie powinna była wprowadzić korekty z tytułu podatku wywozowego, ponieważ doprowadziła ona do ustalenia ceny skonstruowanej niezgodnej z międzynarodową ceną rynkową.

(236) Komisja zauważyła, że JSW nie wyjaśniło, w jaki sposób metodyka zastosowana przez Komisję była niezgodna z prawem WTO. Wykładnia, którą zdaje się sugerować JSW, pozbawiłaby sensu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego i art. 2.2 porozumienia antydumpingowego WTO. Komisja przypomina, że w sprawie DS529 ([84]) zespół orzekający wyraźnie uznał, iż szczególna sytuacja rynkowa może wynikać z niskich cen nakładów produkcyjnych. W związku z tym art. 2 ust. 5 rozporządzenia podstawowego (i art. 2.2.1.1 porozumienia antydumpingowego WTO) nie można interpretować w sposób pozbawiający organ prowadzący dochodzenie wszelkich możliwości przeciwdziałania szczególnej sytuacji rynkowej wynikającej z kosztów. Jest oczywiste, że w przypadku szczególnej sytuacji rynkowej wynikającej z kosztów należy zastąpić koszt, na który ta sytuacja miała wpływ. W tym względzie Komisja przypomina również, że w sprawozdaniu zespołu orzekającego w sprawie DS529 ([85]) wspomnianym przez JSW zespół orzekający wyraźnie stwierdził, że mogą istnieć „przekonujące powody" inne niż te wyraźnie wymienione w art. 2.2.1.1 porozumienia antydumpingowego WTO, które umożliwiają organowi prowadzącemu dochodzenie niewykorzystywanie kosztów ujętych w ewidencji prowadzonej przez producenta eksportującego. Istnienie szczególnej sytuacji rynkowej wynikającej z kosztów stanowi niewątpliwie taki „przekonujący powód".

(237) Jeżeli chodzi o metodę ustalania uzasadnionego zysku na podstawie art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego w związku z istnieniem szczególnej sytuacji rynkowej, Komisja skonstruowała wartość normalną, jak wskazano w motywie 233, na podstawie kosztów produkcji w kraju pochodzenia powiększonych o rozsądną kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz kwotę zysku. Komisja uznała, że oparcie tego zysku na wszystkich transakcjach dokonanych w zwykłym toku handlu z wykorzystaniem danych przedstawionych przez JSW w podziale na rodzaj produktu pozwoliło ustalić uzasadniony zysk spełniający wszystkie wymogi określone w art. 2 ust. 6. JSW nie przedstawiło żadnych dowodów wskazujących, dlaczego taka metoda nie byłaby uzasadniona zgodnie z wymogami art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego. Biorąc pod uwagę, że środki przeanalizowane w dochodzeniu przyniosły korzyści całemu krajowemu przemysłowi płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Indiach, jak stwierdzono w motywie 213, oraz krajową strukturę indyjskiego rynku tych wyrobów, na którym działa kilku dominujących producentów, a przywóz jest bardzo ograniczony, Komisja uznała, że zastosowana metoda pozwoliła ustalić rozsądny zysk, który nie przekraczał zysku zwykle uzyskiwanego przez innych eksporterów lub producentów ze sprzedaży produktów należących do tej samej ogólnej kategorii na rynku krajowym kraju pochodzenia.

(238) Jeżeli chodzi o korektę z tytułu podatku wywozowego, Komisja zauważyła, że zastosowała ten podatek wyłącznie do klas rudy żelaza o zawartości żelaza przekraczającej 58 %. Komisja zauważyła również, że JSW nie zakwestionowało faktu, iż klasy te rzeczywiście podlegały temu podatkowi wywozowemu. W związku z tym, nawet jeżeli występowała różnica między indyjską rudą żelaza o zawartości żelaza przekraczającej 58 % a rudą żelaza pochodzącą z innych państw, musiała ona wynikać z przyczyn innych niż podatek wywozowy.

3.2.4. *Cena eksportowa*

(239) Objęty próbą producent eksportujący prowadził wywóz do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów. W związku z powyższym cena eksportowa była ceną faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem przy jego sprzedaży na wywóz do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

([84]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru, WT/DS529/R, pkt 7.81.
([85]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – Środki antydumpingowe w dotyczące papieru, WT/DS529/R, pkt 7.117.

3.2.5. *Porównanie*

(240) W art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nałożono na Komisję obowiązek dokonania obiektywnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową na tym samym poziomie handlu oraz uwzględnienia różnic w czynnikach wpływających na ceny i ich porównywalność. W omawianym przypadku Komisja zdecydowała się porównać wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na poziomie *ex-works*. Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w stosownych przypadkach wartość normalną i cenę eksportową dostosowano w celu: (i) wyrównania ich z powrotem do poziomu *ex-works*; oraz (ii) uwzględnienia różnic w czynnikach, co do których stwierdzono i wykazano, że mają wpływ na ceny i porównywalność cen.

3.2.5.1. Dostosowania wartości normalnej

(241) Jak wyjaśniono w motywie 234, wartość normalną ustalono na poziomie *ex-works* na podstawie kosztów produkcji powiększonych o kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, które uznano za odpowiednie w odniesieniu do tego poziomu handlu. W związku z tym nie były konieczne dostosowania w celu wyrównania wartości normalnej z powrotem do poziomu *ex-works*. Komisja nie znalazła podstaw do dokonania jakichkolwiek korekt wartości normalnej ani żaden z objętych próbą producentów eksportujących nie wystąpił o takie korekty.

3.2.5.2. Dostosowania ceny eksportowej

(242) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: cła, innych opłat przywozowych, frachtu, ubezpieczenia, kosztów przeładunku i załadunku oraz kosztów dodatkowych.

(243) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszty opakowania, opłaty bankowe, prowizje i koszty kredytu.

3.2.6. *Marginesy dumpingu*

(244) W przypadku objętego próbą współpracującego producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynosi 9,5 %.

(245) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń JSW twierdziło, że cena CIF w przypadku sprzedaży dokonywanej za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych powinna zostać podwyższona w celu uwzględnienia zysku oraz kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych tych przedsiębiorstw. JSW dodało, że Komisja zastosowała takie podejście w poprzednich dochodzeniach.

(246) Komisja zauważyła, że JSW nie przedstawiło żadnych dowodów dotyczących ceny CIF na granicy Unii mającej zastosowanie do transakcji z udziałem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. Ponadto Komisja uznała, że każde dochodzenie dotyczy konkretnego przypadku oraz że ustalenia i wnioski wyciągnięte w tym dochodzeniu opierały się na rzeczywistych danych i informacjach zgromadzonych i zweryfikowanych w jego toku. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(247) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniej ważonej marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym margines ten określono na podstawie marginesu ustalonego dla objętego próbą producenta eksportującego. Na tej podstawie ostateczny margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą ustalono na 9,5 %.

(248) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Indiach Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych Eurostatu.

(249) Poziom współpracy w przedmiotowej sprawie jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił około 100 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustanowić margines dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie objętego próbą przedsiębiorstwa współpracującego.

(250) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,5
Cały pozostały przywóz pochodzący z państwa, którego dotyczy postępowanie	9,5

3.3. **Japonia**

3.3.1. *Przedsiębiorstwa powiązane i warunki rynkowe*

(251) Po wydaniu decyzji w sprawie kontroli wyrywkowej, ponieważ Komisja uznała je za powiązane w dochodzeniu w sprawie wyrobów płaskich walcowanych na gorąco ([86]), Nippon Steel stwierdziło do celów niniejszego dochodzenia, że nie jest powiązane z przedsiębiorstwem handlowym Marubeni-Itochu Steel Inc. („MISI") – przedsiębiorstwem prowadzącym zarówno sprzedaż krajową, jak i eksportową produktu objętego postępowaniem wytwarzanego przez Nippon Steel. W tym względzie Nippon Steel przypomniało kryteria identyfikacji osób powiązanych zawarte w art. 127 ust. 1 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2015/2447 ([87]) („akt wykonawczy do unijnego kodeksu celnego") i przedstawiło szczegółowe informacje na temat powiązań korporacyjnych między tymi dwoma przedsiębiorstwami. Na tej podstawie Nippon Steel stwierdziło, że sam fakt posiadania przez Nippon Steel posiada udziałów w podmiocie trzecim równolegle z MISI jest niewystarczający do stwierdzenia, że MISI jest powiązane z Nippon Steel. Na poparcie tego argumentu Nippon Steel przypomniało, że w dochodzeniu antysubsydyjnym dotyczącym nowych pojazdów elektrycznych o napędzie akumulatorowym przeznaczonych dla pasażerów pochodzących z ChRL ([88]) Komisja nie traktowała grupy SAIC i China FAW Corporation Limited jako powiązanych, mimo że miały one spółki joint venture z Volkswagenem, jak wynikałoby z załącznika do rozporządzenia w sprawie ceł ostatecznych w ramach tego dochodzenia ([89]), i podobnie Komisja nie traktowała jako powiązanych producentów, którzy mieli spółki joint venture z producentem akumulatorów CATL.

(252) Na podstawie przedstawionych szczegółowych informacji Komisja uznała, że między Nippon Steel a MISI istniał związek oparty na współwłasności podmiotu trzeciego, który przedsiębiorstwa wspólnie kontrolowały zgodnie z art. 127 ust. 1 lit. g) aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego i związek ten sprawił, że ww. przedsiębiorstwa stały się prawnie uznanymi wspólnikami w działalności gospodarczej zgodnie z art. 127 ust. 1 lit. b) aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego. W tym względzie na wstępie Komisja zauważyła, że samo Nippon Steel, w dochodzeniu antydumpingowym w sprawie niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzących z Japonii, zgłosiło z własnej inicjatywy MISI jako podmiot powiązany właśnie ze względu na fakt, że Nippon Steel i MISI posiadały łącznie prawie 100 % udziałów we wspomnianym podmiocie trzecim ([90]). W każdym razie, jak wynika z dokumentów dostarczonych przez Nippon Steel w ramach obecnego dochodzenia, sytuacja była taka sama w okresie objętym dochodzeniem, kiedy to Nippon Steel i MISI miały uprawnienia do mianowania prawie wszystkich członków zarządu, w tym prezesa. Ponadto w odniesieniu

([86]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2025/1919, motyw 99.

([87]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny kodeks celny (Dz.U. L 343 z 29.12.2015, s. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).

([88]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2024/2754 z dnia 29 października 2024 r. nakładające ostateczne cło wyrównawcze na przywóz nowych pojazdów elektrycznych o napędzie akumulatorowym przeznaczonych do przewozu osób pochodzący z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).

([89]) Tamże.

([90]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2025/1919, motyw 84 i przypis 11.

do swoich ustaleń w dochodzeniu antysubsydyjnym dotyczącym pojazdów elektrycznych o napędzie akumulatorowym z ChRL Komisja zauważyła, że z części normatywnej i załącznika do rozporządzenia wykonawczego (UE) 2024/2754 wynika, iż grupa SAIC i China FAW Corporation Limited miały różne spółki joint venture z Volkswagenem. Natomiast w przedmiotowej sprawie występuje współwłasność tego samego podmiotu trzeciego, nad którym MISI i Nippon Steel sprawują wspólną kontrolę. Ponadto Komisja uznała producenta za powiązanego z CATL ([91]). W każdym razie ustalenie stosunku między stronami powinno opierać się na faktach i okolicznościach każdej sprawy. Sprawa dotycząca pojazdów elektrycznych o napędzie akumulatorowym z ChRL dotyczyła dochodzenia antysubsydyjnego, w którym uwzględniono konkretne fakty i okoliczności. Z kolei przedmiotowe dochodzenie jest dochodzeniem antydumpingowym dotyczącym innego kraju, innych realiów gospodarczych, innego produktu/sektora oraz innych faktów i okoliczności; W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(253) Ponadto Nippon Steel twierdziło, że nie było prawnie uznanym wspólnikiem MISI w działalności gospodarczej z racji udziałów w podmiocie trzecim, ponieważ Trybunał Sprawiedliwości w sprawie Baltic Master ([92]) dla takiej kwalifikacji wymagał spełnienia przesłanek przewidzianych w przepisach krajowych dotyczących statusu uznanych wspólników w działalności gospodarczej, a MISI i Nippon Steel nie zawarły takiej umowy (tzw. *kumiai*) przewidzianej w prawie japońskim.

(254) Komisja zauważyła jednak, że Nippon Steel i MISI wspólnie posiadały bezpośrednio prawie 100 % udziałów w podmiocie trzecim. Niezależnie od definicji prawnej przedsiębiorstw powiązanych w Japonii na mocy prawa japońskiego zgodnie z przywołanym art. 127 aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego, czyli przepisem zwykle stosowanym do ustalania stosunków w dochodzeniach w sprawie ochrony handlu w Unii, strony te, jako współwłaścicieli trzeciego przedsiębiorstwa na mocy prawa japońskiego, uznaje się za prawnie uznanych wspólników w działalności gospodarczej na podstawie art. 127 ust. 1 lit. b) aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego, a zatem za strony powiązane. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(255) Ponadto Nippon Steel twierdziło, że nie jest w stanie wywierać presji na MISI ani kierować jego działaniami, ponieważ wielkość wspólnych podmiotów była nieznaczna w porównaniu z Nippon Steel i MISI.

(256) Komisja zauważyła, że w art. 127 aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego nie wspomniano o żadnym wymogu dotyczącym względnej wielkości kontrolowanego podmiotu trzeciego w porównaniu z podmiotami kontrolującymi. W związku z tym nawet jeżeli podmiot trzeci jest mniejszy pod względem przychodów i personelu, związek można nadal ustalić na podstawie art. 127 ust. 1 lit. g) aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(257) W każdym razie Nippon Steel twierdziło, że jeżeli Komisja postanowi podtrzymać swoje stanowisko, że MISI jest podmiotem powiązanym z Nippon Steel, to powinna uznać, że sprzedaż między Nippon Steel a MISI odbywa się na warunkach rynkowych i powinna traktować sprzedaż na rzecz tych podmiotów w sposób podobny do sprzedaży Nippon Steel na rzecz podmiotów niepowiązanych. Na poparcie tego twierdzenia Nippon Steel przedstawiło poufne informacje dotyczące umów ramowych między Nippon Steel a jego przedsiębiorstwami handlowymi, procesu sprzedaży i zakupów produktu objętego postępowaniem dokonywanych przez MISI.

(258) Na wstępie Komisja przyznała, że umowy ramowe z podmiotami powiązanymi, które zostały jej przekazane, były podobne pod względem treści i warunków. Jednak żadna z umów ramowych nie precyzowała, w jaki sposób ustalono ceny końcowe i wypłacono prowizje, ani nie określono innych szczegółów istotnych dla określenia transakcji zawartych na warunkach rynkowych.

(259) Ponadto z twierdzeń zawartych w oświadczeniu przedstawionym przez przedsiębiorstwo oraz z przeprowadzonych weryfikacji wynika, że negocjacje cenowe z udziałem powiązanych przedsiębiorstw handlowych w praktyce odbywały się albo za pośrednictwem przedsiębiorstwa handlowego, albo bezpośrednio z klientem, co oznacza, że wpływ przedsiębiorstwa handlowego w tych negocjacjach ograniczał się do działania w charakterze pośrednika lub „łącznika". Cenę końcową ustalano zatem głównie albo na podstawie przyjęcia oferty Nippon Steel przez odbiorcę końcowego, albo na podstawie przyjęcia przez Nippon Steel kontroferty odbiorcy końcowego. Ze względu na ograniczony (ewentualny) wpływ powiązanego przedsiębiorstwa handlowego na ustalanie cen uznano, że cena stosowana między podmiotami powiązanymi jest niewiarygodna.

([91]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2024/2754, motywy 152 i 518.

([92]) Wyrok z dnia 9 czerwca 2022 r., Baltic Master, sprawa C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, pkt 36.

(260) Ponadto Komisja nie zakwestionowała tego, że MISI mogło swobodnie sprzedawać i kupować od innych niepowiązanych producentów. Komisja zauważyła jednak, że porównanie cen jednostkowych poszczególnych dostawców produktu objętego dochodzeniem z cenami stosowanymi przez MISI w okresie objętym dochodzeniem, przedstawione przez samo MISI w odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, wykazało, że cena jednostkowa Nippon Steel była rzeczywiście najniższa w porównaniu z innymi japońskimi producentami.

(261) W każdym razie Komisja porównała, w podziale na rodzaje produktu, cenę na poziomie FOB sprzedaży eksportowej przeznaczonej do Unii między Nippon Steel a MISI oraz między Nippon Steel a jego innym powiązanym przedsiębiorstwem handlowym eksportującym Nippon Steel Trading Corporation („NST"). Porównanie to wykazało, że cena między Nippon Steel a MISI oraz cena między Nippon Steel a NST były zbieżne (1,5 % różnicy). Zatem przedsiębiorstwo MISI korzystało z tych samych cen stosowanych wobec powiązanego przedsiębiorstwa handlowego NST, którego powiązania z Nippon Steel nie zostały zakwestionowane.

(262) W związku z tym Komisja odrzuciła argument, że sprzedaż Nippon Steel na rzecz MISI odbywała się na warunkach rynkowych.

(263) Podsumowując, Nippon Steel stwierdziło, że na poparcie argumentów streszczonych powyżej w niniejszej sekcji MISI odpowie oddzielnie na odpowiednie części kwestionariusza. Komisja otrzymała odpowiedzi MISI i jego powiązanego importera w Unii Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH („MISEA") na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(264) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Nippon Steel ponownie nie zgodziło się z wnioskiem Komisji, że jest powiązane z MISI. Nie przedstawiło jednak żadnych nowych argumentów ani dowodów. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(265) Rząd Japonii stwierdził, że chociaż prawdą jest, iż Nippon Steel i MISI wspólnie posiadały udziały w podmiocie trzecim niezwiązanym z transakcjami będącymi przedmiotem niniejszego dochodzenia, Nippon Steel nie sprawowało bezpośredniej ani pośredniej kontroli nad MISI. W związku z tym według rządu Japonii posiadanie mniejszościowego pakietu udziałów w podmiocie trzecim nieuczestniczącym w odpowiednich transakcjach wywozowych nie mogło zatem stanowić wystarczającej podstawy do stwierdzenia, że Nippon Steel i MISI są ze sobą powiązane w rozumieniu art. 2.3 porozumienia antydumpingowego WTO.

(266) Komisja przyznała, że Nippon Steel nie sprawowało bezpośredniej kontroli nad MISI, ponieważ powiązanie między tymi przedsiębiorstwami wynikało ze wspólnej własności w podmiocie trzecim. Powiązanie to prowadziło jednak do istnienia związku między tymi przedsiębiorstwami w rozumieniu art. 2.3 porozumienia antydumpingowego WTO w zakresie, w jakim MISI dokonywało wywozu do Unii wyłącznie produktu objętego dochodzeniem wytwarzanego przez Nippon Steel, a nie produktu objętego dochodzeniem nabywanego od innych japońskich producentów i przez nich wytwarzanego. Ustalenia poczynione w toku dochodzenia wykazały, że takie zachowanie handlowe nie wynikało z porozumienia między Nippon Steel a MISI, lecz raczej z dobrowolnego zobowiązania MISI. Komisja uznała jednak, że takie zobowiązanie, mimo że dobrowolne, niewątpliwie ograniczało swobodę przedsiębiorstwa w zakresie ustalania cen i kształtowania strategii. MISI było bowiem zależne od jednego dostawcy w zakresie sprzedaży produktu objętego dochodzeniem w Unii. Ograniczenia te skutkowały brakiem niezależnego działania ze strony MISI. Ponadto weryfikacja wykazała, że MISI przekazywało Nippon Steel informacje na temat potencjalnych klientów potrzebujących produktów Nippon Steel oraz rynków, na które Nippon Steel mogłoby być skłonne rozszerzyć swoją działalność. MISI świadczyło zatem na rzecz Nippon Steel usługi wykraczające poza zwykłą działalność przedsiębiorstwa handlowego polegającą na zakupie i odsprzedaży towarów. W związku z tym Komisja odrzuciła argument, że stosunki między Nippon Steel a MISI nie doprowadziły do ich powiązania.

(267) Ponadto rząd Japonii twierdził, że Komisja nie wykazała, iż powiązanie między Nippon Steel a MISI sprawiało, że transakcje wywozowe były niewiarygodne do celów obliczania marginesów dumpingu, zważywszy, że podmiot trzeci, za pośrednictwem którego powstało to powiązanie, nie uczestniczył w transakcjach wywozowych, a rola MISI w negocjacjach cenowych była ograniczona.

(268) Komisja uznała, że fakt, iż podmiot trzeci, za pośrednictwem którego powstało powiązanie między MISI a Nippon Steel, nie uczestniczył w transakcjach wywozowych do Unii, nie miał znaczenia. Powiązanie może bowiem zostać ustanowione za pośrednictwem przedsiębiorstwa, które nie uczestniczy w wywozie produktu objętego dochodzeniem do Unii. Ponadto podmiot trzeci, za pośrednictwem którego powstało powiązanie, nie uczestniczył w transakcjach wywozowych do Unii, lecz, jak wynikało z jego sprawozdania z działalności, zajmował się przetwarzaniem i sprzedażą stali w Japonii. Komisja uznała również, że ograniczona rola MISI w negocjacjach cenowych może wskazywać na stopień kontroli, jaką Nippon Steel zachowało nad ceną końcową. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(269) W swoich uwagach do ujawnienia ostatecznych ustaleń Nippon Steel powtórzyło, że jego stosunki handlowe z MISI i związane z nimi transakcje odbywały się na warunkach rynkowych, argumentując, że ustalenia przedstawione w motywach 259–261 nie są sprzeczne z tym wnioskiem. Po pierwsze, Nippon Steel twierdziło, że proces sprzedaży i prowizje przyznane przedsiębiorstwom handlowym były identyczne, niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwo handlowe było przedsiębiorstwem powiązanym czy niepowiązanym. W szczególności argumentowało ono, że cena końcowa była systematycznie negocjowana między Nippon Steel a odbiorcą końcowym, a następnie odpowiednio korygowana wstecznie w celu ustalenia ceny między Nippon Steel a przedsiębiorstwem handlowym. Po drugie, jeżeli chodzi o fakt, że MISI kupowało od Nippon Steel po najniższej cenie w porównaniu z ceną zakupu od innych japońskich producentów, Nippon Steel stwierdziło, że również jedno z jego niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych kupowało od Nippon Steel po najniższej cenie w porównaniu z ceną zakupu od innych japońskich producentów. Nippon Steel dodało, że MISI kupowało od dostawców spoza Japonii po cenach niższych niż cena zakupu od Nippon Steel. Po trzecie, cena sprzedaży stosowana przez Nippon Steel wobec MISI mieściła się w przedziale różnicy wynoszącym 0,15 % w stosunku do ceny sprzedaży stosowanej wobec jednego z niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych.

(270) Komisja ponownie przeanalizowała transakcje zgłoszone przez Nippon Steel w odniesieniu do jego sprzedaży podmiotom powiązanym (NST i MISI) oraz jego głównemu niepowiązanemu przedsiębiorstwu handlowemu. Ceny sprzedaży stosowane wobec tych podmiotów rzeczywiście mieściły się w tym samym przedziale. Analizę przeprowadzono w podziale na rodzaje produktu, zapewniając odpowiedni stopień porównywalności rodzajów produktu odsprzedawanych przez MISI, NST i główne niepowiązane przedsiębiorstwo handlowe. W związku z tym Komisja przyjęła argument Nippon Steel, że ceny te były cenami wolnorynkowymi, i odpowiednio skorygowała obliczenia dumpingu w odniesieniu do sprzedaży eksportowej zarówno za pośrednictwem MISI, jak i za pośrednictwem NST.

3.3.2. *Stosowanie przepisów art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego*

(271) Dnia 19 grudnia 2025 r. Komisja poinformowała Nippon Steel, że może być zmuszona do wykorzystania dostępnych faktów na podstawie art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do powiązanego producenta produktu objętego dochodzeniem w Japonii – Daido, który udzielił odrębnej odpowiedzi w ramach kontroli wyrywkowej, ale nie przedłożył odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Nippon Steel posiadało co najmniej 5 % udziałów tego producenta.

(272) Dnia 28 grudnia 2025 r. Nippon Steel przedstawiło swoje uwagi. W swoich uwagach Nippon Steel nie zaprzeczyło, że posiadało co najmniej 5 % udziałów przedmiotowego producenta.

(273) W związku z tym Komisja uznała, że sprzedaż między NST, jednym z powiązanych przedsiębiorstw handlowych Nippon Steel (w którym Nippon Steel posiadało również co najmniej 5 % udziałów), a przedmiotowym producentem była sprzedażą powiązaną zgodnie z art. 127 ust. 1 lit. d) aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego. Wobec braku zweryfikowanej odpowiedzi Daido na pytania zawarte w kwestionariuszu, która wykazałaby cenę odsprzedaży lub dalszego przetwarzania tej sprzedaży produktu objętego dochodzeniem, Komisja uznała cenę sprzedaży krajowej NST na rzecz Daido za średnią cenę 5 % sprzedaży krajowej z największym zyskiem przedsiębiorstwa Nippon Steel i jego przedsiębiorstw powiązanych w odniesieniu do tego samego rodzaju produktu sprzedawanego Daido. 5 % obliczono w odniesieniu do wielkości. Ponadto na potrzeby analizy szczególnej sytuacji rynkowej w sekcji 3.3.3 Komisja wzięła pod uwagę dane dotyczące sprzedaży krajowej i eksportowej oraz cen Daido między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem, dostępne na podstawie odpowiedzi Daido w ramach kontroli wyrywkowej, wobec braku odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Po uwzględnieniu tych danych Komisja przypisała je do „grupy Nippon Steel", a nie tylko do Nippon Steel.

(274) Dnia 26 marca 2026 r. Komisja poinformowała Nippon Steel, że może być zmuszona do wykorzystania dostępnych faktów na podstawie art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego w związku z (i) nieudzieleniem odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu przez przedsiębiorstwo A i przedsiębiorstwo B, które zakupiły produkt objęty postępowaniem wytwarzany przez Nippon Steel od MISEA i które podczas weryfikacji uznano za spółki zależne przedsiębiorstwa C, w którym udział MISI przekraczał 5 %; oraz (ii) nieujawnieniem wszystkich przypadków krajowej odsprzedaży produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem przez trzy przedsiębiorstwa handlowe powiązane z Nippon Steel: NST, Metal One Corporation („Metal One") i Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. („SCGM").

(275) Dnia 7 kwietnia 2026 r. Nippon Steel przedstawiło swoje uwagi. W odniesieniu do pkt (i), po pierwsze, Nippon Steel powtórzyło, że nie zgadza się z twierdzeniem, jakoby było powiązane z MISI lub że jego relacje nie są oparte na warunkach rynkowych. Ponadto Nippon Steel stwierdziło, że nawet gdyby było powiązane z MISI, nadal nie byłoby powiązane z przedsiębiorstwem A i przedsiębiorstwem B, ponieważ nie posiadało w nich udziałów ani nie prowadziło z nimi działalności gospodarczej w związku z produktem objętym postępowaniem. Dodała również, że jej zdaniem art. 127 aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego nie przewiduje stosunków wykraczających poza co najwyżej pośredni łańcuch jednego podmiotu, a uznanie, że Nippon Steel jest powiązane, odbiegałoby od wcześniejszej praktyki Komisji w dochodzeniu antysubsydyjnym dotyczącym pojazdów elektrycznych o napędzie akumulatorowym z ChRL ([93]). Ponadto Nippon Steel twierdziło, że biorąc pod uwagę fakt, iż MISI działało w pełni niezależnie od Nippon Steel i na warunkach rynkowych, Nippon Steel nie miało dostępu do informacji poufnych od MISI, w związku z czym wymóg zidentyfikowania i uzyskania odpowiedzi z załącznika I od przedsiębiorstw powiązanych lub stawienia czoła stosowaniu art. 18 nałożyłby na Nippon Steel niemożliwe obciążenie. Po drugie, Nippon Steel argumentowało, że zwrócenie się do przedsiębiorstw A i B o wypełnienie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu byłoby bezużyteczne i nieproporcjonalne, ponieważ przedsiębiorstwa te nie odsprzedały produktu objętego postępowaniem, lecz go przetworzyły. Ponadto Nippon Steel podniosło fakt, że cena produktów oznaczonych danymi PCN sprzedanych przedsiębiorstwu A mieściła się w średniej cenie sprzedaży klientom niepowiązanym za te same PCN, w związku z czym sprzedaż przedsiębiorstwu A i przedsiębiorstwu B odbywała się na warunkach rynkowych.

(276) Komisja zauważyła, że MISEA sprzedawała produkt objęty postępowaniem wytwarzany przez Nippon Steel przedsiębiorstwu A i przedsiębiorstwu B, którego spółką dominującą było przedsiębiorstwo C. Z kolei przedsiębiorstwo MISI posiadało ponad 5 % udziałów zarówno w MISEA, jak i w przedsiębiorstwie C. Podczas weryfikacji w MISI potwierdzono, że powiązania te istniały w okresie objętym dochodzeniem, a przedsiębiorstwo C zostało wymienione wśród zagranicznych spółek zależnych MISI w profilu korporacyjnym MISI na 2025 r. ([94]) Pokazuje to, że MISEA i przedsiębiorstwo A z jednej strony oraz MISEA i przedsiębiorstwo B z drugiej strony były ze sobą powiązane, ponieważ zgodnie z art. 127 ust. 1 lit. d) osoba trzecia (tj. MISI) posiadała bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5 % udziałów w obu przedsiębiorstwach. W tym względzie nie ma znaczenia, czy związek istnieje z samym producentem eksportującym. W tym przypadku przedmiotowy związek istniał między sprzedającym, tj. MISI, a nabywcami: przedsiębiorstwem A i przedsiębiorstwem B. Nie można twierdzić, że ponieważ związek ten nie obejmował samego producenta eksportującego, związek ten nie mógł mieć wpływu na cenę sprzedaży. W istocie powiązania miały wpływ na ceny między powiązanymi stronami. Definicja stron powiązanych zawarta w art. 127 aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego odnosi się do „osób", a art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego, który zawiera odniesienie do aktu wykonawczego do unijnego kodeksu celnego do celów ochrony handlu, odnosi się w tym względzie do „stron", a nie do producentów eksportujących. Komisja jest również zdania, że do celów ustalenia powiązania pomiędzy stronami art. 127 ust. 1 lit. d) nie ogranicza się do sytuacji, w której powiązanie występuje poprzez najwyżej jeden podmiot. W rzeczywistości właśnie zapis „pośrednio" umożliwia uwzględnienie udziałów posiadanych w łańcuchu jednostek zależnych i zapobiega obchodzeniu przepisu poprzez struktury korporacyjne na kilku poziomach jednostek zależnych, jak w tym przypadku, gdy pośredni udział MISI w przedsiębiorstwie A i przedsiębiorstwie B jest posiadany za pośrednictwem przedsiębiorstwa C. Rzekoma wcześniejsza praktyka Komisji w dochodzeniu antysubsydyjnym dotyczącym pojazdów elektrycznych o napędzie akumulatorowym z ChRL nie została poparta dowodami. Ponadto Komisja uznała, że w przedmiotowej sprawie zidentyfikowanie i uzyskanie odpowiedzi do załącznika I od tych przedsiębiorstw powiązanych nie stanowiło dla Nippon Steel niemożliwego obciążenia, ponieważ a) przedsiębiorstwo C brało już udział w innym charakterze w innym charakterze w poprzednim dochodzeniu w sprawie wyrobów płaskich walcowanych na gorąco ([95]), w którym Nippon Steel zostało objęte próbą, b) przejęcie przedsiębiorstwa C przez MISI było informacją publiczną oraz c) wskazanie przez Komisję przedsiębiorstwa A i przedsiębiorstwa B jako spółek zależnych przedsiębiorstwa C miało miejsce w kontekście rutynowych kontroli podczas weryfikacji, jak wyszczególniono w sprawozdaniu z misji MISI. Następnie zastosowanie art. 18 ust. 1 w odniesieniu do Nippon Steel wynikało właśnie z występowania powiązania. Po drugie fakt, że przedsiębiorstwo powiązane w Unii nie zajmuje się odsprzedażą, lecz przetwarzaniem, nie zwalnia go z obowiązku udzielenia odpowiedzi na pytania zawarte w załączniku I. Wręcz przeciwnie – koszty przetwarzania stają się istotne przy ustalaniu ceny eksportowej do Unii na innej uzasadnionej podstawie, jeżeli produkty nie są odsprzedawane w stanie, w jakim zostały przywiezione, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W przedmiotowej sprawie Komisja nie mogła przeprowadzić takiej oceny. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

([93]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2024/2754.

([94]) Profil korporacyjny MISI z 2025 r., s. 13–14, dostępny pod adresem: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2025/670 z dnia 4 kwietnia 2025 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu (Dz.U. L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) Wreszcie, jeżeli chodzi o cenę rynkową sprzedaży MISEA na rzecz przedsiębiorstwa A Komisja zauważyła, że ceny, które Nippon Steel uznało za ceny *ex-works*, uzyskano poprzez odjęcie od wartości faktury netto wszystkich opłat uiszczonych przez MISEA. Przy porównywaniu cen sprzedaży należy jednak dokonać porównania między cenami na fakturze, pomniejszonymi o odpowiednie koszty transportu (w celu uwzględnienia różnic w warunkach dostawy). Takie porównanie na poziomie CIF na granicy UE (tj. cena CIF pomniejszona o koszty transportu w UE w celu uwzględnienia różnic w okresie dostawy) wykazało, że ceny MISEA dla przedsiębiorstwa A były średnio o 6 % niższe niż ceny MISEA dla przedsiębiorstw niepowiązanych. W związku z tym Komisja uznała, że sprzedaż MISEA na rzecz przedsiębiorstwa A nie odbywała się na warunkach rynkowych. Jeżeli chodzi o sprzedaż MISEA na rzecz przedsiębiorstwa B na warunkach rynkowych, Nippon Steel samo przyznało, że nie jest w stanie tego wykazać, ponieważ produkty objęte danym PCN sprzedawane przedsiębiorstwu B nie były sprzedawane żadnemu innemu klientowi MISEA w Unii. Ponieważ jednak przedsiębiorstwo B nie współpracowało, ze względu na fakt, że Komisja stwierdziła, iż sprzedaż MISEA na rzecz przedsiębiorstwa A nie odbywała się na warunkach rynkowych, nie było elementów, które pozwalałyby stwierdzić inaczej w odniesieniu do sprzedaży na rzecz przedsiębiorstwa B. Podsumowując, Komisja odrzuciła uwagi i uznała sprzedaż MISEA na rzecz przedsiębiorstwa A i przedsiębiorstwa B za sprzedaż powiązaną. W związku z tym, wobec braku informacji na temat ceny odsprzedaży przedsiębiorstwa A i przedsiębiorstwa B oraz ich możliwych kosztów przetwarzania, Komisja uznała cenę odsprzedaży przedsiębiorstwa A i przedsiębiorstwa B za równą cenie sprzedaży MISEA klientom niepowiązanym, w podziale na rodzaje produktu. W przypadku przedsiębiorstwa B, które nabywało od MISEA produkty objęte PCN, które nie były kupowane przez żadnego innego klienta, Komisja wykorzystała cenę sprzedaży przez MISEA klientom niepowiązanym najbardziej podobnego PCN.

(278) Nie miało to jednak już znaczenia dla ceny eksportowej zastosowanej przy obliczaniu marginesu dumpingu, z uwagi na wniosek przedstawiony w motywie 270 dotyczący warunków rynkowych w odniesieniu do transakcji wywozowych realizowanych za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego MISI.

(279) W odniesieniu do pkt (ii) dotyczącego brakującej odsprzedaży krajowej trzech powiązanych przedsiębiorstw handlowych Nippon Steel zgodziło się z oceną Komisji.

(280) W związku z tym Komisja uznała cenę tej brakującej odsprzedaży krajowej za średnią cenę sprzedaży krajowej z największym zyskiem klientom niepowiązanym Nippon Steel i jego przedsiębiorstwom powiązanym, stanowiącą 5 % wielkości sprzedaży krajowej na podstawie rodzaju produktu.

(281) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel stwierdziło, że jego powiązane przedsiębiorstwa handlowe działały w miarę swoich najlepszych możliwości, przekazując informacje pomimo problemów technicznych. W związku z tym, zdaniem Nippon Steel nie istniało prawne uzasadnienie dla wykorzystania przez Komisję najbardziej cen sprzedaży krajowej z największym zyskiem jako dostępnych faktów, ponieważ wykorzystanie najlepszych dostępnych faktów nie powinno oznaczać wyciągania niekorzystnych wniosków, co wynika również z orzecznictwa WTO ([96]). Nippon Steel zwróciło się do Komisji o nieuwzględnienie niezgłoszonej sprzedaży albo zastosowanie średniej ceny całej sprzedaży krajowej.

(282) Komisja uznała, że organy prowadzące dochodzenie, robiąc użytek z faktów dostępnych, są zobowiązane do dokonania w sposób bezstronny i obiektywny wyboru tych faktów dostępnych, które stanowią rozsądne zamienniki brakujących niezbędnych informacji w konkretnych faktach i okolicznościach danej sprawy. Organy prowadzące dochodzenie muszą przy tym uwzględnić wszystkie fakty, które są dla nich dostępne. W odniesieniu do wyboru faktów zastępczych art. 6.8 porozumienia antydumpingowego WTO nie wymaga od organów prowadzących dochodzenie wyboru faktów, które są najbardziej „korzystne" dla strony niewspółpracującej ([97]).

([96]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Meksyk – ostateczne środki antydumpingowe wprowadzone w odniesieniu do wołowiny i ryżu: skarga w odniesieniu do ryżu, WT/DS295/R, przyjęte dnia 20 grudnia 2005 r., zmienione sprawozdaniem Organu Apelacyjnego WT/DS295/AB/R, DSR 2005:XXIII, s. 11 007, pkt 7.238; sprawozdanie Organu Apelacyjnego, Stany Zjednoczone – Środki antydumpingowe w odniesieniu do określonych wyrobów ze stali walcowanej na gorąco pochodzących z Japonii, WT/DS184/AB/R, przyjęte dnia 23 sierpnia 2001 r., DSR 2001:X, s. 4697, pkt 99.

([97]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, USA – Cła antydumpingowe i wyrównawcze (Korea), WT/DS539/R, pkt 7.36, przywołane w wyroku Trybunału z dnia 3 września 2026 r., Komisja Europejska/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd i in., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, pkt 73, 85 i 90. Zob. również sprawozdanie Stałego Organu Apelacyjnego, USA – Stal węglowa (Indie), WT/DS436/AB/R, pkt 4.421.

(283) Komisja w pełni zastosowała się do tej zasady w swoim podejściu. Komisja w sposób bezstronny wykorzystała rzeczywiste i zweryfikowane dane dotyczące cen stosowanych przez Nippon Steel i jego przedsiębiorstwa powiązane jako model zachowań cenowych w odniesieniu do danych, których nie dostarczono. Takie podejście zapewniło, by brakujące dane o krajowych transakcjach odsprzedaży nie były zaniżone, a w konsekwencji by ostateczny margines dumpingu odzwierciedlał znany potencjał dumpingowy przedsiębiorstwa w okresie objętym dochodzeniem. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie przekazuje Komisji danych dotyczących niektórych transakcji odsprzedaży, wykorzystanie rzeczywistych i zweryfikowanych zachowań cenowych stosowanych przez to przedsiębiorstwo w okresie objętym dochodzeniem jako modelu nie może, przy braku informacji wskazujących inaczej, zostać uznane za działanie subiektywne lub mające charakter represyjny. Prowadzi to do ustalenia marginesu dumpingu możliwie najdokładniej w kontekście braku współpracy ze strony przedsiębiorstwa. Ponadto Komisja uznała, że rozwiązanie alternatywne proponowane przez Nippon Steel, czyli pominięcie niezgłoszonej sprzedaży lub zastosowanie średniej ceny całej sprzedaży krajowej, stanowiłoby zachętę do braku współpracy ([98]). W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument i potwierdziła metodykę wyjaśnioną w motywie 280.

3.3.3. *Szczególna sytuacja rynkowa: efekt wypierania*

3.3.3.1. Analiza

(284) Aby ustalić istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na rynku Japonii ze względu na efekt wypierania wywołany chińskim przywozem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, Komisja przeprowadziła następującą analizę: po pierwsze, Komisja przeanalizowała stopień penetracji japońskiego rynku krajowego przez przywóz z Chin w ujęciu realnym; po drugie, Komisja przeanalizowała odpowiednie udziały w rynku producentów krajowych w porównaniu z przywozem z Chin i innych państw trzecich na rynku krajowym Japonii; po trzecie, Komisja przyjrzała się cenom na japońskim rynku krajowym. Następnie Komisja przeanalizowała wszelkie inne informacje dostępne w aktach dotyczące wpływu przywozu z Chin na japoński rynek krajowy, w tym, jeżeli były dostępne, rentowność producentów krajowych w zakresie sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(285) W swojej analizie Komisja oparła się na wskaźnikach na poziomie ogólnokrajowym dostarczonych przez rząd Japonii oraz na poziomie przedsiębiorstwa dostarczonych przez objętego próbą producenta eksportującego – Nippon Steel. Oba zestawy wskaźników zostały zweryfikowane na miejscu, jak wskazano w motywie 106.

(286) W tym względzie Komisja przypomina, że przedsiębiorstwo Nippon Steel nie tylko uznano za reprezentatywne – na podstawie informacji przedłożonych na etapie kontroli wyrywkowej – pod względem wielkości wywozu, ale również, na podstawie danych zweryfikowanych w toku dochodzenia i biorąc pod uwagę również powiązanego z nim producenta, o którym mowa w motywach 271–273, odpowiadało za co najmniej [50–60 %] wielkości sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w okresie objętym dochodzeniem. Taka sprzedaż krajowa zapewniła grupie Nippon Steel udział w rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Japonii wynoszący co najmniej [40–50 %] w okresie objętym dochodzeniem. Chociaż Komisja przeprowadziła analizę zarówno na poziomie krajowym, jak i na poziomie Nippon Steel lub, w miarę dostępności, grupy Nippon Steel, wskaźniki te pokazują, że Nippon Steel jest reprezentatywne dla producentów krajowych w Japonii, a tym samym dla sytuacji na rynku krajowym w Japonii.

3.3.3.1.1. Rynek krajowy: ilość

(287) Na wstępie Komisja przeanalizowała konsumpcję płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Japonii zgłoszoną przez rząd Japonii. Wydaje się, że konsumpcja zgłoszona przez rząd Japonii była nieznacznie zaniżona o około 1 % w porównaniu z sumą przywozu i sprzedaży krajowej zgłoszonych przez sam rząd. Podczas wizyty weryfikacyjnej wyjaśniono, że wynikało to z metodyki, ponieważ rząd Japonii zastosował inną metodę samodzielnego zgłaszania przywozu niż ta, którą zastosował do obliczenia konsumpcji, co doprowadziło do różnych danych liczbowych dla tego samego wskaźnika. Ponieważ Komisja mogła samodzielnie zweryfikować na miejscu dane liczbowe wykorzystane do ustalenia przywozu, oparła się na tych samych danych również w odniesieniu do konsumpcji.

(288) Ponadto wydaje się, że wielkość sprzedaży krajowej zgłoszona przez rząd Japonii była zaniżona o około 33 % w porównaniu z wielkością sprzedaży krajowej zgłoszoną przez współpracujących producentów eksportujących. W tym przypadku Komisja oparła się na wielkości sprzedaży krajowej zgłoszonej przez współpracujących producentów eksportujących. W związku z tym taką wielkość sprzedaży krajowej wykorzystano również do ustalenia konsumpcji, zamiast opierać się na danych dotyczących konsumpcji dostarczonych przez rząd Japonii.

([98]) Wyrok Trybunału z dnia 3 września 2026 r., Komisja Europejska/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd i in., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, pkt 88–95.

(289) Konsumpcja w Japonii kształtowała się następująco:

Tabela 2

Konsumpcja w Japonii (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja w Japonii	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Indeks	*100*	*98*	*99*	*97*

Źródło: Japońskie dane celne plus sprzedaż krajowa zgłoszona przez współpracujących producentów eksportujących w Japonii.

(290) Między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem konsumpcja w Japonii spadła o 3 %.

(291) Przywóz produktu objętego dochodzeniem do Japonii kształtował się następująco:

Tabela 3

Wielkość przywozu do Japonii (w tonach)

Państwo		2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Łączny przywóz, w tym:	Wielkość przywozu	813 469	910 476	990 341	880 370
	Indeks	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Korea	Wielkość przywozu	558 528	572 630	621 599	575 194
	Indeks	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Tajwan	Wielkość przywozu	185 704	235 907	246 812	210 795
	Indeks	*100*	*127*	*133*	*114*
3. ChRL	Wielkość przywozu	64 696	97 238	117 512	90 522
	Indeks	*100*	*150*	*182*	*140*

Źródło: Japońskie dane celne.

(292) Z danych dotyczących przywozu wynika, że od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem przywóz produktu objętego dochodzeniem do Japonii wzrósł o 8 %. Wzrost ten, w porównaniu ze spadkiem konsumpcji o 3 % w tym samym okresie, pokazuje, że przywóz w okresie objętym dochodzeniem stanowił większą część koszyka konsumpcyjnego w porównaniu z 2022 r.

(293) Przywóz z ChRL wzrósł o 40 % od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem, co stanowi wyższy wskaźnik w porównaniu z przywozem ogółem, przywozem z Korei i z Tajwanu. Przez cały ten okres ChRL pozostawała jednak stale tylko trzecim źródłem przywozu produktu objętego dochodzeniem do Japonii.

(294) Jednocześnie sprzedaż krajowa produktu objętego dochodzeniem w Japonii kształtowała się następująco:

Tabela 4

Wielkość sprzedaży krajowej (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita wielkość sprzedaży na rynku japońskim, w tym:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Indeks	*100*	*95*	*94*	*94*
— Grupa Nippon Steel	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]
Indeks	*100*	*92*	*92*	*93*

Źródło: Odpowiedzi współpracujących producentów eksportujących w ramach kontroli wyrywkowej oraz odpowiedzi Nippon Steel na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(295) Sprzedaż na wewnętrzne potrzeby uwzględniono w tych danych, ponieważ na podstawie dostępnych danych nie można było jej wyodrębnić.

(296) Od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem sprzedaż krajowa spadła o 6 %, a sprzedaż krajowa grupy Nippon Steel spadła podobnie o 7 %. Jeśli porównać to z niewielkim spadkiem konsumpcji o 3 % i wzrostem przywozu o 8 %, oczywiste jest, że przywóz zastąpił część sprzedaży krajowej w koszyku konsumpcyjnym.

(297) Dynamikę tę można lepiej zaobserwować, porównując wielkości z konsumpcją i wyrażając je w kategoriach udziałów w rynku.

Tabela 5

Udział w rynku (%)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Przywóz, w tym:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Korea	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Tajwan	4,4	5,7	5,9	5,2
3. ChRL	1,5	2,3	2,8	2,2
Sprzedaż krajowa, w tym:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Grupa Nippon Steel	[45–55]	[40–50]	[40–50]	[40–50]

Źródło: Japońskie dane celne, współpracujący producenci eksportujący i odpowiedzi Nippon Steel na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(298) Wzrost przywozu o 2,2 punktu procentowego od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem odpowiadał spadkowi sprzedaży krajowej również o 2,2 punktu procentowego, przy czym udział grupy Nippon Steel w rynku również wykazywał niewielki spadek. W ramach wzrostu przywozu nastąpił wzrost przywozu z ChRL o 0,7 punktu procentowego, zaś w przypadku Korei wzrost ten wyniósł 0,9 punktu procentowego, a Tajwanu – 0,8 punktu procentowego. W związku z tym, również pod względem wzrostu udziału w rynku, ChRL podążała za Koreą i Tajwanem.

(299) Komisja ustaliła zatem, że odnotowano ograniczony wzrost udziału przywozu w rynku Japonii w ujęciu realnym, a przywóz z Chin nie odegrał czołowej roli w tym wzroście. W rzeczywistości przywóz z Chin nigdy nie miał udziału w rynku japońskim przekraczającego 3 %. Jednocześnie udział japońskich producentów krajowych w rynku pozostał na poziomie około 80 % rynku.

3.3.3.1.2. Rynek krajowy: ceny

(300) Następnie Komisja przeanalizowała wpływ przywozu z Chin na ceny na japońskim rynku krajowym. W tym celu Komisja przeanalizowała ceny jednostkowe przywozu i sprzedaży krajowej.

(301) Ceny jednostkowe przywozu i sprzedaży krajowej kształtowały się następująco:

Tabela 6

Ceny sprzedaży w Japonii (JPY/t)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
1. Przywóz z Korei	407 643	146 720	149 106	150 713
Indeks	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Przywóz z Tajwanu	181 823	208 711	189 087	186 855
Indeks	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Przywóz z ChRL	330 640	280 645	285 452	306 600
Indeks	*100*	*85*	*86*	*93*
Średnia jednostkowa cena sprzedaży krajowej w Japonii ([1]), w tym:	143 000	135 000	132 000	132 083
Indeks	*100*	*94*	*92*	*92*
— Grupa Nippon Steel ([2])	[155-165 000]	[157-167 000]	[155-165 000]	[151-161 000]
Indeks	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Średnia jednostkowa cena sprzedaży krajowej w Japonii nie obejmuje kosztów transportu i podatku konsumpcyjnego.
([2]) Po odliczeniu frachtu krajowego w przypadku Nippon Steel, na podstawie odpowiedzi w ramach kontroli wyrywkowej dotyczącej drugiego producenta w grupie Nippon Steel.
Źródło: Japońskie dane celne, Japan Metal Daily (niska cena Tokio na koniec miesiąca za 3 × 6, 0,8 mm), odpowiedź grupy Nippon Steel w ramach kontroli wyrywkowej oraz odpowiedź Nippon Steel na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(302) Analizy cen wykazały, że ogólnie rzecz biorąc, ceny importowe na poziomie CIF były stale znacznie wyższe niż ceny sprzedaży krajowej. Ceny importowe ze źródeł bliżej Japonii są niższe, ale nadal utrzymują się na wyższym poziomie niż ceny sprzedaży krajowej.

(303) Przywóz z Chin do Japonii odbywał się również po stale znacznie wyższych cenach niż ceny krajowe grupy Nippon Steel we wszystkich latach okresu objętego badaniem. Ceny krajowe grupy Nippon Steel utrzymywały się na stałym poziomie między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem.

3.3.3.2. Wniosek

(304) Komisja stwierdziła, że na japoński krajowy rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno nie miała wpływu szczególna sytuacja rynkowa wynikająca z przywozu z Chin ze względu na nadwyżkę mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w ChRL. W tym względzie Komisja zauważyła, że przywóz z ChRL miał jedynie 2,2 % udziału w rynku w okresie objętym dochodzeniem, że przemysł japoński zachował udział w rynku na poziomie prawie 80 %, że ceny krajowe w Japonii były niższe niż chińskie ceny importowe. Biorąc pod uwagę jego ilości i ceny, przywóz z Chin do Japonii nie mógł mieć znaczącego wpływu na ceny krajowe i rentowność.

(305) W związku z tym Komisja stwierdziła, że na japoński rynek krajowy nie miała wpływu szczególna sytuacja rynkowa wynikająca z przywozu z Chin ze względu na nadwyżkę mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w ChRL.

3.3.4. *Wartość normalna*

(306) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej dla poszczególnych objętych próbą producentów eksportujących była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez poszczególnych objętych próbą producentów eksportujących była reprezentatywna.

(307) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producenta eksportującego z reprezentatywną sprzedażą krajową.

(308) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.

(309) Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa większości rodzajów produktu była reprezentatywna. Komisja ustaliła, że w przypadku dwóch rodzajów produktu nie prowadzono sprzedaży krajowej. W przypadku tych rodzajów produktu nie były dostępne żadne inne źródła cen krajowych. Wartość normalną skonstruowano zgodnie z metodą przedstawioną poniżej w motywie 315.

(310) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.

(311) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz

b) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.

(312) Jeśli obydwa warunki są spełnione, wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.

(313) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla sprzedaży krajowej z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub

b) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa niż jednostkowy koszt produkcji.

(314) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że wielkość sprzedaży z zyskiem niektórych rodzajów produktu w okresie objętym dochodzeniem stanowiła mniej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tych rodzajów oraz że średnia ważona cena sprzedaży była niższa niż koszty produkcji. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem. W odniesieniu do niektórych pozostałych rodzajów produktu zastosowanie miał scenariusz przedstawiony w motywie 311, a wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tych rodzajów produktu w okresie objętym dochodzeniem.

(315) W przypadkach, w których nie występowała sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu podobnego, Komisja szukała alternatywnych źródeł cen w zwykłym obrocie handlowym. Ponieważ w państwie, którego dotyczy postępowanie, nie było innych objętych próbą współpracujących ani dostępnych producentów krajowych produktu podobnego, takie ceny nie były dostępne. Tym samym Komisja skonstruowała wartość normalną dla odpowiednich rodzajów produktu, zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.

3.3.5. *Cena eksportowa*

(316) Objęty próbą producent eksportujący dokonywał wywozu do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów lub za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy.

(317) W przypadku gdy producent eksportujący wywoził produkt objęty postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii za cenę eksportową uważało się cenę faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem sprzedany na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(318) Biorąc pod uwagę wniosek zawarty w motywie 270 dotyczący warunków rynkowych w odniesieniu do transakcji wywozowych, w przypadkach gdy producent eksportujący wywoził produkt objęty postępowaniem do Unii za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw działających jako importerzy, cena eksportowa również odpowiadała cenie faktycznie zapłaconej lub należnej za produkt objęty postępowaniem, gdy był on sprzedawany na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.3.6. *Porównanie*

(319) W art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nałożono na Komisję obowiązek dokonania obiektywnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową na tym samym poziomie handlu oraz uwzględnienia różnic w czynnikach wpływających na ceny i ich porównywalność. W omawianym przypadku Komisja zdecydowała się porównać wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na poziomie *ex-works*. Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w stosownych przypadkach wartość normalną i cenę eksportową dostosowano w celu: (i) wyrównania ich z powrotem do poziomu *ex-works*; oraz (ii) uwzględnienia różnic w czynnikach, co do których stwierdzono i wykazano, że mają wpływ na ceny i porównywalność cen.

3.3.6.1. Dostosowania wartości normalnej

(320) Jak wyjaśniono w motywie 319, wartość normalną ustalono na poziomie handlu *ex-works* na podstawie kosztów produkcji powiększonych o kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, które uznano za odpowiednie w odniesieniu do tego poziomu handlu.

(321) Nippon Steel twierdziło, zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego, że należy dokonać dostosowania wartości normalnej ze względu na różnice we właściwościach fizycznych. Swoje twierdzenie oparło na fakcie, że na rynku krajowym klienci z określonego sektora akceptowali wyższe ceny ze względu na różne czynniki, w tym dostarczanie specjalnych produktów o wysokiej wartości dodanej, spełnianie rygorystycznych wymagań jakościowych, przedstawianie znakomitych propozycji technicznych oraz świadczenie na miejscu usługi dostawy „dokładnie na czas" w porównaniu z klientami z innych sektorów, podczas gdy czynniki te nie występują na rynku eksportowym. Nippon Steel dodało, że w związku z tym Komisja powinna wyłączyć z wartości normalnej sprzedaż krajową do konkretnego sektora.

(322) Komisja zauważyła, że na podstawie zweryfikowanych informacji od Nippon Steel na temat ich cen krajowych w różnych sektorach klienci z tego konkretnego sektora nie płacili w okresie objętym dochodzeniem konsekwentnie innych cen niż klienci z innych sektorów. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(323) W swoich uwagach do ujawnienia ostatecznych ustaleń Nippon Steel stwierdziło, że ponieważ Komisja dostosowała cenę eksportową na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do powiązanych przedsiębiorstw handlowych działających w charakterze przedstawicieli pracujących na zasadzie prowizji, powinna dokonać takiego samego dostosowania wartości normalnej, ponieważ funkcje pełnione przez powiązane przedsiębiorstwa handlowe pozostały identyczne niezależnie od tego, czy sprzedaż produktu objętego dochodzeniem była przeznaczona na rynek krajowy czy na rynek eksportowy, a niektóre z powiązanych przedsiębiorstw handlowych prowadziły działalność zarówno na rynku krajowym, jak i na rynku eksportowym.

(324) Biorąc pod uwagę przyjęcie argumentu Nippon Steel dotyczącego warunków rynkowych w motywie 270, Komisja nie dostosowała ceny eksportowej na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego w następstwie uwag Nippon Steel do ujawnienia ostatecznych ustaleń. W związku z tym Komisja odrzuciła argument dotyczący wartości normalnej.

(325) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel argumentowało, że po uwzględnieniu sprzedaży eksportowej za pośrednictwem NST i MISI zgodnej z zasadą ceny rynkowej Komisja nie zastosowała takiego samego podejścia do sprzedaży krajowej za pośrednictwem NST i MISI, tworząc tym samym asymetrię między ceną eksportową a wartością normalną, która nadal obejmowała koszty i zyski powiązanych przedsiębiorstw handlowych. Przedsiębiorstwo Nippon Steel argumentowało, że stosowało ten sam mechanizm ustalania cen wobec NST i MISI, a także innych niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych, niezależnie od tego, czy towary były ostatecznie sprzedawane na wywóz do Unii, czy na japońskim rynku krajowym. Przedsiębiorstwo Nippon Steel zwróciło się o skorygowanie tej zarzucanej asymetrii poprzez zastosowanie dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego, jak miało to miejsce w niedawnym dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu waliny pochodzącej z ChRL ([99]) („dochodzenie w sprawie waliny"). Wysokość tego dostosowania odpowiadałaby kosztom sprzedaży, kosztom ogólnym i administracyjnym oraz zyskom NST, MISI i innych powiązanych krajowych przedsiębiorstw handlowych z tytułu sprzedaży krajowej produktu objętego postępowaniem dokonywanej za pośrednictwem NST i MISI.

(326) W przeciwieństwie do sprzedaży eksportowej (zob. motywy 269 i 270) Nippon Steel nie przedstawiło żadnych dowodów na to, że ceny w transakcjach krajowych realizowanych za pośrednictwem NST i MISI były ustalone zgodnie z zasadą ceny rynkowej w porównaniu z cenami w transakcjach krajowych realizowanych za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. W każdym razie Komisja uznała, że dostępne dane nie wskazywały na istnienie spójnego schematu transakcji zawieranych na warunkach rynkowych. W związku z tym nie istniała asymetria między traktowaniem sprzedaży eksportowej, w przypadku której argument dotyczący ceny rynkowej był uzasadniony i został zaakceptowany, a traktowaniem sprzedaży krajowej, w przypadku której argument ten był bezzasadny. Sytuacja ta różniła się zatem od sytuacji w dochodzeniu dotyczącym waliny, w którym wykazano istnienie czynników uzasadniających dostosowanie. Z tych względów Komisja odrzuciła ten argument.

3.3.6.2. Dostosowania ceny eksportowej

(327) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu handlu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: cła, innych opłat przywozowych, frachtu, ubezpieczenia, kosztów przeładunku i załadunku oraz kosztów dodatkowych.

(328) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszty kredytu, opłaty bankowe i prowizje.

([99]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2026/319 z dnia 12 lutego 2026 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz waliny pochodzącej z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), motywy 151–159.

3.3.7. *Margines dumpingu*

(329) W przypadku objętego próbą współpracującego producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(330) Co się tyczy sprzedaży do Unii za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych mających siedzibę poza Unią, Nippon Steel i NST twierdziły, że w celu oszacowania ceny CIF na granicy Unii należy dodać kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku tych przedsiębiorstw handlowych. W zależności od konkretnej transakcji faktury wystawione przez Nippon Steel albo NST opierały się na międzynarodowych regułach handlu FOB, CIF lub CFR.

(331) Zgodnie z utrwaloną praktyką w przypadku transakcji zawieranych zgodnie z międzynarodowymi regułami handlu FOB fracht morski i koszty dodatkowe (takie jak ubezpieczenie) szacuje się na podstawie dowodów przedstawionych przez producenta eksportującego. Ta sama logika powinna mieć zastosowanie do każdego dodatkowego elementu, na który powołuje się zainteresowana strona. W przedmiotowej sprawie Nippon Steel nie było jednak w stanie przedstawić żadnych dowodów wskazujących przede wszystkim na potrzebę dodania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych i zysku niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. W każdym razie, nawet gdyby Nippon Steel przedstawiło takie dowody, co nie miało miejsca, przedsiębiorstwo to nie było w stanie przedstawić żadnych możliwych do zweryfikowania dowodów dotyczących kwoty takich hipotetycznych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku.

(332) Dokładniej rzecz ujmując, podczas weryfikacji na miejscu Komisja umożliwiła Nippon Steel przedstawienie dowodów wskazujących, że niepowiązane przedsiębiorstwa handlowe aktywnie uczestniczyły w sprzedaży eksportowej Nippon Steel i NST do Unii oraz że ostateczna wartość towarów na granicy Unii CIF obejmowała zarówno poniesione koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, jak i domniemane zyski osiągnięte przez tych pośredników. W odpowiedzi Nippon Steel i NST przedstawiły wybrane faktury odsprzedaży i pewną liczbę zgłoszeń celnych od niektórych niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. Komisja nie uznała jednak dostarczenia wybranych faktur i zgłoszeń celnych za wystarczający dowód. W rzeczywistości Nippon Steel nigdy nie przedstawiło żadnej metodyki wyjaśniającej, w jaki sposób i dlaczego wybrało te konkretne faktury i zgłoszenia celne ani dlaczego są one reprezentatywne dla całkowitej sprzedaży dokonanej za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych.

(333) W związku z tym argument ten odrzucono.

(334) W swoich uwagach do ujawnienia ostatecznych ustaleń Nippon Steel stwierdziło, że Komisja powinna dostosować obliczoną wartość CIF, aby uwzględnić zaangażowanie niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych spoza UE, a konkretnie ich koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk. Takie dostosowanie zapewniłoby odzwierciedlenie przez Komisję zadeklarowanej wartości CIF, od której pobierane byłyby cła przy dopuszczaniu towarów do obrotu. Zgodnie z art. 128 rozporządzenia wykonawczego do unijnego kodeksu celnego ([100]) wartość tę definiuje się jako wartość transakcyjną towarów sprzedawanych w celu wywozu ustalaną w chwili przyjęcia zgłoszenia celnego na podstawie sprzedaży, która nastąpiła bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii.

(335) Na poparcie swojego argumentu Nippon Steel powołało się na wcześniejsze dochodzenia Komisji ([101]). Nippon Steel podkreśliło w szczególności, że w dochodzeniu w sprawie wyrobów płaskich walcowanych na gorąco Komisja uwzględniła działalność niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych przy obliczaniu ceny CIF dla Nippon Steel. W dochodzeniu w sprawie wyrobów płaskich walcowanych na gorąco Komisja oszacowała koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych na podstawie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych NST i MISI i zastosowała hipotetyczną marżę zysku w wysokości 2 %, uznając, że jest ona zgodna z marżą zysku stosowaną na podstawie art. 2 ust. 9 w odniesieniu do sprzedaży w Unii za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych.

([100]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2015/2447.

([101]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2025/1139 z dnia 6 czerwca 2025 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz sklejki z drewna twardego pochodzącej z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), motywy 236 i 237. Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2026/316 z dnia 12 lutego 2026 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz żywic akrylonitrylowo-butadienowo-styrenowych pochodzących z Republiki Korei i Tajwanu (Dz.U. L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), motyw 108; Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2026/1904 z dnia 7 sierpnia 2026 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz kwasu tereftalowego pochodzącego z Republiki Korei i Meksykańskich Stanów Zjednoczonych (Dz.U. L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), motyw 68; oraz rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2025/1919, motyw 125. Ponadto Nippon Steel poinformowało, że w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym artykułów z żeliwa pochodzących z Turcji i Indii (AD727) Komisja zwróciła się o przekazanie danych dotyczących kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych jednego z objętych próbą producentów w celu ustalenia ceny odsprzedaży na poziomie granicy UE (tj. wartości CIF). Komisja zakończyła jednak to dochodzenie bez nakładania ceł, w związku z czym jej obliczenia wartości CIF nie zostały ujawnione.

(336) Wreszcie Nippon Steel stwierdziło, że losowo dobrana próba faktur odsprzedaży i zgłoszeń celnych została przekazana w odpowiedzi na wniosek Komisji, w którym brakowało szczegółowych informacji, jakie dokładnie dokumenty są wymagane. Aby dodatkowo uzasadnić swoje twierdzenie i biorąc pod uwagę wnioski Komisji dotyczące braku dowodów na cenę CIF na granicy Unii, jak wyjaśniono w motywie 332, Nippon Steel przedłożyło Unii faktury dotyczące odsprzedaży wystawione przez trzy spośród pięciu niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych z których usług korzystały Nippon Steel i NST w okresie objętym dochodzeniem. Nie przedłożono żadnych zgłoszeń celnych. W przypadku dwóch spośród pięciu niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych Nippon Steel przedłożone faktury obejmowały trzy transakcje o największych wolumenach sprzedaży realizowane przez Nippon Steel i NST, a w przypadku jednego z tych przedsiębiorstw – dwie transakcje o największych wolumenach sprzedaży realizowane przez NST. Ten drugi zestaw faktur obejmował 4,7 % wielkości sprzedaży produktu objętego dochodzeniem do Unii przez Nippon Steel w okresie objętym dochodzeniem.

(337) Na wstępie Komisja zauważyła, że argument Nippon Steel opierał się na założeniu, iż cena odsprzedaży stosowana przez niepowiązane przedsiębiorstwo handlowe zawsze odzwierciedla jego koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk, i że w związku z tym należy dokonać dostosowania z tytułu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych, oszacowanych na podstawie ich sprawozdań finansowych.

(338) Takie założenie nie uwzględniało sytuacji, w których marża stosowana przez przedsiębiorstwa handlowe między ceną zakupu a ceną odsprzedaży mogła różnić się od ich kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, ani sytuacji, w których takie przedsiębiorstwa handlowe mogły sprzedawać po niższej cenie. W związku z tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zyski niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych same w sobie nie mogły stanowić dowodu wartości transakcyjnej towarów wprowadzanych na obszar celny Unii, ponieważ te koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zyski mogły nie zostać odzwierciedlone w cenie sprzedaży do Unii. Z tego samego powodu sam fakt, że sprzedaż odbywa się za pośrednictwem niezależnego przedsiębiorstwa handlowego spoza Unii, nie był wystarczający, aby uzasadnić dostosowanie. W rzeczywistości, jak wskazało samo Nippon Steel w swoim argumencie, wartość ta powinna opierać się na sprzedaży mającej miejsce bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii. W związku z tym dokumenty wykazujące taką wartość, takie jak zgłoszenia celne lub faktura wystawiona przez przedsiębiorstwo handlowe pierwszemu niezależnemu klientowi w Unii, byłyby zazwyczaj odpowiednimi dowodami na poparcie takich twierdzeń.

(339) Analiza dokumentacji przedłożonej po ujawnieniu ostatecznych ustaleń potwierdziła wniosek Komisji przedstawiony w poprzednim motywie. W przypadku każdej z przedłożonych faktur różnica między ceną sprzedaży stosowaną przez Nippon Steel lub NST wobec niepowiązanego przedsiębiorstwa handlowego a ceną odsprzedaży stosowaną przez to przedsiębiorstwo wobec klienta w Unii była znacznie niższa niż koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zyski pierwotnie oszacowane przez Nippon Steel i NST w ich odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(340) Ponadto różnica cenowa była inna w przypadku poszczególnych niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych, a w ramach każdego z nich różniła się w zależności od transakcji.

(341) Ponadto przedłożona dokumentacja obejmowała jedynie 4,7 % wielkości sprzedaży produktu objętego dochodzeniem do Unii przez Nippon Steel w okresie objętym dochodzeniem, a przy tym została wybrana przez samo Nippon Steel.

(342) Biorąc pod uwagę powyższą analizę, z której wynika, że wartości na fakturach nie odzwierciedlały kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysków, jak pierwotnie twierdzono, różnic między przedsiębiorstwami handlowymi i fakturami, a także fakt, że faktury zostały wybrane przez samo Nippon Steel i obejmowały bardzo ograniczoną liczbę transakcji odsprzedaży realizowanych tylko przez niektóre, ale nie wszystkie, niepowiązane przedsiębiorstwa handlowe zaangażowane w wywóz Nippon Steel do Unii, a zatem nie były reprezentatywne ani wystarczające, Komisja uznała, że Nippon Steel nie przedstawiło dowodów uzasadniających dostosowanie w odniesieniu do jego sprzedaży eksportowej do Unii za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych.

(343) Wreszcie Komisja zauważa, że chociaż dokumentację dotyczącą odsprzedaży przekazano na jej wniosek w trakcie dochodzenia, to o dokumentację tę zawnioskowano ze względu na fakt, że początkowe szacunki przedstawione w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu uznano za niewiarygodne na poparcie odnośnego twierdzenia. Ocena ta została następnie potwierdzona dodatkowymi dowodami.

(344) W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(345) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel stwierdziło, że Komisja pominęła ubezpieczenie morskie przy obliczaniu wartości CIF w odniesieniu do niektórych transakcji sprzedaży eksportowej. Przedsiębiorstwo Nippon Steel zwróciło się do Komisji o uwzględnienie kwoty na ubezpieczenie w celu prawidłowego określenia ceny i wartości CIF.

(346) Komisja uznała ten argument za zasadny i uwzględniła brakujące kwoty ubezpieczenia morskiego, zapewniając prawidłowe przeliczenie wartości FOB na CIF w odniesieniu do sprzedaży eksportowej Nippon Steel do Unii. Dokonując tego przeliczenia, Komisja zauważyła, że w wartości CIF niektórych transakcji sprzedaży MISEA do Unii realizowanych na warunkach DAP pozostawiono kwotę z tytułu frachtu w Unii. W związku z tym Komisja usunęła kwotę z tytułu frachtu w Unii z obliczenia wartości CIF dla tych transakcji.

(347) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Nippon Steel zauważyło, że po zaakceptowaniu argumentu, iż sprzedaż eksportowa za pośrednictwem NST odbywała się zgodnie z zasadą ceny rynkowej, Komisja ustaliła cenę CIF sprzedaży za pośrednictwem NST na podstawie ceny odsprzedaży stosowanej przez NST. Przedsiębiorstwo Nippon Steel twierdziło, że to samo należało uczynić w przypadku sprzedaży za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych, dodając marżę do ceny eksportowej w celu uwzględnienia udziału tych przedsiębiorstw w transakcji. Przedsiębiorstwo Nippon Steel poparło ten argument, powołując się na dochodzenie w sprawie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco oraz wyrok w sprawie Hansol ([102]), w celu zapewnienia, by cena stosowana jako cena CIF na granicy Unii rzeczywiście odpowiadała cenie na granicy Unii, a nie cenie występującej na wcześniejszym etapie łańcucha sprzedaży.

(348) Komisja zauważyła, że w celu obliczenia ceny CIF w przypadku NST oparła się na cenie odsprzedaży stosowanej przez NST, ponieważ zweryfikowała dowody dotyczące tej ceny. Natomiast Nippon Steel, z tych samych powodów, które wyjaśniono w motywach 334–340, nie przedstawiło żadnych dowodów na to, że udział niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych skutkował ceną koniecznie wyższą niż cena FOB stosowana przez Nippon Steel w sprzedaży na rzecz tych przedsiębiorstw powiększona o koszty frachtu morskiego i ubezpieczenia. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(349) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń rząd Japonii zwrócił się o wyjaśnienie sposobu obliczenia marginesu dumpingu i podkreślił, że ujawnienie informacji na ten temat w ograniczonym zakresie, w połączeniu z krótkim terminem, uniemożliwiło mu przedstawienie szczegółowego stanowiska.

(350) Komisja nie mogła ujawnić poufnych obliczeń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa żadnej stronie innej niż to przedsiębiorstwo. Wszystkim zainteresowanym stronom ujawniono margines dumpingu wynikający z tych obliczeń oraz wyjaśnienie wprowadzonych zmian. W związku z tym Komisja odrzuciła argument, że nieujawnienie szczegółowych obliczeń indywidualnego marginesu dumpingu wpłynęło na możliwość zgłoszenia uwag przez pozostałe strony.

(351) Na tej podstawie wyliczono następujące ostateczne średnie ważone marginesów dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniej ważonej marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku Komisja objęła jednak próbą tylko jednego producenta eksportującego w Japonii. W związku z tym margines ten odpowiadał marginesowi producenta eksportującego objętego próbą.

(353) Na tej podstawie ostateczny margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą ustalono na 54,7 %.

(354) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Japonii Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących.

(355) Poziom współpracy w tym przypadku jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił około 97 % łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych Eurostatu, jak wyjaśniono w motywach 832 i 833. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustanowić margines dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie objętego próbą przedsiębiorstwa z najwyższym marginesem dumpingu. Ponieważ tylko jedno przedsiębiorstwo zostało objęte próbą, margines dumpingu dla przedsiębiorstw niewspółpracujących ustala się na poziomie marginesu dumpingu dla tego przedsiębiorstwa.

([102]) Wyrok z dnia 12 maja 2022 r., Komisja Europejska/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	54,7
Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	54,7

3.4. **Tajwan**

3.4.1. *Szczególna sytuacja rynkowa: efekt wypierania*

3.4.1.1. Analiza

(357) Aby zbadać, czy wystąpiła szczególna sytuacja rynkowa na rynku tajwańskim ze względu na tzw. „efekt wypierania" wywołany chińskim przywozem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, Komisja przeprowadziła następującą analizę: po pierwsze, Komisja przeanalizowała stopień penetracji tajwańskiego rynku krajowego płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno przez przywóz z Chin w ujęciu realnym; po drugie, Komisja przeanalizowała odpowiednie udziały w rynku producentów krajowych w porównaniu z przywozem z Chin i z innych państw trzecich na tajwańskim rynku krajowym; po trzecie, Komisja przyjrzała się cenom na tajwańskim rynku krajowym. Następnie Komisja przeanalizowała wszelkie inne informacje dostępne w aktach dotyczące wpływu przywozu z Chin na tajwański rynek krajowy, w tym, jeżeli były dostępne, rentowność producentów krajowych w zakresie sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(358) Komisja wydała kwestionariusz dla władz Tajwanu. W swojej analizie Komisja oparła się na wskaźnikach na poziomie ogólnokrajowym dostarczonych przez władze Tajwanu oraz, jeżeli były dostępne i istotne, również na poziomie przedsiębiorstwa dostarczonych przez objętą próbą grupę producentów eksportujących, składającą się z China Steel Corporation („CSC") i Chung Hung Steel Corporation („CHS" oraz, wraz z CSC, „grupa CSC"). Oba zestawy wskaźników zostały zweryfikowane na miejscu, jak wskazano w motywie 106.

(359) W tym względzie Komisja przypomina, że grupa CSC nie tylko została uznana za reprezentatywną na podstawie informacji przedłożonych na etapie kontroli wyrywkowej pod względem wielkości wywozu, ale również na podstawie danych zweryfikowanych w toku dochodzenia, które stanowiły [90–100 %] wielkości sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w okresie objętym dochodzeniem. Taka sprzedaż krajowa zapewniła grupie CSC udział wynoszący [40–50 %] w tajwańskim rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w okresie objętym dochodzeniem. Chociaż Komisja przeprowadziła analizę zarówno na poziomie krajowym, jak i na poziomie grupy objętej próbą, wskaźniki te pokazują, że grupa CSC jest reprezentatywna dla producentów krajowych w Tajwanie, a tym samym, bardziej ogólnie, dla sytuacji na rynku krajowym w Tajwanie.

3.4.1.1.1. Rynek krajowy: ilość

(360) Na wstępie Komisja przeanalizowała konsumpcję płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Tajwanie zgłoszoną przez władze Tajwanu na podstawie sprzedaży krajowej i przywozu.

(361) Konsumpcja w Tajwanie kształtowała się następująco:

Tabela 7

Konsumpcja w Tajwanie (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja w Tajwanie	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Indeks	*100*	*86*	*104*	*102*

Źródło: Ministerstwo Gospodarki Tajwanu.

(362) Między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem konsumpcja w Tajwanie utrzymywała się na stałym poziomie. W latach 2022–2023 nastąpił jednak poważny spadek konsumpcji o 14 %, a następnie gwałtowny wzrost o 21 % w latach 2023–2024.

(363) Przywóz produktu objętego dochodzeniem do Tajwanu kształtował się następująco:

Tabela 8

Wielkość przywozu do Tajwanu (w tonach)

Państwo		2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Łączny przywóz, w tym:	Wielkość przywozu	410 860	404 609	595 439	577 982
	Indeks	*100*	*98*	*145*	*141*
1. ChRL	Wielkość przywozu	290 308	312 976	448 773	447 631
	Indeks	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Korea	Wielkość przywozu	57 774	54 969	102 403	89 346
	Indeks	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Japonia	Wielkość przywozu	61 878	34 662	43 597	40 456
	Indeks	*100*	*56*	*70*	*65*

Źródło: Dane organów celnych Tajwanu.

(364) Z danych dotyczących przywozu wynika, że między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem przywóz produktu objętego dochodzeniem do Tajwanu wzrósł o 41 %. Ten znaczny wzrost, w porównaniu z bardziej umiarkowanym wzrostem konsumpcji o 2 % w tym samym okresie, pokazuje już, że przywóz w okresie objętym dochodzeniem stanowił większą część koszyka konsumpcyjnego w porównaniu z 2022 r. Od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem ChRL pozostawała konsekwentnie i zdecydowanie pierwszym źródłem przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Tajwanu, z ponad 77 % udziałem w całości przywozu w okresie objętym dochodzeniem.

(365) Ponadto od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem przywóz z ChRL wzrósł o 54 %. Chociaż tempo tego wzrostu jest nieco niższe niż wzrost o 55 % w przypadku drugiego co do wielkości źródła przywozu, tj. Korei, wielkości te są zgoła różne. W rzeczywistości przywóz z ChRL osiągnął 477 631 ton w okresie objętym dochodzeniem w porównaniu z zaledwie 89 346 tonami pochodzącymi z Korei. Taki wzrost jest tym bardziej znaczący w porównaniu ze spadkiem przywozu z trzeciego co do wielkości źródła przywozu, Japonii, która odnotowała spadek przywozu o 35 % od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem.

(366) Ponadto tendencja przywozu z ChRL nie zawsze była zgodna z ogólną tendencją przywozu. W rzeczywistości, gdy ogólny przywóz zmniejszył się o -2 % w latach 2022–2023, przywóz z ChRL wzrósł o 8 %. Następnie, kiedy w latach 2023–2024 ogólny przywóz i przywóz z ChRL wzrosły zarówno o ponad 40 %, wzrost przywozu z ChRL skumulował się ze wzrostem w poprzednim roku. Następnie od 2024 r. do okresu objętego dochodzeniem zarówno ogólny przywóz, jak i przywóz z ChRL nieznacznie spadł.

(367) W odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu władze Tajwanu wyjaśniły, że Tajwan wprowadził zakaz przywozu niektórych produktów objętych produktem objętym dochodzeniem pochodzących z ChRL ([103]). Zakaz przywozu dotyczy 21 kodów celnych z 57 kodów celnych na poziomie 10 cyfr, do których sklasyfikowano produkt objęty dochodzeniem zgodnie z tajwańską taryfą celną. Produkty objęte takim zakazem przywozu mogą jednak zostać objęte specjalnym zezwoleniem na przywóz, jeżeli nie są produkowane w kraju, są wymagane do specjalnych celów lub mają być przywożone w małych ilościach. Z danych dotyczących przywozu z ChRL wynika, że taki zakaz przywozu nie powstrzymał przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z ChRL ani nie zapobiegł jego wzrostowi. Potwierdza to fakt, że spośród 21 kodów objętych zakazem przywozu do Tajwanu przywóz z ChRL był rejestrowany w ramach 10 kodów od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem ([104]).

(368) Tajwan wprowadził również środki ochrony handlu w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stali pochodzących z ChRL na podstawie skarg złożonych przez tajwański przemysł, ale nie w odniesieniu do produktu objętego postępowaniem. W publicznie dostępnym ostatecznym ustaleniu szkody w niedawnym dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco – które są produktem wyższego szczebla w produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno – pochodzących z ChRL, wszczętym na podstawie skargi złożonej również przez CSC, władze Tajwanu stwierdziły, że na podstawie dowodów w tej sprawie ChRL „od dawna borykała się z problemem nadwyżki mocy produkcyjnych. […] Jej rynek krajowy boryka się z poważnymi zaburzeniami równowagi między podażą a popytem, co skłania wiele hut stali do dumpingu nadwyżki produkcji na rynkach międzynarodowych (w szczególności na rynkach sąsiadujących, takich jak […] Tajwan) po niskich cenach, co ma poważny wpływ na przemysł stalowy w różnych krajach” ([105]).

(369) Jednocześnie sprzedaż krajowa produktu objętego dochodzeniem w Tajwanie kształtowała się następująco:

Tabela 9

Wielkość sprzedaży krajowej (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita wielkość sprzedaży krajowej na rynku tajwańskim (z wyłączeniem przywozu), w tym:	743 046	584 357	604 915	595 170
Indeks	*100*	*79*	*81*	*80*
— Grupa CSC	[600-700 000]	[450-550 000]	[500-600 000]	[490-590 000]
Indeks	*100*	*73*	*83*	*79*

Źródło: Ministerstwo Gospodarki Tajwanu i odpowiedzi grupy CSC na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(370) Sprzedaży na wewnętrzne potrzeby nie można było wyodrębnić z ogólnych danych krajowych i według władz Tajwanu jest ona uwzględniona w tych danych. Było to zgodne z danymi dotyczącymi sprzedaży krajowej zgłoszonymi przez grupę CSC, które obejmują sprzedaż na wewnętrzne potrzeby.

([103]) Podstawą prawną takiego zakazu przywozu jest rozporządzenie regulujące handel między obszarem Tajwanu a obszarem kontynentalnym.

([104]) Chociaż zakaz przywozu ustanowiono na poziomie 11-cyfrowym, porównania można było dokonać jedynie na poziomie 10-cyfrowym, ponieważ dane dotyczące przywozu zarejestrowano na poziomie 10-cyfrowym. Dane dotyczące przywozu wykorzystane do porównania były tymi samymi danymi organów celnych Tajwanu, które wykorzystano do ustalenia wielkości przywozu.

([105]) Ostateczne sprawozdanie z dochodzenia w sprawie szkody w przemyśle dotyczące dochodzenia antydumpingowego na wniosek China Steel Corporation i Dragon Steel Corporation w celu nałożenia ceł antydumpingowych i tymczasowych ceł antydumpingowych na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, przypis 54, cytat został przetłumaczony na język angielski maszynowo z wersji pierwotnej, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem sprzedaż krajowa spadła o 20 %; sprzedaż krajowa grupy CSC wykazywała podobny spadek. Jeśli porównać to z niewielkim wzrostem konsumpcji o 2 % i większym wzrostem przywozu o 41 %, oczywiste jest, że przywóz zastąpił sprzedaż krajową.

(372) Jest to tym bardziej widoczne, gdy weźmie się pod uwagę różnice w wielkości między dwoma składnikami konsumpcji – przywozem i sprzedażą krajową.

Tabela 10

Zmiany wielkości przywozu i sprzedaży krajowej (w tonach)

	od 2022 r. do 2023 r.	od 2023 r. do 2024 r.	od 2024 r. do okresu objętego dochodzeniem
Konsumpcja, w tym:	– 164 940	+ 211 388	– 27 202
1. Przywóz do Tajwanu, w tym:	– 6 251	+ 190 830	– 17 457
— Przywóz z ChRL	+ 22 668	+ 135 797	– 1 142
2. Sprzedaż krajowa, w tym:	– 158 689	+ 20 558	– 9 745
— Grupa CSC	-[150-200 000]	+[30-80 000]	-[0-50 000]

Źródło: Ministerstwo Gospodarki Tajwanu, dane organów celnych Tajwanu i odpowiedzi CSC na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(373) W latach 2022–2023 znaczny spadek konsumpcji oznaczał znaczny spadek sprzedaży krajowej. Pomimo malejącej konsumpcji i pomimo zmniejszonego ogólnego przywozu przywóz z ChRL wzrósł. Gdy w kolejnym roku konsumpcja ponownie wzrosła, przywóz z Chin w największym stopniu wykorzystał ten wzrost, ze szkodą dla tajwańskich producentów, którzy odnotowali jedynie ograniczony wzrost sprzedaży, nieproporcjonalny do wzrostu konsumpcji. Jeżeli chodzi o zyski i straty związane z przywozem z Chin i sprzedażą krajową w latach 2022–2024, są one niemal symetryczne: + 158 465 ton w przypadku przywozu z Chin w porównaniu z - 138 131 tonami w przypadku przemysłu Tajwanu.

(374) Tę dynamikę zastępowania sprzedaży krajowej przywozem z Chin można lepiej zaobserwować, porównując wielkości z konsumpcją i wyrażając je w postaci udziału w rynku.

Tabela 11

Udział w rynku (%)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Przywóz, w tym:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. ChRL	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Korea	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Japonia	5,4	3,5	3,6	3,4
Sprzedaż krajowa, w tym:	64,4	59,1	50,4	50,7
— Grupa CSC	[55–65]	[45–55]	[40–50]	[40–50]

Źródło: Odpowiedzi władz Tajwanu i Grupy CSC na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(375) Jeżeli chodzi o udział w rynku, wzrost przywozu o 13,7 punktu procentowego od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem odpowiadał spadkowi wielkości sprzedaży krajowej również o dokładnie 13,7 punktu procentowego, przy czym objęty próbą producent eksportujący, grupa CSC, wykazał tę samą tendencję, wynoszącą około [-15] punktów procentowych. Wzrost przywozu o 13,7 punktu procentowego był w dużej mierze spowodowany wzrostem przywozu z ChRL o 13,0 punktu procentowego.

(376) Należy zauważyć, że między 2024 r. a okresem objętym dochodzeniem przywóz z Chin zwiększył swój udział w rynku pomimo spadku udziału w rynku przywozu z innych źródeł i ogólnego przywozu. Taki wzrost o 0,8 punktu procentowego był wyższy niż wzrost o 0,3 punktu procentowego udziału w rynku producentów krajowych, do którego dostosowano grupę CSC.

(377) W związku z tym Komisja ustaliła, że w ujęciu realnym przywóz z Chin zwiększył swój udział w rynku w Tajwanie ze szkodą dla sprzedaży krajowej.

3.4.1.1.2. Rynek krajowy: ceny

(378) Następnie Komisja obserwowała zmiany cen na tajwańskim rynku krajowym. W szczególności Komisja przeanalizowała ceny jednostkowe przywozu i sprzedaży krajowej.

(379) Ceny jednostkowe przywozu i sprzedaży krajowej kształtowały się następująco:

Tabela 12

Ceny sprzedaży w Tajwanie (TWD/t)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena importowa przywozu do Tajwanu (CIF), w tym:	28 921	22 831	22 178	20 539
Indeks	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Przywóz z ChRL	26 564	21 166	19 817	18 198
Indeks	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Przywóz z Korei	27 866	22 305	24 493	23 713
Indeks	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Przywóz z Japonii	39 294	37 467	39 682	38 348
Indeks	*100*	*95*	*101*	*98*
Średnia jednostkowa cena sprzedaży krajowej w Tajwanie ([1]), w tym:	28 805	24 362	24 263	23 190
Indeks	*100*	*85*	*84*	*81*
— Grupa CSC ([2])	[27-29 000]	[23-25 000]	[23-25 000]	[22-24 000]
Indeks	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Średnia jednostkowa cena sprzedaży krajowej w Tajwanie może obejmować 0,5–1,2 % frachtu krajowego. Zgłasza się je jednak bez żadnych dostosowań z tytułu frachtu krajowego, ponieważ w każdym razie analiza i wnioski pozostają potwierdzone nawet przy dostosowanych cenach.

([2]) Bez frachtu krajowego.

Źródło: Dane celne Tajwanu, Ministerstwo Gospodarki Tajwanu i odpowiedzi grupy CSC na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(380) Analizy cen wykazały, że z wyjątkiem roku 2022 r. kiedy to ogólne ceny importowe i ceny krajowe były na tym samym poziomie, ogólne ceny importowe były niższe niż ceny krajowe od 2023 r. do okresu objętego dochodzeniem.

(381) Dokładniej rzecz ujmując, od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem chińskie ceny importowe stale pozostawały niższe niż ceny krajowe, w tym ceny grupy CSC. Ponadto są one również niższe od cen przywozu pochodzącego z dwóch pozostałych największych źródeł, Korei i Japonii.

(382) Najbardziej znaczący spadek odnotowano również w przypadku chińskich cen importowych – o 31 % od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem, w porównaniu ze spadkiem o 15 % koreańskich cen importowych i spadkiem jedynie o 2 % japońskich cen importowych. Ze względu na dużą wielkość odnośnego przywozu chińskie ceny importowe spowodowały spadek ogólnych cen importowych o 19 % między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Chińskie ceny importowe spadły również bardziej w porównaniu z cenami krajowymi, w tym cenami grupy CSC, które odnotowały spadek o 19 % od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem.

(383) Ceny przemysłu krajowego podążały za chińskimi cenami importowymi, wykazując tendencję spadkową. Utrzymująca się różnica cen między chińskimi cenami importowymi a cenami krajowymi spowodowała, że przywóz z Chin stopniowo i konsekwentnie zwiększał swój udział w rynku z 25,2 % w 2022 r. do 31,6 % w 2023 r., 37,4 % w 2024 r. i 38,2 % w okresie objętym dochodzeniem. Z kolei udział w rynku tajwańskich producentów krajowych, którzy nie mogli obniżyć swoich cen na tyle, aby odpowiadały one chińskim cenom importowym, spadł z 64,4 % w 2022 r. do 50,7 % w okresie objętym dochodzeniem.

(384) Rosnący przywóz z Chin do Tajwanu spowodował znaczną presję na obniżenie cen krajowych, zmuszając producentów krajowych do zmniejszenia zysków. Było to oczywiste podczas analizy zmian rentowności objętego próbą producenta eksportującego.

Tabela 13

Rentowność sprzedaży krajowej klientom niepowiązanym

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Grupa CSC	+	-	-	-
Indeks	*100*	*– 13*	*– 24*	*– 73*

Źródło: Odpowiedzi grupy CSC na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(385) Począwszy od poziomu rentowności w 2022 r., grupa CSC odnotowała pogorszenie wyników, ponosząc coraz większe straty w sprzedaży krajowej produktu objętego dochodzeniem klientom niepowiązanym. Straty grupy CSC w okresie objętym dochodzeniem oznaczały znaczny spadek rentowności w porównaniu z marżą zysku w 2022 r.

(386) Pogarszającą się rentowność grupy CSC można skorelować ze spadającymi cenami grupy CSC w tabeli 6. Można zauważyć, że im niższe ceny krajowe, tym większe straty.

(387) W związku z tym Komisja stwierdziła, że szczególna sytuacja rynkowa na rynku tajwańskim wiązała się z zyskami niższymi niż te, które osiągnięto by w przypadku jej braku.

3.4.1.2. Wniosek

(388) Komisja stwierdziła, że na rynek krajowy Tajwanu miała wpływ szczególna sytuacja rynkowa wynikająca z przywozu z Chin ze względu na nadwyżkę mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w ChRL. W tym względzie Komisja zauważyła, że ceny krajowe w Tajwanie spadły, a rentowność krajowa uległa pogorszeniu.

(389) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń władze Tajwanu stwierdziły, że analiza udziału w rynku i poziomów cen przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z ChRL do Tajwanu była niewystarczająca do stwierdzenia istnienia szczególnej sytuacji rynkowej. Ponadto władze Tajwanu twierdziły, że w sekcji 3.1 niniejszego rozporządzenia oparto się na twierdzeniach przedstawionych przez skarżącego i nie zawarto żadnych nowych ustaleń poczynionych w toku dochodzenia. Twierdziły one również, że Komisja nie ustaliła, w jaki sposób efekt wypierania wynikający z nadwyżki mocy produkcyjnych w Chinach stanowił szczególną sytuację rynkową. Według władz Tajwanu udziały w rynku i ceny były konsekwencją szczególnej sytuacji rynkowej, której istnienie należało najpierw ustalić.

(390) Komisja zauważyła, że w sekcji 3.1 niniejszego rozporządzenia rzeczywiście przedstawiono zarzuty zawarte w skardze. Analizę dotyczącą Tajwanu przedstawiono natomiast w sekcji 3.4. Wyjaśnienie, w jaki sposób efekt wypierania wynikający z nadwyżki mocy produkcyjnych w Chinach stanowił szczególną sytuację rynkową, zawarto w tej sekcji, w szczególności w sekcjach 3.4.1 i 3.4.2. Analiza Komisji obejmowała, oprócz udziału w rynku i cen, również przywóz, konsumpcję i rentowność. Wszystkie te wskaźniki, które wynikały z odpowiedzi władz Tajwanu na specjalny kwestionariusz przesłany przez Komisję, jak wyjaśniono w motywie 103, i zostały zweryfikowane na miejscu, jak wyjaśniono w motywie 106, stanowiły podstawę przeprowadzonej przez Komisję analizy istnienia szczególnej sytuacji rynkowej. Władze Tajwanu nie wyjaśniły, jakie inne dowody lub wskaźniki Komisja powinna była wykorzystać celu ustalenia istnienia szczególnej sytuacji rynkowej. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(391) Po ostatecznym ujawnieniu grupa CSC stwierdziła, że przedmiotowa szczególna sytuacja rynkowa nie była charakterystyczna dla Tajwanu, lecz stanowiła zjawisko globalne, i na poparcie tego argumentu powołała się na różne fragmenty dokumentu zawierającego ogólne ustalenia oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2026/1384 ([106]). Władze Tajwanu powołały się również na dokumenty przygotowawcze i towarzyszące wspomnianemu rozporządzeniu oraz na sprawozdanie OECD-GFSEC (jak określono w motywie 440). Dodały, że to globalne zjawisko było jedynie zindywidualizowane i przedstawione jako charakterystyczne dla Tajwanu, lecz nie dotyczyło konkretnie tajwańskiego rynku krajowego.

(392) Komisja zauważyła, że zarzucana szczególna sytuacja rynkowa polegała na efekcie wypierania wynikającym z nadwyżki mocy produkcyjnych w Chinach, a nie na globalnej nadwyżce mocy produkcyjnych, której dotyczy rozporządzenie (UE) 2026/1384. Jedyny przypadek, w którym globalną nadwyżkę mocy produkcyjnych omówiono w niniejszym rozporządzeniu, odnosił się do globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych jako możliwego innego czynnika powodującego szkodę dla przemysłu Unii, o czym mowa w motywach 961–970. Punkt odniesienia przy ocenie obniżonej rentowności przemysłu tajwańskiego stanowiły sprawozdania OECD-GFSEC. Ponadto w wyniku analizy przeprowadzonej przez Komisję w odniesieniu do wszystkich państw, których dotyczy postępowanie, stwierdzono, że nadwyżka mocy produkcyjnych w Chinach wywołała efekt wypierania wyłącznie w Tajwanie. Komisja zbadała jednak wszystkie państwa, w odniesieniu do których podniesiono argument dotyczący efektu wypierania wynikającego z nadwyżki mocy produkcyjnych w Chinach. Spośród tych państw szczególna sytuacja rynkowa występowała zatem wyłącznie w Tajwanie. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(393) Grupa CSC twierdziła również, że rozróżnienie między globalną nadwyżką mocy produkcyjnych a nadwyżką mocy produkcyjnych w Chinach było sztuczne, ponieważ przyczyną zarzucanej sytuacji rynkowej była sama nadwyżka mocy produkcyjnych, stanowiąca problem globalny.

(394) Komisja przeanalizowała jedynie efekt wypierania wynikający z nadwyżki mocy produkcyjnych w Chinach na rynku tajwańskim, który stanowił domniemaną szczególną sytuację rynkową. Analiza potwierdziła, że nadwyżka mocy produkcyjnych w Chinach rzeczywiście wywołała efekt wypierania na rynku tajwańskim. Efekt ten nie wynikał z globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych, lecz wyłącznie z nadwyżki mocy produkcyjnych w Chinach, i był specyficzny dla Tajwanu, o czym świadczy fakt, że na podstawie analizy penetracji rynku przez przywóz z Chin w pięciu państwach, których dotyczy postępowanie, Tajwan był jedynym państwem, w którym przywóz z Chin miał znaczący wpływ na rynek krajowy. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(395) Władze Tajwanu twierdziły, że ustalenie istnienia szczególnej sytuacji rynkowej powinno było zostać poparte jasnymi i obiektywnymi dowodami wykazującymi istnienie interwencji państwa skutkującej zakłóceniami na rynku wpływającymi na ceny lub koszty produkcji na rynku krajowym, zgodnie z wcześniejszą praktyką Komisji ([107]).

([106]) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2026/1384 z dnia 17 czerwca 2026 r. w sprawie przeciwdziałania związanym z handlem negatywnym skutkom globalnych nadwyżek mocy produkcyjnych na unijnym rynku stali oraz zmiany rozporządzenia (UE) 2020/2170 (Dz.U. L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, UE – Metody dostosowania kosztów II (Rosja), pkt 7.40.

(396) Komisja uznała, że czynnikiem decydującym o stwierdzeniu istnienia szczególnej sytuacji rynkowej nie był charakter samej sytuacji (tj. to, czy wynikała ona z wpływu rządu, czy też nie), lecz jej skutki i wpływ na rynek. W przedmiotowej sprawie szczególna sytuacja rynkowa nie polegała na samej nadwyżce mocy produkcyjnych w Chinach, lecz na wynikającym z niej efekcie wypierania na tajwańskim rynku krajowym. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(397) Władze Tajwanu twierdziły również, że zgodnie z logiką Komisji, według której szczególna sytuacja rynkowa występuje zawsze wtedy, gdy presja przywozowa jest duża i wywiera wpływ na ceny krajowe i rentowność, każdy organ prowadzący dochodzenie, który stwierdziłby istnienie szkody dla przemysłu krajowego spowodowanej przywozem towarów po cenach dumpingowych, tym samym w sposób dorozumiany uznałby istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na własnym rynku krajowym.

(398) Komisja nie zgodziła się z tym argumentem. Po pierwsze, w ramach obecnego dochodzenia nie ustalono, że przywóz z Chin na Tajwan odbywał się po cenach dumpingowych, lecz jedynie że odbywał się po niskich cenach, ponieważ wpływała na nie nadwyżka mocy produkcyjnych. Po drugie, szczególna sytuacja rynkowa nie polegała na szkodzie wyrządzonej tajwańskiemu przemysłowi krajowemu, lecz na efekcie wypierania wynikającym z przywozu z Chin. Efekt wypierania prowadził do ograniczenia wielkości sprzedaży krajowej i wywierał presję na obniżenie cen krajowych, co z kolei powodowało przesunięcie sprzedaży na rynek eksportowy, na którym produkty te były sprzedawane w Unii po cenach dumpingowych, wyrządzając tym samym szkodę przemysłowi Unii.

(399) Ponadto władze Tajwanu twierdziły, że w analizie Komisji pominięto dwie szczególne cechy tajwańskiego rynku krajowego.

(400) Pierwszą z nich było to, że tendencja cen krajowych w Tajwanie była rzekomo zgodna z tendencją obserwowaną w Turcji i Wietnamie. Miałoby to świadczyć o tym, że spadek cen na tajwańskim rynku krajowym nie był odosobnionym zjawiskiem wynikającym z warunków charakterystycznych dla rynku tajwańskiego, lecz stanowił część szerszej tendencji spadkowej dotyczącej cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na całym świecie.

(401) Komisja zauważyła, że z danych przedstawionych przez władze Tajwanu wynika, iż w okresie objętym dochodzeniem ceny krajowe w Tajwanie spadły o 16 %, co stanowiło większy spadek niż w przypadku cen krajowych w Turcji (7 %), Wietnamie (9–11 %), a także Korei (13 %), których dane również uwzględniono. Jedynie w przypadku Tajwanu analiza Komisji rzeczywiście potwierdziła istnienie szczególnej sytuacji rynkowej. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(402) Władze Tajwanu porównały również ceny eksportowe Tajwanu stosowane w wywozie do Unii z cenami eksportowymi wszystkich państw (z wyłączeniem Tajwanu) stosowanymi w wywozie do Unii oraz z cenami eksportowymi wszystkich państw, których nie dotyczy postępowanie, stosowanymi w wywozie do Unii. Władze Tajwanu twierdziły, że ceny te podlegały takim samym tendencjom i były w dużej mierze zbieżne.

(403) Na wstępie Komisja uznała, że szczególna sytuacja rynkowa miała wpływ na tajwański rynek krajowy, w związku z czym porównanie cen eksportowych nie mogło podważyć ustalenia, zgodnie z którym istniała szczególna sytuacja rynkowa. W każdym razie, dla pełności wywodu, Komisja zauważyła, że ceny eksportowe Tajwanu do Unii były stale niższe niż pozostałe dwie ceny w latach 2021–2024, a dopiero w 2025 r. osiągnęły poziom nieznacznie wyższy od tych cen. Gdyby zatem ceny eksportowe odzwierciedlały wpływ szczególnej sytuacji rynkowej (co nie miało miejsca), dane te wskazywałyby, że szczególna sytuacja rynkowa wpływała na poziom cen eksportowych Tajwanu do Unii od 2021 r. i co najmniej przez część okresu objętego dochodzeniem. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(404) Drugą okolicznością, która według władz Tajwanu Komisja pominęła, było to, że większość chińskiego przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Tajwanu dotyczyła rodzajów produktu sprzedawanych przez tajwański przemysł krajowy w mniejszych ilościach. W związku z tym władze Tajwanu twierdziły, że ogromna różnica w asortymencie produktów podważa ocenę Komisji oraz że ze względu na to, iż chińskie płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno i produkty tajwańskich producentów to odrębne segmenty rynku, przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chin stanowił uzupełnienie oferty produktowej producentów z Tajwanu, a nie źródło konkurencji.

(405) W odniesieniu do zarzucanej różnicy w asortymencie produktów Komisja zauważyła, że z dokumentacji z weryfikacji przeprowadzonej w grupie CSC wynika, iż tajwańscy nabywcy chińskich niewyżarzonych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno prawdopodobnie poddawali je wyżarzaniu. Na tej podstawie Komisja uznała, że płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno w stanie niewyżarzonym stanowiły prawdopodobnie po prostu tańszy surowiec alternatywny w porównaniu z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno w stanie wyżarzonym. W każdym razie dane przekazane przez władze Tajwanu nie wskazywały, że przywóz z Chin i produkcja krajowa Tajwanu nie konkurowały ze sobą, lecz raczej że producenci tajwańscy przegrali tę konkurencję. Potwierdza to fakt, że od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem przywóz z Chin zwiększył swój udział w rynku (tabela 11) i wielkość (tabela 10) znacznie bardziej, niż wzrosła konsumpcja (tabela 7). Wynika z tego, że przywóz z Chin nie otworzył nowego segmentu rynku, który pozostawałby niezagospodarowany przez tajwańskich producentów, lecz wyparł sprzedaż krajową, która wcześniej zaopatrywała ten segment. W rzeczywistości sprzedaż krajowa tajwańskiego przemysłu drastycznie spadła od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem (tabela 10). Komisja przedstawiła dodatkowe rozważania w odpowiedzi na kontrargumenty w motywie 444. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(406) Ponadto grupa CSC twierdziła, że sytuacja rynkowa nie miała wpływu na sprzedaż tylko niektórych producentów w Tajwanie, lecz na wszystkich tajwańskich producentów stali. Miałoby to potwierdzenie w środkach ochrony handlu zastosowanych przez Tajwan wobec niektórych wyrobów ze stali pochodzących z Chin, nałożonych ze względu na nadwyżkę chińskich mocy produkcyjnych, a także w motywie 412.

(407) Komisja zauważyła, że przeanalizowała wyłącznie tajwańskich producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, a odniesienie do „tajwańskiego przemysłu krajowego jako całości" w motywie 412 dotyczyło tajwańskiego przemysłu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, a nie grupy CSC. Nadwyżka mocy produkcyjnych w Chinach w odniesieniu do innych wyrobów ze stali i jej efekt wypierania w Tajwanie nie były przedmiotem zarzutów ani analizy w niniejszym dochodzeniu. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(408) W swoich uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń grupa CSC powtórzyła argumenty przedstawione w motywach 391, 393 i 406, do których odniesiono się w motywach 392, 394 i 407, mimo że kwestie te nie były objęte dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

(409) Komisja potwierdziła zatem wniosek przedstawiony w motywie 388.

3.4.2. *Właściwe porównanie*

(410) Komisja oceniła, czy można dokonać właściwego porównania między wartością normalną a ceną eksportową grupy CSC ze względu na istnienie szczególnej sytuacji rynkowej, o której mowa art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja oceniła względny wpływ szczególnej sytuacji rynkowej na sprzedaż krajową i eksportową.

(411) Komisja stwierdziła, że warunki konkurencji w Tajwanie i w Unii znacznie się różnią, oraz że wskutek szczególnej sytuacji rynkowej ceny sprzedaży krajowej nie nadają się do porównania z cenami sprzedaży eksportowej grupy CSC.

(412) Na rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Tajwanie, którego konsumpcja w okresie objętym dochodzeniem wyniosła 1 173 152 ton, miał wpływ gwałtowny wzrost przywozu z Chin, który osiągnął 38,2 % rynku w okresie objętym dochodzeniem, ze szkodą dla przemysłu krajowego w Tajwanie, którego udział w rynku spadł do 50,7 % w okresie objętym dochodzeniem. Objęta próbą grupa producentów eksportujących, grupa CSC, reprezentowała największy podmiot krajowy w Tajwanie, a jej udział w rynku również spadł do [40–50 %] w okresie objętym dochodzeniem. Wzorzec ten zaobserwowano w okresie od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem. W związku z tym wydaje się, że szczególna sytuacja rynkowa miała wpływ zarówno na objętą próbą grupę producentów eksportujących, jak i na tajwański przemysł krajowy jako całość, dla którego reprezentatywna jest właśnie grupa CSC. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że szczególna sytuacja rynkowa ma znaczący wpływ na ceny krajowe płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(413) W przeciwieństwie do rynku tajwańskiego charakteryzującego się znacznym udziałem przywozu z Chin w porównaniu z innymi krajami będącymi dostawcami, unijny rynek płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, charakteryzujący się znacznie większą konsumpcją wynoszącą 7 274 722 na samym wolnym rynku, charakteryzuje się mieszanką producentów unijnych i przywozu z kilku państw, jak wskazano w sekcjach 4.1, 4.4 i 5.2 poniżej. W udział w rynku przywozu z Chin do Tajwanu wynosił bowiem 38 % w okresie objętym dochodzeniem, przy czym żaden inny kraj będący dostawcą nawet nie zbliżył się do tego poziomu, podczas gdy w Unii cały przywóz stanowił łącznie 34 % rynku, przy czym żaden pojedynczy kraj nie osiągnął udziału w rynku powyżej 8 %, a przywóz z ChRL był znikomy. Istotnie, od 2016 r. Unia nałożyła cła antydumpingowe na przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z ChRL ([108]). W związku z tym warunki konkurencji, które wpływają na poziom cen na obu rynkach, są bardzo różne.

(414) Porównanie średniego poziomu cen stosowanych w Unii przez wszystkich uczestników rynku z cenami przywozu z Chin na Tajwan potwierdza, że warunki konkurencji są różne. W Unii przemysł Tajwanu konkuruje z cenami znacznie wyższymi niż ceny przywozu z ChRL, z którymi konkuruje na rynku krajowym.

Tabela 14

Porównanie cen przywozu do Unii i do Tajwanu (EUR/t)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena sprzedaży w Unii na rynku całkowitym	[1 020-1 095]	[825-900]	[750-825]	[675-750]
Indeks	*100*	*80*	*73*	*69*
Średnia jednostkowa cena importowa do Unii z państw, których dotyczy postępowanie	1 047	779	728	695
Indeks	*100*	*74*	*70*	*66*
Średnia jednostkowa cena importowa do Unii ze wszystkich państw trzecich, z wyłączeniem państw, których dotyczy postępowanie	1 071	841	776	735
Indeks	*100*	*79*	*72*	*69*
Średnia jednostkowa cena importowa do Tajwanu z ChRL	851	630	570	520
Indeks	*100*	*74*	*67*	*61*

Źródło: Sekcje 4.1, 4.4 i 5.2 i dane organów celnych Tajwanu przedstawione w tabeli 12 przeliczone zgodnie z kursem wymiany TWD/EUR zastosowanym w dochodzeniu.

(415) Na podstawie wszystkich powyższych elementów Komisja stwierdziła, że szczególna sytuacja rynkowa miała różny wpływ na ceny krajowe w Tajwanie w porównaniu z cenami eksportowymi do Unii. W związku z tym Komisja stwierdziła, że szczególna sytuacja rynkowa uniemożliwiała właściwe porównanie cen krajowych w Tajwanie z cenami eksportowymi stosowanymi w wywozie do Unii zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

([108]) Środki antydumpingowe dotyczące przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z ChRL zostały ostatnio przedłużone na mocy rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2022/2068.

(416) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń grupa CSC stwierdziła, że szczególna sytuacja rynkowa będąca przedmiotem postępowania nie uniemożliwiała właściwego porównania sprzedaży krajowej i eksportowej. W szczególności grupa CSC twierdziła, że przeprowadzona przez Komisję analiza właściwego porównania była niekompletna i nie uwzględniała faktu, że nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stali jest problemem globalnym, którego skutki odczuwa się również w Unii. W tym względzie grupa CSC zarzuciła, że w niniejszym rozporządzeniu Komisja stwierdziła, iż nadwyżka podaży stali na rynkach międzynarodowych wynikająca z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych miała wpływ na producentów stali na całym świecie, w tym zarówno w Tajwanie, jak i w Unii ([109]). Grupa CSC powołała się również na rozporządzenie (UE) 2026/1384. Podobnie władze Tajwanu powołały się na rozporządzenie (UE) 2026/1384 i dokumenty przygotowawcze do niego. Władze Tajwanu twierdziły również, że w sprawozdaniu OECD-GFSEC wykazano, iż efekt wypierania wynikający z nadwyżki mocy produkcyjnych w Chinach miał taki sam wpływ na wyniki eksportowe państw trzecich jak i na przemysł Unii.

(417) Komisja zauważyła, że szczególną sytuacją rynkową, o której mowa, był efekt wypierania wynikający z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych na rynku tajwańskim, a nie globalna nadwyżka mocy produkcyjnych. Grupa CSC oparła się na części niniejszego rozporządzenia ([110]) poświęconej globalnej nadwyżce mocy produkcyjnych jako możliwym innym czynniku powodującym szkodę dla przemysłu Unii, o czym mowa w motywach 961–963, a nie na szczególnej sytuacji rynkowej i jej analizie. Komisja zauważyła ponadto, że zjawiskiem, którego dotyczy rozporządzenie (UE) 2026/1384, jest globalna nadwyżka mocy produkcyjnych, a nie efekt wypierania wynikający z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych. Jednakże właśnie we fragmencie, na który powołała się grupa CSC, mowa jest o „[przywozie] z państw mających nadwyżkę mocy produkcyjnych, albo […] efekcie wypierania" przywozu z tych państw. W niniejszym dochodzeniu przeanalizowano konkretnie efekt wypierania wynikający z przywozu z Chin, na który wpływ miała nadwyżka mocy produkcyjnych, i stwierdzono, że stanowił on szczególną sytuację rynkową w Tajwanie. W pozostałych państwach, których dotyczy postępowanie, Komisja nie stwierdziła natomiast, aby efekt ten stanowił szczególną sytuację rynkową. Jak wykazano w motywach 413 i 414, ta szczególna sytuacja rynkowa miała inny wpływ na tajwański rynek krajowy niż na rynek unijny. Uniemożliwiało to właściwe porównanie. Analiza ta różni się od porównania wpływu na wyniki wywozu tajwańskiego przemysłu i przemysłu Unii. W każdym razie Komisja wykazała w motywie 413, że warunki na rynku unijnym i na tajwańskim rynku krajowym były różne. Komisja odrzuciła zatem ten argument.

(418) Grupa CSC twierdziła również, że w swojej analizie Komisja nie wzięła pod uwagę pośrednich skutków nadwyżki mocy produkcyjnych na rynku unijnym, takich jak to, czy państwa, których dotyczy postępowanie, utraciły udział w rynku w państwach trzecich i przekierowały swój wywóz do Unii, lub że wzrósł udział innych państw trzecich (w szczególności Korei i Ukrainy) w rynku Unii poprzez przekierowanie do Unii sprzedaży krajowej lub wywozu przeznaczonego wcześniej do innych państw trzecich.

(419) Komisja zauważyła, że grupa CSC nie przedstawiła żadnych dowodów na to, czy taki przywóz do Unii wynikał z nadwyżki mocy produkcyjnych. Ponadto powód takiego przywozu nie zmieniłby analizy ani wniosków Komisji zawartych w motywach 410–415, które opierały się na sytuacji na rynku unijnym ustalonej na podstawie zweryfikowanych danych zgromadzonych w toku dochodzenia i uwzględniały cały przywóz do Unii.

(420) W każdym razie grupa CSC porównała średnią jednostkową cenę importową do Unii z państw, których nie dotyczy postępowanie, ze średnią jednostkową ceną importową do Tajwanu z Chin. Grupa CSC twierdziła, że obie ceny spadły w podobnym stopniu, co wskazywało, że ceny przywozu do Unii były pod wpływem globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych.

(421) Komisja zauważyła, że grupa CSC porównała ceny importowe do Unii z cenami importowymi do Tajwanu, a zatem do różnych miejsc przeznaczenia. Ponadto ceny importowe stosowane w przywozie do Unii przez państwa, których nie dotyczy postępowanie, obejmują przywóz z Chin do Unii, na który wpływa nadwyżka mocy produkcyjnych. Co więcej, grupa CSC porównała procentowy spadek cen, a nie ich rzeczywisty poziom. Wreszcie Komisja przeanalizowała efekt wypierania wynikający z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych jedynie w państwach, których dotyczy postępowanie; nie przedstawiono żadnych zarzutów w odniesieniu do innych państw trzecich. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

([109]) Motywy 961–963.
([110]) Motywy 961–963.

(422) Ponadto grupa CSC porównała średnią jednostkową cenę importową do Unii z państw, których nie dotyczy postępowanie, z cenami krajowymi w Tajwanie i stwierdziła, że cena importowa do Unii z państw, których nie dotyczy postępowanie, spadała bardziej gwałtownie niż cena krajowa w Tajwanie. Zdaniem grupy CSC wskazywałoby to, że nadwyżka mocy produkcyjnych miałaby negatywny wpływ zarówno na ceny krajowe, jak i eksportowe, w związku z czym Komisja powinna dostosować rentowność zarówno w odniesieniu do sprzedaży krajowej, jak i eksportowej.

(423) Komisja zauważyła, że grupa CSC porównała ceny importowe do Unii z innych państw z cenami krajowymi w Tajwanie, a zatem ceny pochodzące z różnych źródeł i dotyczące różnych miejsc przeznaczenia. Co więcej, grupa CSC porównała procentowy spadek cen, a nie ich rzeczywisty poziom. Ponadto grupa CSC założyła, iż na przywóz do Unii z innych państw miała wpływ nadwyżka mocy produkcyjnych, tylko dlatego, że jego ceny spadły bardziej gwałtownie niż ceny krajowe w Tajwanie. Przywóz z państw, których nie dotyczy postępowanie, do Unii obejmuje jednak przywóz z Chin oraz, jak pokazano w tabeli 11 i w motywach 412 i 413, przywóz z Chin i przywóz z państw, których nie dotyczy postępowanie, miały bardzo różne znaczenie i udziały w rynku unijnym i w rynku tajwańskim. Komisja odrzuciła zatem ten argument.

(424) Władze Tajwanu twierdziły, że w celu ustalenia, iż dokonanie właściwego porównania było niemożliwe, Komisja powinna była ocenić względny wpływ szczególnej sytuacji rynkowej na ceny krajowe i eksportowe Tajwanu, zgodnie ze sprawozdaniem zespołu orzekającego w sprawie Australia – środki antydumpingowe dotyczące papieru ([111]). Zdaniem władz Tajwanu szczególna sytuacja rynkowa polegająca na efekcie wypierania wynikającym z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych ze swej natury wpływała na ceny eksportowe w sposób porównywalny z cenami krajowymi, a jej skutki dla obu rodzajów cen były z konieczności takie same. Na poparcie tego twierdzenia władze Tajwanu wskazały, że ustalenia Komisji wykazały znaczny spadek zarówno ceny krajowej, jak i ceny eksportowej Tajwanu. W tym względzie grupa CSC twierdziła, że podobnie jak rentowność sprzedaży krajowej na rzecz klientów niepowiązanych, również rentowność sprzedaży eksportowej na rzecz klientów niepowiązanych spadła w podobnym stopniu od 2022 r. Zdaniem grupy CSC wskazywałoby to, że nadwyżka mocy produkcyjnych miałaby negatywny wpływ zarówno na ceny krajowe, jak i eksportowe, w związku z czym Komisja powinna dostosować rentowność zarówno w odniesieniu do sprzedaży krajowej, jak i eksportowej.

(425) Komisja zauważyła, że spadek cen krajowych i eksportowych wynikał z różnych przyczyn. W rzeczywistości, jak pokazano w tabeli 12, ceny krajowe w Tajwanie podążały za silniejszym spadkiem cen tańszego przywozu z Chin do Tajwanu (choć nie były w stanie dorównać tym cenom). Niższe ceny przywozu z Chin i ich gwałtowniejszy spadek umożliwiły szybki wzrost udziału przywozu z Chin w rynku Tajwanu w okresie od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem, jak pokazano w tabeli 11, ze szkodą dla sprzedaży krajowej tajwańskiego przemysłu. Gdyby tajwański przemysł krajowy nie podążał za spadkową tendencją cen przywozu z Chin, prawdopodobnie utraciłby jeszcze większy udział w rynku. Tajwański przemysł krajowy został zatem zmuszony do obniżenia cen pod wpływem presji konkurencyjnej wywieranej przez przywóz z Chin (tj. efektu wypierania), na który wpływ miała nadwyżka mocy produkcyjnych. Stanowi to szczególną sytuację rynkową wpływającą na rynek krajowy Tajwanu, która sprawia, że dane dotyczące zysków krajowych są niewiarygodne. Natomiast w przypadku wywozu do Unii ilości wypartych z rynku krajowego tajwańscy eksporterzy nie podlegali takim samym ograniczeniom konkurencyjnym jak na własnym rynku krajowym, ponieważ warunki konkurencji na rynku Unii były odmienne, jak wykazano w motywach 410–414, a przywóz z Chin nie miał na nie wpływu. W związku z tym Komisja odrzuciła argument, że efekt wypierania wynikający z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych wpływał na ceny eksportowe Tajwanu w sposób porównywalny lub podobny do wpływu na ceny krajowe Tajwanu, i w konsekwencji nie dostosowała rentowności w odniesieniu do sprzedaży eksportowej.

(426) Ponadto władze Tajwanu twierdziły, że fakt, iż szczególna sytuacja rynkowa wpływała również na warunki konkurencji w Unii, wynikał jasno z tego, że mimo niewielkiego udziału przywozu z Chin w rynku unijnym Unia starała się zrekompensować skutki nadwyżki mocy produkcyjnych w przemyśle stalowym aktem wprowadzającym ogólną politykę, takim jak rozporządzenie (UE) 2026/1384. W związku z tym według władz Tajwanu szczególnej sytuacji rynkowej nie należało oceniać wyłącznie na podstawie udziału przywozu z Chin w rynku Unii.

([111]) Sprawozdanie zespołu orzekającego, Australia – Środki antydumpingowe dotyczące papieru, pkt 7.73 i 7.75.

(427) Komisja zauważyła, że rozporządzenie (UE) 2026/1384 miało na celu rozwiązanie problemu globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych, podczas gdy niniejsze dochodzenie opierało się na zarzucie dotyczącym istnienia szczególnej sytuacji rynkowej polegającej na wypieraniu wynikającym z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych między innymi w Tajwanie. W związku z tym w ramach analizy właściwego porównania Komisja nie była zobowiązana do przeanalizowania skutków globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na rynku unijnym, lecz co najwyżej skutków szczególnej sytuacji rynkowej na tym rynku. Ponadto rozporządzenie (UE) 2026/1384 nie zmienia następujących faktów: (i) jak wskazano w motywach 388 i 409, w okresie objętym dochodzeniem w Tajwanie występowała szczególna sytuacja rynkowa; oraz (ii) jak wskazano w motywie 415, ta szczególna sytuacja rynkowa miała wpływ na możliwość dokonania właściwego porównania wartości normalnej z ceną eksportową. Należało zatem uwzględnić tę okoliczność. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(428) Władze Tajwanu twierdziły, że w szeregu publicznych oświadczeń skarżący ([112]) przedstawił skutki globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych w sektorze stali dla cen eksportowych.

(429) Komisja zauważyła, że w dochodzeniu przeanalizowano jedynie efekt wypierania wynikający z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych, a nie globalną nadwyżkę mocy produkcyjnych. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(430) Grupa CSC twierdziła, że nawet jeśli Komisja uznała, iż globalna nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stali miała większy wpływ na rynek krajowy Tajwanu niż na unijny rynek eksportowy, nie mogła stwierdzić, że nie miała ona żadnego wpływu na rynek Unii. Wręcz przeciwnie, Komisja powinna była ocenić względny wpływ tej nadwyżki na sprzedaż krajową w porównaniu ze sprzedażą eksportową i skorygować również zyski ze sprzedaży eksportowej o 4,8 %.

(431) Komisja zauważyła, że szczególnej sytuacji rynkowej stwierdzonej na rynku krajowym Tajwanu nie stanowiła globalna nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stali, lecz efekt wypierania wynikający z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych. Jak wyjaśniono w motywach 410–414, warunki konkurencji na rynku Unii są odmienne. W związku z tym dostosowanie ceny eksportowej ze względu na szczególną sytuację rynkową nie było uzasadnione. Komisja odrzuciła zatem ten argument i potwierdziła wnioski dotyczące właściwego porównania przedstawione w motywie 415.

(432) Wreszcie władze Tajwanu twierdziły, że w ramach analizy właściwego porównania Komisja nie uwzględniła różnic w asortymencie produktów między przywozem z Chin do Tajwanu, różnic w średnich cenach jednostkowych wynikających z odmiennej struktury asortymentowej sprzedaży, jak również innych czynników, które mogły wpływać na różnice w warunkach konkurencji między Unią a Tajwanem.

(433) Komisja zauważyła, że w motywie 405 odniosła się już do zastrzeżeń władz Tajwanu dotyczących zarzucanych różnic w asortymencie produktów przywożonych z Chin do Tajwanu. Jeżeli chodzi o średnią cenę jednostkową różnych asortymentów produktów, Komisja przypomniała, że w kontekście obliczeń dumpingu, podcięcia cenowego i zaniżania cen porównanie sprzedaży krajowej ze sprzedażą eksportową, a także porównanie przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, do Unii ze sprzedażą krajową przemysłu Unii przeprowadzono na poziomie poszczególnych PCN, uzyskując wystarczający stopień dopasowania. W związku z tym w ramach analizy właściwego porównania Komisja nie musiała dalej analizować cen w Unii ani cen przywozu do Unii na poziomie poszczególnych rodzajów produktu ani ustalać, jakim konkretnie rodzajom produktu odpowiadały te ceny. Jeżeli chodzi o chińską cenę importową do Tajwanu, Komisja nie musiała analizować cen w podziale na poszczególne rodzaje produktu ani uwzględniać rodzajów przywożonych produktów, ponieważ produkt objęty dochodzeniem przywożony do Tajwanu z ChRL konkurował z produkcją krajową Tajwanu, jak wskazano w motywie 405. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.

(434) W swoich uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń grupa CSC powtórzyła argumenty przedstawione w motywach 416, 420, 422, 424 i 430, do których odniesiono się w motywach 417, 421, 423, 425 i 431, mimo że kwestie te nie były objęte dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

(435) Podsumowując, Komisja potwierdziła swój wniosek przedstawiony w motywie 415.

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

(436) Jak określono w motywach 388 i 415, Komisja ustaliła istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na rynku krajowym Tajwanu, która nie pozwalała na właściwe porównanie. Wpłynęło to na całą sprzedaż krajową Grupy CSC, ponieważ przywóz z Chin, wynikający z nadmiernych mocy produkcyjnych w sektorze stalowym w Chińskiej Republice Ludowej, sztucznie zaniżył cenę całej sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. W związku z tym sprzedaży tej nie można było uznać za dokonywaną w normalnych warunkach, a osiągnięty zysk nie mógł stanowić zysku normalnego.

(437) W związku z tym, zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, Komisja skonstruowała wartość normalną na podstawie kosztów produkcji w kraju pochodzenia powiększonych o uzasadnioną kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku.

(438) Jak wyjaśniono w motywach 384–387, wpływ szczególnej sytuacji rynkowej w Tajwanie skutkował sztucznie zaniżoną rentownością, ale nie miał wpływu na koszty produkcji oraz koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne w Tajwanie. Z związku z tym przy konstruowaniu wartości normalnej Komisja oparła się na rzeczywistych kosztach produkcji i rzeczywistych kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych zarejestrowanych przez CSC i CHS.

(439) Jeżeli chodzi o zysk, Komisja uznała, że zysk osiągnięty przez producenta eksportującego ze sprzedaży produktów podobnych na rynku krajowym nie nadaje się do wykorzystania ze względu na wpływ szczególnej sytuacji rynkowej na rzeczywistą marżę zysku, jak wyjaśniono w motywie 388.

(440) Komisja określiła wpływ szczególnej sytuacji rynkowej na rzeczywistą marżę zysku na podstawie sprawozdania przygotowanego przez OECD i opublikowanego przez GFSEC ([113]) („sprawozdanie OECD-GFSEC"). Zgodnie z tym sprawozdaniem średnia różnica między zyskiem faktycznie osiągniętym przez przedsiębiorstwa z sektora stalowego na całym świecie, z wyłączeniem ChRL, a zyskiem, który mógłby zostać osiągnięty przez te same przedsiębiorstwa, gdyby nadwyżka mocy produkcyjnych ChRL nie wzrosła w sposób, w jaki to uczyniła, wynosiła 4,8 %.

Tabela 15

Rentowność rzeczywista a szacowana (%)

	2015	2017	2020
Rzeczywisty zysk	9	17,75	16,5
Szacowany zysk	14	22,7	21
Średnia różnica	4,8		

Źródło: Sprawozdanie OECD-GFSEC, s. 18–19, ramka 3 i wykres 3.

(441) Komisja uznała, że wszelkie znaczące korekty zysku w podziale na rodzaje produktu powinny uwzględniać szczególne różnice w kosztach produkcji, cenach sprzedaży krajowej i wynikającym z nich poziomie zysku w odniesieniu do tych rodzajów produktu, ponieważ Komisja ma dostęp do tych informacji.

(442) W związku z tym, aby ustalić uzasadnioną kwotę zysku w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego i zgodnie z jego art. 2 ust. 6 lit. c), Komisja, jako punkt wyjścia i zgodnie ze swoją standardową metodyką obliczania dumpingu, zidentyfikowała w pierwszej kolejności wszystkie transakcje sprzedaży krajowej dokonane w ramach zwykłego obrotu handlowego dla każdego rodzaju produktu. Skoro stwierdzona szczególna sytuacja rynkowa negatywnie wpłynęła na rentowność tych transakcji, to opierając się na ich rzeczywistej rentowności nie uzyska się uzasadnionej kwoty zysku w rozumieniu art. 2 ust. 3. Aby rozwiązać ten problem, Komisja dostosowała rentowność transakcji przeprowadzonych w zwykłym obrocie handlowym o średnią utratę zysku przypisywaną szczególnej sytuacji rynkowej.

([113]) Koordynator OECD De Carvalho, A., Pazos, R. i Thorbecke, W., „Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC): Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries" [„Globalne forum ds. nadwyżki mocy produkcyjnych w przemyśle stalowym: Wpływ globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na kondycję przemysłu stalowego GFSEC"], marzec 2024 r., s. 18–19, ramka 3 i wykres 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń władze Tajwanu stwierdziły, że skonstruowanie wartości normalnej dozwolone na podstawie art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO oraz art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego było już wystarczające, aby zapewnić uwzględnienie efektu wypierania. Ich zdaniem nie było podstawy prawnej do odejścia od rzeczywistego zysku opartego na sprzedaży krajowej w zwykłym obrocie handlowym na rzecz wartości odniesienia ustalonej na podstawie danych z różnych państw. Dotyczyło to w szczególności sytuacji, w której – zdaniem władz Tajwanu – rentowne transakcje sprzedaży krajowej dotyczyły przede wszystkim wysokiej jakości płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w zwojach, w stanie wyżarzonym, które nie konkurowały z niewyżarzonymi płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno w zwojach, stanowiącymi zdecydowaną większość przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z Chin do Tajwanu, i na które przywóz ten nie wywierał wpływu.

(444) W motywach 384–387 Komisja wyjaśniła wpływ szczególnej sytuacji rynkowej na rentowność sprzedaży krajowej w Tajwanie. Ze względu na szczególną sytuację rynkową zysku nie można było uznać za uzasadniony. Z tego powodu Komisja oparła się na alternatywnej wartości odniesienia, również zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego. W każdym razie Komisja nie zgodziła się z opinią władz Tajwanu dotyczącą rzeczywistego zysku osiągniętego przez tajwańskich producentów eksportujących. Chociaż płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno w stanie wyżarzonym, charakteryzujące się wysoką jakością, mogą być bardziej rentowne niż wyroby w stanie niewyżarzonym, zyski osiągane ze sprzedaży krajowej nie wynikały wyłącznie ze sprzedaży wyrobów w stanie wyżarzonym o wysokiej jakości. Komisja zauważyła bowiem, że w okresie objętym dochodzeniem sprzedaż krajowa niewyżarzonych rodzajów produktu przez CSC, największego producenta w grupie objętej próbą, była rentowna w przypadku 11 z 12 niewyżarzonych rodzajów produktu, a w przypadku pozostałego rodzaju produktu była w przeważającej mierze rentowna. Wszystkie te transakcje sprzedaży krajowej z zyskiem uznano za dokonane w zwykłym obrocie handlowym, a zatem uwzględniono je przy obliczaniu dumpingu. Komisja uwzględniła zatem również zyski ze sprzedaży niewyżarzonych rodzajów produktu, które – jak twierdziły władze Tajwanu – były najbardziej narażone na konkurencję ze strony przywozu z Chin. Ze względu na efekt wypierania wynikający z przywozu z Chin poziom tych zysków był jednak nadal niższy niż miałoby to miejsce w przypadku niewystępowania szczególnej sytuacji rynkowej. Z tego powodu Komisja musiała dokonać dostosowania w celu zrównoważenia skutków szczególnej sytuacji rynkowej i ustalenia uzasadnionego poziomu zysku. W każdym razie, w odniesieniu konkretnie do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w stanie wyżarzonym i niewyżarzonym, jak wyjaśniono w motywie 405, oba te rodzaje wyrobów stanowiły wzajemnie zastępowalne surowce wykorzystywane do wytwarzania produktów rynku niższego szczebla, a zatem konkurowały ze sobą. Wyroby ze stali walcowane na zimno w stanie niewyżarzonym były po prostu tańsze niż wyroby w stanie wyżarzonym, a tym samym preferowane przez użytkowników działających na dalszych etapach łańcucha produkcji. Ponadto przywóz z Chin w okresie objętym dochodzeniem obejmował również płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno w stanie wyżarzonym. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(445) Władze Tajwanu twierdziły, że korekta zysku była niezgodna z art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO. Argumentowały one bowiem, że jeżeli faktycznej kwoty zysku nie można ustalić na podstawie rzeczywistych danych dotyczących produkcji i sprzedaży danego producenta eksportującego w zwykłym obrocie handlowym, Komisja powinna, stosując wszelkie inne uzasadnione metody, opierać się na kwotach nieprzekraczających zysków zwykle uzyskiwanych przez producentów eksportujących na rynku krajowym państwa, którego dotyczy postępowanie. Zdaniem władz Tajwanu sprawozdanie OECD-GFSEC, na którym oparła się Komisja, nie było odpowiednie z kilku powodów. Po pierwsze, w sprawozdaniu nie wskazano konkretnie uzasadnionego zysku mającego zastosowanie do tajwańskiego rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w okresie objętym dochodzeniem. Po drugie, sprawozdanie zawierało uwagi metodologiczne nakazujące ostrożną interpretację, badanie nie zostało poddane wzajemnej ocenie, było finansowane również z wkładu Unii, a analiza rentowności wydawała się nie opierać na sprawozdaniach finansowych ani raportach rocznych. Po trzecie, uwzględniona marża zysku była ogólną marżą zysku producentów stali, a nie faktyczną marżą zysku tajwańskiego producenta. Wreszcie władze Tajwanu twierdziły, że zakwestionowały już tę metodykę zaproponowaną przez skarżącego w uwagach dotyczących wszczęcia postępowania, podsumowanych w motywie 21. W odniesieniu do kontrargumentu Komisji przedstawionego w motywie 22 władze Tajwanu twierdziły, że Komisja nie odniosła się do swoich obowiązków wynikających z art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO i nie udowodniła, że sprawozdanie zawierało rzeczywiste dane dotyczące zysków tajwańskich producentów.

(446) Na wstępie Komisja zauważyła, że – jak wspomniano w motywie 442 – ustaliła zysk przy zastosowaniu „innej uzasadnionej metody", jak przewidziano w art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego, odpowiadającym art. 2.2.2 ppkt (iii) porozumienia antydumpingowego WTO. Komisja nie mogła bowiem oprzeć się na lit. a) ani na ppkt (i), ponieważ nie dysponowała rzeczywistymi kwotami zysku innych eksporterów lub producentów w Tajwanie, a żaden eksporter ani producent w Tajwanie, oprócz objętej próbą grupy CSC, nie przedłożył odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Komisja nie mogła również oprzeć się na lit. b) ani na ppkt (ii), ponieważ nie dysponowała informacjami na temat rentowności grupy CSC dotyczącymi konkretnie tej samej ogólnej kategorii produktów co płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno, a w każdym razie dane te również byłyby objęte wpływem szczególnej sytuacji rynkowej. Komisja oparła się zatem na lit. c) lub ppkt (iii). Komisja nie dysponowała przy tym danymi dotyczącymi zysku zwykle osiąganego przez innych eksporterów lub producentów ze sprzedaży produktów należących do tej samej ogólnej kategorii na tajwańskim rynku krajowym. W rzeczywistości na rentowność wszystkich producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Tajwanie miała wpływ szczególna sytuacja rynkowa. Ponadto rentowność producentów produktów rynku niższego szczebla również byłaby objęta wpływem szczególnej sytuacji rynkowej dotyczącej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno jako surowca, podczas gdy, biorąc pod uwagę zastosowania płaskich wyrobów ze

stali walcowanych na zimno, sektory takie jak budownictwo lub przemysł motoryzacyjny nie byłyby odpowiednie, ponieważ takie produkty nie należałyby już do tej samej ogólnej kategorii. Jednocześnie producenci produktów rynku wyższego szczebla, takich jak płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco, byliby również producentami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, natomiast produktów znajdujących się na jeszcze wyższym szczeblu łańcucha produkcji, takich jak ruda żelaza, nie można uznać za należące do tej samej ogólnej kategorii produktów co płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno. Niemniej art. 2 ust. 6 lit. c) rozporządzenia podstawowego zobowiązywał Komisję do ustalenia zysku zwykle uzyskiwanego w Tajwanie.

(447) Komisja odwołała się zatem do zysku zwykle uzyskiwanego przez samą grupę CSC. Ponadto Komisja przyjęła możliwie najwęższą interpretację pojęcia tej samej ogólnej kategorii produktów, ograniczając ją do dokładnie tego samego produktu, tj. płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Uwzględniła zatem zysk zwykle uzyskiwany przez grupę CSC ze sprzedaży tych wyrobów na tajwańskim rynku krajowym. Grupa CSC ponosiła jednak straty na sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno klientom niepowiązanym. Ponieważ grupa CSC ponosiła straty, Komisja nie była w stanie ustalić zysku zwykle uzyskiwanego na podstawie rzeczywistego zysku grupy CSC, gdyż taki zysk nie występował. Ponadto dowody zgromadzone w aktach sprawy wykazały, że na ogólną rentowność przedsiębiorstwa znaczący wpływ miały transakcje, których w rozporządzeniu podstawowym nie uznaje się za dokonywane w zwykłym obrocie handlowym. Transakcje takie są bowiem wyłączone z analizy zysku na podstawie art. 2 ust. 6 tego rozporządzenia. W związku z tym, aby ustalić zysk zwykle uzyskiwany, Komisja uwzględniła wyłącznie zysk grupy CSC osiągnięty w zwykłym obrocie handlowym. Zysk grupy CSC w zwykłym obrocie handlowym był znacznie dokładniejszym i bardziej szczegółowym punktem odniesienia niż jakikolwiek rzeczywisty zysk osiągnięty przez innych producentów ze sprzedaży produktów należących do tej samej ogólnej kategorii co płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno w Tajwanie. Biorąc pod uwagę ustalenie, że taki zysk był ograniczony ze względu na szczególną sytuację rynkową, Komisja dostosowała go do poziomu, jakiego można byłoby oczekiwać w przypadku braku skutków tej sytuacji. W tym celu Komisja uznała, że zysk zwykle uzyskiwany przez grupę CSC ze sprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na rynku krajowym Tajwanu, skorygowany o średnią różnicę między rzeczywistą a hipotetyczną rentownością przedsiębiorstw z sektora stali spoza Chin, określoną w sprawozdaniu OECD-GFSEC i przedstawioną w tabeli 15, stanowił zysk zwykle uzyskiwany lub – z uwagi na szczególną sytuację rynkową wpływającą na sam zysk – możliwy do uzyskania również przez innych eksporterów lub producentów ze sprzedaży produktów należących do tej samej ogólnej kategorii na rynku krajowym państwa pochodzenia. Ponieważ badanie dotyczyło przedsiębiorstw z sektora stali, odnosiło się ono do produktów należących do tej samej ogólnej kategorii co płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno, a nawet je obejmowało. Było zatem wystarczająco jednorodne, aby można je było wykorzystać do skorygowania zysku zwykle uzyskiwanego przez grupę CSC ze sprzedaży krajowej płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(448) Na poparcie tego stanowiska Komisja zauważyła ponadto, że w sprawozdaniu OECD-GFSEC zasymulowano różnicę między rzeczywistym zyskiem a hipotetycznym zyskiem w przypadku braku nadwyżki mocy produkcyjnych. W kontekście przedmiotowej sprawy przełożyło się to na ustalenie zysku, jaki zostałby osiągnięty w przypadku braku efektu wypierania wynikającego z chińskiej nadwyżki mocy produkcyjnych, która w scenariuszu hipotetycznym nie wzrosłaby, a tym samym nie wyparłaby sprzedaży krajowej Tajwanu. W sprawozdaniu OECD-GFSEC zasymulowano taki hipotetyczny zysk jako średnią dla przedsiębiorstw z sektora stali spoza Chin na całym świecie. Baza danych wykorzystana w sprawozdaniu OECD-GFSEC obejmowała przedsiębiorstwa z Tajwanu ([114]). Chociaż w sprawozdaniu OECD-GFSEC nie ustalono różnicy między rzeczywistym a hipotetycznym zyskiem konkretnie dla Tajwanu, określono średnią różnicę dla wszystkich przedsiębiorstw spoza Chin, którą można zatem zastosować również do przedsiębiorstw tajwańskich, a w szczególności do objętego próbą producenta eksportującego – grupy CSC. Należy zauważyć, że do celów sprawozdania OECD-GFSEC uwzględniono dane dotyczące rzeczywistych zysków przedsiębiorstw w celu opracowania hipotetycznego zysku nieuwzględniającego skutków nadwyżki mocy produkcyjnych. Różnica między rzeczywistym a hipotetycznym zyskiem stanowiła odpowiednią wartość odniesienia dla wyeliminowania wpływu szczególnej sytuacji rynkowej na zysk grupy CSC osiągnięty w zwykłym obrocie handlowym oraz ustalenia uzasadnionego poziomu zysku. W przypadku braku szczególnej sytuacji rynkowej sprzedaż z zyskiem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno przez grupę CSC przynosiłaby bowiem wyższe zyski.

(449) Odnosząc się do pozostałych argumentów władz Tajwanu, Komisja wskazała po pierwsze, że ponieważ sprawozdanie OECD-GFSEC dotyczyło sektora stali spoza Chin, a zatem produktów należących do tej samej ogólnej kategorii co płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno, wynikający z niego hipotetyczny zysk miał zastosowanie również do tego sektora w Tajwanie. Po drugie, uwagi metodologiczne stanowiły standardowe sformułowania stosowane w opracowaniach dotyczących polityki gospodarczej i pracach naukowych

([114]) Zob. OECD, „About the OECD MAGIC database" [„Informacje o bazie danych OECD MAGIC"], lipiec 2026 r., dostępne pod adresem: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

proponujących nowe analizy ekonomiczne lub ekonometryczne. Komisja nie uznała braku wzajemnej oceny naukowej za okoliczność istotną, ponieważ opracowanie przygotowano na potrzeby GFSEC, które stanowi najbardziej renomowany punkt odniesienia w kwestii nadwyżki mocy produkcyjnych w sektorze stali. Komisja nie zrozumiała, na jakiej podstawie władze Tajwanu twierdziły, że miała ona wkład w finansowanie badania. Zakładając jednak, że władze Tajwanu odnosiły się do wkładów finansowych Unii na rzecz OECD lub GFSEC, Komisja uznała tę okoliczność za nieistotną. Badania nie opublikowano do celów niniejszego dochodzenia, a władze Tajwanu nie zaproponowały żadnego alternatywnego rozwiązania. Ponadto analiza przedstawiona na rys. 3 w ramce 3 sprawozdania OECD-GFSEC faktycznie opierała się na sprawozdaniach rocznych i sprawozdaniach finansowych, odpowiadając stosunkowi między EBITDA a przychodami. Po trzecie, Komisja uznała, że marża zysku odnosząca się do sektora stalowego była wystarczająca, aby spełnić normę prawną dla „produktów tej samej ogólnej kategorii" co płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno. Wreszcie Komisja uznała, że sprzeciw wniesiony przez władze Tajwanu w ich uwagach dotyczących wszczęcia, podsumowany w motywie 21, nie odnosił się do istoty metodyki, ale do wymogów norm prawnych. Po ustosunkowaniu się do uwagi zawartej w motywie 22 Komisja była w pełni uprawniona do oparcia się na metodyce sprawozdania OECD-GFSEC zaproponowanej przez skarżącego, której nie zakwestionowano co do istoty przez żadną z zainteresowanych stron. W motywach 442 i 446 Komisja przedstawiła wymagane wyjaśnienia dotyczące jej obowiązków wynikających z art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO i odpowiednich przepisów rozporządzenia podstawowego. Komisja uznała, że stanowią one wystarczające uzasadnienie proponowanej metodyki. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(450) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń grupa CSC stwierdziła błąd pisarski przy obliczaniu średniego kosztu jednostkowego produkcji ustalonego dla PCN w odniesieniu do jednego z jej przedsiębiorstw.

(451) Komisja uznała ten argument za uzasadniony. W związku z tym zmieniono obliczenia wartości normalnej dla tego przedsiębiorstwa i odpowiednio dostosowano margines dumpingu dla grupy CSC oraz dla współpracujących przedsiębiorstw nieobjętych próbą. Ponowne obliczenie nie miało wpływu na rezydualny margines dumpingu.

3.4.4. *Cena eksportowa*

(452) Objęci próbą producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów.

(453) W związku z powyższym cena eksportowa była ceną faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem przy jego sprzedaży na wywóz do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.4.5. *Porównanie*

(454) W art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nałożono na Komisję obowiązek dokonania obiektywnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową na tym samym poziomie handlu oraz uwzględnienia różnic w czynnikach wpływających na ceny i ich porównywalność. W omawianym przypadku Komisja zdecydowała się porównać wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na poziomie handlu *ex-works*. Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w stosownych przypadkach wartość normalną i cenę eksportową dostosowano w celu: (i) wyrównania ich z powrotem do poziomu *ex-works*; oraz (ii) uwzględnienia różnic w czynnikach, co do których stwierdzono i wykazano, że mają wpływ na ceny i porównywalność cen.

(455) W poufnej wersji odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu zarówno CSC, jak i CHS zwróciły się o dodanie jednej cyfry na końcu PCN w celu uwzględnienia domniemanych segmentów rynku zastosowań końcowych. Według objętych próbą producentów eksportujących z Tajwanu te segmenty rynku doprowadziły do różnic cenowych, których nie uwzględniono w strukturze PCN przedstawionej przez Komisję. Ponadto w ramach takiej struktury PCN porównano sprzedaż krajową w segmencie o wysokiej wartości ze sprzedażą eksportową do UE skoncentrowaną w segmencie wrażliwym na ceny.

(456) Komisja zauważyła, że cyfra dodana przez objętych próbą producentów eksportujących na Tajwanie nie odpowiadała właściwości technicznej lub fizycznej, która mogłaby umożliwić jednoznaczne rozróżnienie i identyfikację segmentów rynku. Opisy segmentów rynku wykazały, że nie istniały jedna zmienna ani zestaw zmiennych, które pozwalałyby na rozróżnienie poszczególnych segmentów, ale każdy z nich został określony na podstawie różnych czynników. Na przykład jeden segment określono na podstawie wymogów jakościowych i nieelastyczności cen, drugi na podstawie zawartości określonego pierwiastka, a kolejny na podstawie zawartości innych pierwiastków. W rezultacie jedynym rzeczywistym czynnikiem odróżniającym było końcowe przeznaczenie, zgodnie z klasyfikacją własną producentów eksportujących objętych próbą. Śledząc cechy produktów sprzedawanych do różnych zastosowań końcowych, objęci próbą producenci eksportujący sztucznie określili kilka segmentów rynku. Struktura PCN zaproponowana przez Komisję obejmuje już jednak szereg czynników, które umożliwiają klasyfikację tych samych produktów i ich porównanie jako produktów podobnych. Taka struktura PCN była w pełni odpowiednia. Było tak w szczególności dlatego, że wkrótce po wszczęciu postępowania, dnia 1 października 2025 r., Komisja nieznacznie zmodyfikowała strukturę PCN w celu zapewnienia, aby gatunki stali stosowane w przemyśle motoryzacyjnym oparte na własnych normach motoryzacyjnych równoważnych normie nomenklatury europejskiej („EN") 10130 2006 i stali roztworów stałych (norma EN 10268) zostały prawidłowo sklasyfikowane w strukturze PCN ([115]). W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

3.4.5.1. Dostosowania wartości normalnej

(457) Jak wyjaśniono w motywach 436–442, wartość normalną ustalono na poziomie handlu *ex-works* na podstawie kosztów produkcji powiększonych o kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, które uznano za odpowiednie w odniesieniu do tego poziomu handlu. W związku z tym nie były konieczne dostosowania w celu wyrównania wartości normalnej z powrotem do poziomu *ex-works*.

(458) W poufnej wersji odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu grupa CSC twierdziła, że w przypadku odrzucenia przez Komisję jej wniosku o zmianę struktury PCN, jak wyjaśniono w motywie 455, zwróciłaby się o dostosowanie wartości normalnej lub ceny eksportowej ze względu na (i) różnice we właściwościach fizycznych, (ii) różnice w poziomie handlu oraz (iii) inne czynniki. Podczas weryfikacji grupa CSC zwróciła się o takie dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego z racji innych czynników i przedstawiła obliczenie dostosowania. Grupa CSC wyjaśniła, że powodem dostosowania był fakt, że (i) klienci płacili różne ceny na rynku krajowym wskutek różnicy tych innych czynników oraz (ii) różnica ta wynikała z połączenia różnic we właściwościach fizycznych ze względu na określone gatunki stali oraz poziomu handlu ze względu na rodzaj klientów. Co się tyczy rodzaju klientów grupa CSC twierdziła, że istniały różnice w funkcjach i warunkach sprzedaży. W szczególności certyfikacja CSC jako kwalifikowanego sprzedawcy na rzecz klienta była warunkiem wstępnym stosunków handlowych, a ceny odzwierciedlały taki dodatkowy warunek. Dostosowanie miało zatem na celu uwzględnienie różnicy w cenach wynikającej z końcowego przeznaczenia. Na rynku krajowym klienci domniemanego segmentu A zaakceptowali wyższą cenę, podczas gdy na unijnym rynku eksportowym sprzedaż koncentrowała się głównie na domniemany segmencie B, chociaż miała również miejsce sprzedaż w segmencie A. Podczas weryfikacji CSC wyjaśniła, że w zależności od rodzaju klientów segment A można dalej podzielić na segment A1 na rynku krajowym, który charakteryzował się wyższymi cenami, oraz na segment A2 na unijnym rynku eksportowym, który charakteryzował się niższymi cenami, ale nadal wyższymi niż segment B.

(459) Na wstępie Komisja zauważyła, że grupa CSC nie poparła swojego twierdzenia dotyczącego różnicy cen między sektorami sprzedaży żadnymi dowodami w zakresie kosztów.

(460) Jeżeli chodzi o podnoszoną różnicę we właściwościach fizycznych, Komisja zwróciła się do grupy CSC o przedstawienie dowodów dotyczących wszelkich właściwości fizycznych lub chemicznych, które pozwoliłyby wyraźnie rozróżnić domniemane segmenty, jak już wspomniano w motywie 456. Grupa CSC nie przedstawiła dowodów wskazujących, że niektórzy klienci płacili więcej niż inni za podobne produkty za jakąkolwiek różnicę we właściwościach fizycznych lub chemicznych. Jeżeli zaś chodzi o inne czynniki, Komisja zwróciła się do grupy CSC o przedstawienie dowodów potwierdzających, takich jak dodatkowe koszty sprzedaży lub dodatkowe koszty. Grupa CSC wyjaśniła, że nie istniały żadne szczególne dodatkowe koszty opakowania oraz że koszty procesu certyfikacji nie były amortyzowane, lecz księgowane jako koszty ogólne. W związku z tym Komisja uznała, że grupa CSC nie przedstawiła takich dowodów.

([115]) Notatka do akt nr t25.009414 wraz z załącznikiem.

(461) Jeżeli chodzi o podnoszone różnice między rodzajami klientów, Komisja zauważyła, że grupa CSC nie wykazała żadnego związku między wysokimi cenami a kosztami procesu certyfikacji ani innymi czynnikami.

(462) Ponadto Komisja początkowo zauważyła, że wysokie ceny można wytłumaczyć faktem, że grupa CSC była jedynym producentem krajowym prowadzącym działalność w domniemanym segmencie A. Po przeprowadzeniu bardziej szczegółowej analizy tego segmentu i stopnia konkurencji w jego ramach Komisja stwierdziła jednak w motywie 481, że taki scenariusz byłby możliwy tylko wtedy, gdyby grupa CSC ograniczała konkurencję w tym segmencie. Wobec braku jakichkolwiek dowodów lub argumentów wskazujących na taką sytuację Komisja nie podążała za tym tokiem rozumowania. Zamiast tego swoje kontrargumenty skoncentrowała na całkowitym braku wykazanego związku przyczynowego między domniemanymi czynnikami a domniemaną premią cenową. Wnioski przedstawione w motywie 481 ujawniono grupie CSC w ramach dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, a grupa CSC ich nie zakwestionowała.

(463) W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(464) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń grupa CSC ponowiła swój wniosek o obiektywne porównanie cen krajowych i eksportowych w drodze uwzględnienia odrębnego końcowego przeznaczenia płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w sektorze motoryzacyjnym i w sektorze innym niż motoryzacyjny, biorąc pod uwagę znaczną różnicę cen w zależności od klienta końcowego. Grupa CSC powtórzyła, że wymagane dostosowania były niezbędne do skorygowania porównania między wartością normalną opartą na wyższej cenie sprzedaży w sektorze motoryzacyjnym a cenami eksportowymi opartymi na niższej cenie sprzedaży w sektorze innym niż motoryzacyjny. Grupa powtórzyła, że segment motoryzacyjny zasadniczo różnił się od segmentu innego niż motoryzacyjny i charakteryzował się utrzymującymi się różnicami cenowymi, które również zbadano podczas weryfikacji przez Komisję. Po pierwsze, sprzedaż producentom oryginalnego sprzętu samochodowego („OEM") i ich łańcuchom dostaw podlegała rygorystycznym wymogom technicznym i jakościowym, umowom długoterminowym oraz wymagającym procesom certyfikacji. Weryfikacja potwierdziła te wymogi, w tym certyfikaty jakości właściwe dla sektora motoryzacyjnego i zatwierdzenia dla producentów, przy czym grupa CSC była jedynym kwalifikującym się dostawcą niektórych produktów na Tajwanie. Po drugie, kluczowymi czynnikami dla klientów z sektora motoryzacyjnego były niezawodność i ograniczanie ryzyka, a nie najniższa cena. Po trzecie, ceny w segmencie motoryzacyjnym były mniej elastyczne, ponieważ zmiana dostawców jest szczególnie kosztowna i czasochłonna. W rezultacie kwalifikujący się dostawcy, tacy jak CSC, napotykają mniejszą konkurencję w przypadku sprzedaży klientom z sektora motoryzacyjnego niż w przypadku sprzedaży klientom spoza sektora motoryzacyjnego. Ponadto grupa CSC przypomniała, że środki ochronne dotyczące stali wyróżniają stal do zastosowań motoryzacyjnych ([116]).

(465) Jeżeli chodzi o podstawę prawną, grupa CSC wyjaśniła w swoich uwagach dotyczących ujawnienia, że dostosowanie byłoby uzasadnione na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego z tytułu różnic w innych czynnikach, ponieważ (i) klienci płacili różne ceny na rynku krajowym ze względu na różnicę w tych czynnikach oraz (ii) różnica ta wynikała z połączenia czynników wymienionych w art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, a mianowicie w art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego ze względu na różnice we właściwościach fizycznych wynikające z określonych gatunków stali oraz art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego z tytułu różnic w poziomie handlu wynikających z rodzaju klientów.

(466) W tym kontekście grupa CSC twierdziła, że Komisja nie odniosła się odpowiednio do jej uwag w motywach 459–461. W szczególności grupa CSC twierdziła, że Komisja zasadniczo odniosła się jedynie do rzekomych różnic we właściwościach fizycznych, ale nie odniosła się w istocie do różnic w poziomie handlu i w innych czynnikach. Grupa CSC wyjaśniła, że rozróżnienie między produktami motoryzacyjnymi i innymi niż motoryzacyjne nie opierało się wyłącznie na różnicach we właściwościach fizycznych, ale na połączeniu czynników, co znalazło odzwierciedlenie w różnych podstawach prawnych. Zdaniem grupy CSC, odrzucając argument w oparciu wyłącznie o właściwości fizyczne, Komisja nie rozważyła kwestii, czy ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym i samochodowym są porównywalne bez dostosowania, biorąc pod uwagę czynniki wpływające na te ceny, w tym różnice we właściwościach fizycznych. W tym względzie grupa CSC odniosła się do wcześniejszego dochodzenia w sprawie żywic akrylonitrylowo-butadienowo-styrenowych („ABS") ([117]). Wreszcie grupa CSC twierdziła, że przedstawiła dowody wykazujące, iż niektórzy klienci płacili więcej niż inni za podobne produkty ze względu na różnice we właściwościach fizycznych lub chemicznych, w formie wymogów dotyczących szczegółowych specyfikacji technicznych i certyfikacji związanych z tymi specyfikacjami, w tym szczegółowych norm inżynieryjnych i materiałowych. Ponadto grupa CSC była w stanie stosować wyższe ceny w sprzedaży krajowej dla przemysłu motoryzacyjnego.

([116]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2019/159, motywy 156–157.
([117]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2026/316, motywy 92, 101 i 120.

(467) Komisja nie zgodziła się z grupą CSC co do faktu, że nie uwzględniła odpowiednio jej argumentu. W motywach 459–461 Komisja odniosła się do odrębnych czynników i podstaw prawnych przedstawionych przez grupę CSC.

(468) W motywie 460 Komisja odniosła się do rzekomych różnic we właściwościach fizycznych. Komisja nie zamierzała rozpatrywać całego argumentu wyłącznie za pomocą tego motywu, lecz przeanalizowała przy tej okazji jeden z przytoczonych czynników wpływających na ceny. Komisja powtórzyła, jak już zauważono w motywie 460, że grupa CSC nie przedstawiła żadnych mierzalnych właściwości fizycznych i technicznych produktu objętego dochodzeniem, które mogłyby potwierdzić jej argument. Certyfikacja, specyfikacje i normy przedstawione przez grupę CSC jako argumenty nie odróżniają pod względem fizycznym ani chemicznym płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno dla przemysłu motoryzacyjnego od płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno dla innych gałęzi przemysłu. W związku z tym grupa CSC nie udowodniła, że właściwości fizyczne były czynnikiem, który mógłby uzasadniać dostosowanie.

(469) Ponadto grupa CSC zakwestionowała znaczenie różnic w kosztach w kontekście dostosowania ze względu na właściwości fizyczne. Grupa CSC twierdziła, że zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego dostosowania ze względu na właściwości fizyczne należy określić ilościowo wyłącznie na podstawie „obiektywnej oceny wartości rynkowej tej różnicy", oraz zauważyła, że Komisja potraktowała takie dostosowania jako korekty cenowe w swoich wewnętrznych arkuszach kalkulacyjnych.

(470) Komisja zauważyła, że grupa CSC zignorowała wyraźny warunek zawieszający określony w formule wprowadzającej art. 2 ust. 10, który stanowi, że dostosowania dokonuje się wyłącznie, jeżeli co do czynników „wykazano, że [czynniki] wpływają […] na porównywalność cen". Sformułowanie „obiektywna ocena wartości rynkowej", na które powołuje się grupa CSC, dyktuje metodę kwantyfikacji korekty dopiero po ustaleniu przez skarżącego spełnienia minimalnego wymogu dotyczącego wpływu na cenę. W przedmiotowej sprawie grupa CSC nie wykazała, że specjalistyczne wymogi fizyczne sektora motoryzacyjnego systematycznie prowadziły do ustalania różnych cen na rynku krajowym dla identycznych rodzajów produktu, które nie zostały jeszcze w pełni i odpowiednio odzwierciedlone w matrycy dopasowującej PCN. Komisja podkreśliła, że dokonany przez nią wybór modelowania wewnętrznego polegający na zastosowaniu korekt do cen nie zwolnił producenta eksportującego z podstawowego obowiązku prawnego, jakim jest przedstawienie możliwych do zweryfikowania dowodów na to, że różnice fizyczne zniekształcają obiektywne porównanie. W każdym razie Komisja zbadała koszty produkcji w celu przeanalizowania, czy odzwierciedlono w nich domniemane wyższe wymogi dotyczące specyfikacji technicznych i jakości, czego można by było oczekiwać, i nie była w stanie stwierdzić, że miały one wpływ na koszty produkcji, jak wyjaśniono w motywie 460. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(471) Ponadto grupa CSC twierdziła, że Komisja błędnie odrzuciła argumenty grupy CSC dotyczące dostosowania z tytułu poziomu handlu i innych czynników ze względu na brak różnic w kosztach między podobnymi produktami sprzedawanymi w sektorze motoryzacyjnym a produktami sprzedawanymi w sektorze innym niż motoryzacyjny. Zdaniem grupy CSC Komisja, odnosząc się do kosztów, zastosowała błędną normę prawną. Grupa CSC twierdziła, że w art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) oraz lit. k) rozporządzenia podstawowego nie wymaga się dowodów na istnienie różnic w kosztach produkcji, aby uzasadnić dostosowanie. Według grupy CSC istotne elementy obejmują różnicę w wartości rynkowej i w cenach uiszczanych przez klientów.

(472) Na wstępie Komisja odrzuciła wykładnię rozporządzenia podstawowego przedstawioną przez grupę CSC. Komisja nie uznała, że analiza kosztów jest głównym lub jedynym standardem oceny argumentu na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) oraz lit. k) rozporządzenia podstawowego. Komisja zauważyła jednak, że jest w pełni uprawniona do żądania i oceny struktur kosztów jako obiektywnego narzędzia dowodowego w celu sprawdzenia, czy domniemana różnica cen krajowych ma charakter strukturalny i stały oraz rzeczywiście wpływa na porównywalność cen. Komisja przypomina, że zgodnie z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego głównym celem dochodzenia jest zapewnienie obiektywnego porównania ceny eksportowej z wartością normalną. W przypadku gdy zainteresowana strona wnosi o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10, na niej spoczywa ciężar dowodu w celu wykazania, że jej argument spełnia zarówno przesłanki materialne, jak i dowodowe określone w tym przepisie. W przedmiotowej sprawie Komisja uznała, że różnicę w wartości rynkowej i w cenach uiszczanych przez klientów należy udowodnić za pomocą odniesienia odpowiednio do różnicy w poziomie handlu i różnicy w innych czynnikach.

(473) Względem poziomu handlu Komisja uznała ponadto, że dostosowanie z tytułu poziomu handlu wymaga dowodu na istnienie stałych i odrębnych funkcji handlowych w zakresie funkcji i cen sprzedawcy na różnych poziomach handlu (np. hurtowego i detalicznego) na rynku krajowym oraz że dowodu takiego nie przedstawiono. Jak wynika z rozróżnienia kanału sprzedaży dokonanego w wykazie poszczególnych transakcji w ramach sprzedaży krajowej i unijnej, grupa CSC dokonywała sprzedaży zarówno na rzecz przedsiębiorstw handlowych, jak i użytkowników końcowych zarówno na rynku krajowym, jak i unijnym. Jeżeli chodzi o domniemany sektor motoryzacyjny, grupa CSC na rynku krajowym dokonywała sprzedaży zarówno na rzecz producentów samochodów, jak i przedsiębiorstw handlowych, podczas gdy na rynku unijnym dokonywała sprzedaży wyłącznie na rzecz przedsiębiorstw handlowych. Przedsiębiorstwa prowadzące handel produktami motoryzacyjnymi na rynku krajowym i unijnym prowadziły działalność na tym samym poziomie handlu. Ponadto domniemanej różnicy w poziomie handlu między rynkiem krajowym (przedsiębiorstwa prowadzące handel produktami motoryzacyjnymi i producenci samochodów) a rynkiem eksportowym (tylko przedsiębiorstwa prowadzące handel produktami motoryzacyjnymi) nie wykazano żadnymi różnicami w funkcjach i cenach grupy CSC na różnych poziomach handlu (tj. przedsiębiorstw handlowych lub producentów samochodów) na rynku krajowym. Niezależnie od tego, czy chodzi o krajowych użytkowników końcowych (w sektorze motoryzacyjnym lub nie), czy krajowe przedsiębiorstwa handlowe (w sektorze motoryzacyjnym lub nie), wszyscy nabywcy na rynku krajowym grupy CSC nabywali produkty bezpośrednio od grupy CSC, bez różnic w funkcjach i cenach. Producenci samochodów i nabywcy spoza sektora motoryzacyjnego działali na tym samym poziomie funkcjonalnym: są oni przemysłowymi użytkownikami końcowymi dokonującymi zakupów bezpośrednio od grupy CSC, czy to w przemyśle budowlanym, narzędziowym, czy motoryzacyjnym. Cechy przemysłu motoryzacyjnego, na których grupa CSC oparła swój argument, stanowiły standardowe praktyki stosowane w relacjach między przedsiębiorstwami, a nie odrębny etap w kanale dystrybucji. Ponieważ grupa CSC nie wykazała innej struktury cenowej opartej na odrębnych kanałach dystrybucji, nie spełniono kryteriów określonych w art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego. W związku z tym Komisja odrzuciła argument dotyczący dostosowania z tytułu poziomu handlu.

(474) Następnie Komisja przeanalizowała, czy uzasadnione byłoby jakiekolwiek dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k).

(475) Na wstępie Komisja zauważyła, że grupa CSC stwierdziła, iż inne czynniki, które należy uwzględnić na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k), obejmowały „połączenie następujących czynników wymienionych w art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego, a mianowicie w art. 2 ust. 10 lit. a) w odniesieniu do różnic we właściwościach fizycznych oraz w art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) w odniesieniu do różnic w poziomie handlu".

(476) Art. 2 ust. 10 lit. k) dotyczy wyłącznie dostosowań z tytułu czynników nieprzewidzianych w lit. a)–j). W związku z tym grupa CSC nie wskazała żadnego czynnika, który można by uwzględnić na podstawie tego przepisu. Komisja przypomniała, że art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego nie można interpretować jako mechanizmu obchodzenia rygorystycznych dowodowych wartości odniesienia ustanowionych na podstawie wcześniejszych akapitów art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego.

(477) W każdym razie, ponieważ art. 2 ust. 10 lit. k) wymaga również związku przyczynowego między przytoczonym czynnikiem a domniemanym wpływem na ceny, Komisja przeanalizowała wszystkie dowody zawarte w aktach sprawy i argumentację przedstawioną przez grupę CSC.

(478) Zasadniczo argument grupy CSC opiera się na fakcie, że klienci stale uiszczali różne ceny na rynku krajowym. W argumentacji tej nie wskazano jednak wyraźnie żadnego czynnika (innego niż czynniki przewidziane w art. 2 ust. 10 lit. a)–j) rozporządzenia podstawowego), który wyjaśniałby wyższe ceny. Na podstawie dowodów zawartych w aktach sprawy Komisja uznała, że wspomniane rygorystyczne wymogi techniczne i jakościowe, umowy długoterminowe oraz wymagające procesy certyfikacji nie uzasadniają cen same w sobie. Stosowane ceny były również wynikiem świadomego wyboru klientów, jak wyjaśniła sama grupa CSC (zob. motyw 464). Były to zwykłe warunki handlowe, a nie czynnik wpływający na porównywalność cen.

(479) Odniesienie do środków ochronnych było nieskuteczne, ponieważ w tym kontekście Komisja zauważyła, że stal odporna na korozję dla przemysłu motoryzacyjnego nie była objęta wnioskiem przemysłu o wprowadzenie środków antydumpingowych, podczas gdy w niniejszym dochodzeniu dotyczącym płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno wyraźnie wchodzi ona w zakres produktu. Natomiast w dochodzeniu w sprawie żywic ABS przedmiotowa kategoria żywic ABS z udziałem materiałów rozliczanych metodą bilansu masy nie została ujęta w PCN, podczas gdy w obecnym dochodzeniu przeznaczenie dla przemysłu motoryzacyjnego stanowi przeznaczenie końcowe i nie ma znaczenia dla klasyfikacji PCN, jak wyjaśniła Komisja w motywie 456. W związku z tym, chociaż różnica nieuwzględniona w PCN może mieć znaczenie dla dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego, dochodzenie w sprawie żywic ABS nie stanowi użytecznego przykładu możliwego dostosowania w przedmiotowej sprawie.

(480) Wreszcie, alternatywnie do dostosowań z tytułu różnic we właściwościach fizycznych, poziomie handlu i innych czynnikach, grupa CSC twierdziła, że jeżeli Komisja uznała, iż wyższe krajowe ceny grupy CSC dla przemysłu motoryzacyjnego wynikały z faktu, że grupa CSC jest jedynym producentem krajowym prowadzącym działalność w tym segmencie, ceny te kształtują się w warunkach konkurencji, które nie istnieją na rynku UE. Grupa CSC faktycznie nie zajmowała porównywalnej pozycji na rynku unijnym. W związku z tym Komisja powinna wyłączyć z porównania krajową sprzedaż w sektorze motoryzacyjnym, ponieważ ceny eksportowe UE nie charakteryzowały się premią cenową odpowiadającą tajwańskiemu rynkowi motoryzacyjnemu.

(481) Komisja zauważyła, że każdy segment każdego rynku geograficznego podlega własnym specyficznym warunkom konkurencji. Warunki te kształtuje między innymi liczba dostawców i klientów działających na rynku oraz ich pozycja na rynku. Sam fakt, że w tych warunkach jeden klient jest skłonny zapłacić więcej, a drugi mniej za ten sam rodzaj produktu, nie uzasadnia korekty w dół w odniesieniu do tego drugiego klienta ani korekty w górę w odniesieniu do pierwszego z nich, ani ewentualnych wyłączeń z wartości normalnej. Takie różnice cenowe mogą po prostu odzwierciedlać normalne mechanizmy rynkowe i w związku z tym powinny zapewniać wkład w określanie wartości normalnej w gospodarce rynkowej podlegającej normalnym warunkom konkurencji. Okoliczność, że grupa CSC jest jedynym producentem krajowym prowadzącym działalność w danym segmencie, nie oznacza sama w sobie, że może ona z tego powodu naliczać premię. Grupa CSC nadal podlega presji konkurencyjnej, ponieważ segment jest otwarty na przywóz i wejście na rynek innych producentów krajowych. Sytuacja mogłaby być inna, gdyby grupa CSC była w stanie ograniczyć konkurencję, czy to przez jednostronne praktyki, czy też przez porozumienia z innymi uczestnikami rynku. Grupa CSC nie twierdzi jednak, że ma to miejsce.

(482) Ze wszystkich względów wyjaśnionych powyżej Komisja odrzuciła ten argument.

(483) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń w odniesieniu do różnic we właściwościach fizycznych i odpowiedzi Komisji przedstawionej w motywie 468 grupa CSC argumentowała, że specyfikacje techniczne i normy mające zastosowanie do produktów dla przemysłu motoryzacyjnego nie były etykietami handlowymi przypisanymi produktom, które poza tym były identyczne. Grupa CSC produkowała raczej przedmiotowe płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno zgodnie ze specyfikacjami technicznymi wymaganymi przez indywidualnego producenta samochodów. Celem norm technicznych jest określenie właściwości, jakie musi posiadać stal, aby spełnić wymagania producenta.

(484) Komisja zauważyła, że grupa CSC opisała jedynie proces dostosowywania produktów do wymagań klienta. Takie dostosowanie, właśnie ze względu na swój indywidualny charakter, nie określa konkretnej właściwości fizycznej ani jednorodnego zestawu właściwości fizycznych, które pozwalałyby odróżnić płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno przeznaczone dla przemysłu motoryzacyjnego od pozostałych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(485) Ponadto grupa CSC argumentowała, że Komisja – w zakresie, w jakim w motywie 470 stwierdziła, że grupa CSC nie wykazała, iż wymagania fizyczne sektora motoryzacyjnego skutkowały odrębnym ustalaniem cen – uznała istnienie różnicy we właściwościach fizycznych.

(486) Komisja zauważyła, że w motywie 470 jedynie przypomniano argument, którego grupa CSC nie uzasadniła. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(487) Po drugie, w odniesieniu do różnic we właściwościach fizycznych grupa CSC argumentowała, że Komisja błędnie stwierdziła, iż wymagania fizyczne sektora motoryzacyjnego nie skutkowały odrębnym ustalaniem cen. Grupa CSC argumentowała, że przedstawiła wystarczające dowody wykazujące wpływ na ceny i ich porównywalność. Dowody te obejmowały: (i) rygorystyczne specyfikacje i normy techniczne, (ii) wymagający proces kwalifikacji, który producenci z branży motoryzacyjnej muszą przejść, aby uzyskać status kwalifikowanego dostawcy, oraz (iii) utrzymywanie certyfikacji systemu zarządzania jakością ISO/TS16949, specyficznego dla przemysłu motoryzacyjnego. Takie kwalifikacje i certyfikaty sprawiały, że zmiana dostawcy była dla klientów z branży motoryzacyjnej bardziej uciążliwa i czasochłonna, ograniczając tym samym konkurencję i elastyczność cenową. Wyjaśniało to, dlaczego grupa CSC była jedynym kwalifikowanym sprzedawcą niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno sprzedawanych użytkownikom końcowym z branży motoryzacyjnej na Tajwanie. Wreszcie w sprawozdaniu z wizyty kontrolnej CSC Komisja odnotowała, że segment motoryzacyjny był bardziej rentowny niż pozostałe segmenty sprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych w zwojach, a istnienie premii cenowej w przypadku produktów dla przemysłu motoryzacyjnego zostało w pełni potwierdzone przez wewnętrzne zestawienia sprzedaży grupy CSC oraz oficjalny katalog cen krajowych.

(488) Na wstępie Komisja zauważyła, że grupa CSC wyraźnie wymieniła te elementy jako istotne w swoim argumencie dotyczącym różnic we właściwościach fizycznych. W związku z tym Komisja oceniła je pod tym kątem, mimo że nie wydawały się one skuteczne na potrzeby uzasadnienia tego argumentu. Komisja zauważyła ponadto, że grupa CSC nie uzasadniła swojego argumentu dotyczącego domniemanych różnic we właściwościach fizycznych, ponieważ nie przedstawiła żadnych nowych elementów na poparcie swojego twierdzenia. Ponadto Komisja stwierdziła, że ten rodzaj sprzedaży na rynku krajowym nie był jedynym, który podlegał szczególnym normom. Na przykład sprzedaż do Unii użytkownikom z sektora motoryzacyjnego również podlegała normom europejskiej nomenklatury. Ponadto status kwalifikowanego sprzedawcy i ugruntowane stosunki handlowe nie określały właściwości fizycznych, lecz stanowiły zwykłe warunki handlowe wynikające ze świadomego wyboru klientów grupy CSC. W związku z tym Komisja powtórzyła, że dowody, na które powołała się grupa CSC, nie wykazały istnienia jednej lub większej liczby szczególnych właściwości fizycznych pozwalających odróżnić płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno przeznaczone dla przemysłu motoryzacyjnego od innych rodzajów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Grupa CSC identyfikowała sprzedaż na potrzeby przemysłu motoryzacyjnego w swoim systemie wewnętrznym, podobnie jak identyfikowała inne rodzaje stali, takie jak stal narzędziowa lub stal na beczki, wyłącznie na podstawie zastosowania końcowego i klienta. Potwierdza to fakt, że system CSC nie rozróżniał płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno sprzedawanych producentowi samochodów, w przypadku którego CSC miało status kwalifikowanego sprzedawcy, od takich wyrobów sprzedawanych przedsiębiorstwu handlującemu częściami samochodowymi, w przypadku którego CSC nie miało takiego statusu. W związku z tym, wobec braku jakichkolwiek uzasadnionych dowodów pozwalających wyodrębnić wpływ właściwości fizycznych w odróżnieniu od wpływu innych zwykłych czynników handlowych, Komisja odrzuciła argument grupy CSC.

(489) Grupa CSC argumentowała, że Komisja nałożyła na nią niemożliwy do spełnienia ciężar dowodowy, wyższy niż standard zastosowany przez Trybunał Sprawiedliwości w sprawie Sinopec ([118]). Grupa CSC twierdziła, że wykazała istnienie istotnych różnic oraz ich zbieżność ze znaczną i utrzymującą się premią cenową.

(490) Komisja uznała, że grupa CSC nie wykazała, iż okoliczności faktyczne miały znaczenie dla porównywalności cen i nieuchronnie na nią wpływały. W tym względzie grupa CSC złożyła wniosek o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego, oparty na połączeniu czynników objętych art. 2 ust. 10 lit. a) i art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) tego rozporządzenia. Jednakże w swoim najnowszym argumencie, o którym mowa w motywie 487, grupa CSC nie określiła, które poszczególne elementy uzasadniały zastosowanie konkretnych dostosowań. Innymi słowy, grupa CSC zidentyfikowała różnicę cen na rynku krajowym w zależności od klienta, co, jak wyjaśniono w motywie 481, jest normalnym zjawiskiem na wolnym rynku, które powinno być odzwierciedlone w wartości normalnej, a nie z niej wyeliminowane. Następnie grupa CSC nie wyjaśniła tej różnicy cen za pomocą konkretnych czynników wpływających na ceny, czego wymaga art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Bez takiego powiązania nie ma powodu, aby dokonać dostosowania. Sama różnica cen nie musi oznaczać istnienia premii cenowej; bez możliwego do wykazania związku z konkretnym czynnikiem stanowi ona zwykłe zdarzenie rynkowe kształtujące wartość normalną danego rodzaju produktu. W związku z tym, wobec braku wyraźnego rozróżnienia i właściwego uzasadnienia podnoszonych podstaw prawnych, Komisja odrzuciła ten argument.

(491) Grupa CSC powtórzyła również swój argument dotyczący znaczenia kosztów produkcji, do którego odniesiono się już w motywie 470.

(492) Po trzecie, jeżeli chodzi o zarzucaną różnicę w poziomie handlu, grupa CSC twierdziła, że jej sprzedaż na potrzeby sektora motoryzacyjnego charakteryzowała się statusem kwalifikowanego dostawcy, wymagającymi procedurami certyfikacji produktów, specyficznymi dla poszczególnych producentów wymogami dotyczącymi produkcji i jakości oraz certyfikacją systemu zarządzania jakością właściwą dla przemysłu motoryzacyjnego. Grupa CSC argumentowała, że wymogi te nie występowały w takim samym zakresie w przypadku jej sprzedaży na rzecz innych klientów przemysłowych. Ponadto grupa CSC argumentowała, że skoro art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego wyraźnie odnosi się do różnic w poziomach handlu, w tym „różnic spowodowanych sprzedażą OEM (Original Equipment Manufacturer)", pojęcie poziomu handlu obejmuje więcej niż tylko pozycję klienta w łańcuchu dystrybucji.

([118]) Komisja/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd i in., C-319/24 P, dz. cyt., pkt 120.

(493) Komisja uznała, że status kwalifikowanego sprzedawcy, wymagające procedury certyfikacji produktów, specyficzne dla poszczególnych producentów wymogi dotyczące produkcji i jakości oraz certyfikacja systemu zarządzania jakością właściwa dla przemysłu motoryzacyjnego nie stanowiły różnic w poziomach handlu. Na przykład to, czy sprzedawca miał status kwalifikowanego sprzedawcy, nie zmieniało funkcji pełnionych przez niego jako producenta prowadzącego sprzedaż. Odniesienie do „różnic spowodowanych sprzedażą OEM […]" w art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego dotyczy dostosowań, w przypadku których istnieje różnica w cenach między produktami marki własnej (sprzedaż producenta pod własną marką, czyli sprzedaż OBM) a sprzedażą OEM, przy czym ta ostatnia obejmuje sprzedaż nabywcom, którzy zazwyczaj odsprzedają produkt pod własną marką, wykonują określone funkcje i ponoszą związane z nimi koszty, w szczególności koszty ponoszone po sprzedaży i koszty reklamy. W przypadku grupy CSC takie różnice w sprzedaży nie występowały, ponieważ cała sprzedaż odbywała się pod własną marką. W związku z tym Komisja uznała, że grupa CSC nie udowodniła, iż w tym przypadku sprzedaż OEM stanowiła sprzedaż na innym poziomie handlu. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(494) Po czwarte, w odniesieniu do różnic dotyczących innych czynników grupa CSC argumentowała, że wskazała kilka czynników specyficznych dla sprzedaży na potrzeby przemysłu motoryzacyjnego, które nie zostały uwzględnione lub przynajmniej niekoniecznie zostały uwzględnione w innych literach art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Czynniki te obejmowały: (i) wymagające procedury certyfikacji mające zastosowanie do dostawców z branży motoryzacyjnej, (ii) długoterminowe umowy i porozumienia techniczne wymagające ścisłej zgodności z systemami zarządzania jakością i normami procesowymi producentów samochodów. Przyznając, że niektóre wymogi, takie jak specyfikacje techniczne określone przez poszczególnych producentów, mogą znajdować odzwierciedlenie we właściwościach fizycznych produktu, a tym samym podlegać art. 2 ust. 10 lit. a), grupa CSC argumentowała, że inne czynniki, takie jak sam proces kwalifikacji i certyfikacji, niekoniecznie stanowią różnicę we właściwościach fizycznych. W związku z tym, aby uwzględnić łączny wpływ tych czynników, z których nie wszystkie należały do szczególnych kategorii wymienionych w poprzedzających literach art. 2 ust. 10, Komisja oparła się pomocniczo na art. 2 ust. 10 lit. k). Według grupy CSC argument na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) nie opierał się jedynie na istnieniu różnych cen krajowych, lecz na konkretnych okolicznościach wskazujących, że klienci z branży motoryzacyjnej konsekwentnie płacili znacznie wyższe ceny, gdy występowały te czynniki.

(495) Na wstępie Komisja zauważyła, że – jak określono w motywie 487 – grupa CSC wśród czynników uzasadniających wniosek o dostosowanie z tytułu różnic we właściwościach fizycznych na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego wymieniła również proces kwalifikacji i certyfikacji, a także zgodność z wymogami producentów z branży motoryzacyjnej. W swoim późniejszym argumencie grupa CSC przyznała jednak, że proces kwalifikacji i certyfikacji niekoniecznie stanowi różnicę we właściwościach fizycznych. W odniesieniu do pozostałych czynników Komisja powtórzyła swój pogląd, że wymagające procedury certyfikacji, długoterminowe umowy i porozumienia techniczne wymagające ścisłego przestrzegania wymogów producentów z branży motoryzacyjnej nie determinowały cen samodzielnie. Na poziom cen wpływały również decyzje handlowe podejmowane przez zainteresowanych klientów. Ponadto, jak wyjaśniono w motywie 490, sama różnica cen nie dowodzi istnienia premii cenowej. Mogłaby ona równie dobrze świadczyć o obniżeniu cen w przypadku sprzedaży na potrzeby innych sektorów niż motoryzacyjny, a zatem, bez możliwego do wykazania związku z konkretnym czynnikiem, stanowi zwykłe zdarzenie rynkowe, które powinno znaleźć odzwierciedlenie w wartości normalnej danego rodzaju produktu przy porównywaniu jej z ceną eksportową, a nie być z niej eliminowane. W konsekwencji, ponieważ elementy te stanowiły zwykłe warunki handlowe i nie wykazano ich konkretnego związku z premią cenową, nie można ich uznać za czynniki wpływające na porównywalność cen w rozumieniu art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(496) Po piąte, grupa CSC ponownie podkreśliła znaczenie środków ochronnych dotyczących stali, o których mowa w motywie 464, oraz dochodzenia w sprawie żywic ABS, o którym mowa w motywie 466, w odniesieniu do którego Komisja podtrzymała stanowisko wyrażone w motywie 479.

(497) Wreszcie grupa CSC zarzuciła sprzeczność między twierdzeniem Komisji zawartym w pkt 356 dokumentu zawierającego ogólne ustalenia (odzwierciedlonym w motywie 462), zgodnie z którym „wysokie ceny można wytłumaczyć faktem, że grupa CSC była jedynym producentem krajowym prowadzącym działalność w domniemanym segmencie A", a stwierdzeniem zawartym w motywie 481, zgodnie z którym „[o]koliczność, że grupa CSC jest jedynym producentem krajowym prowadzącym działalność w danym segmencie, nie oznacza sama w sobie, że może ona z tego powodu naliczać premię". Grupa CSC twierdziła, że nadal pozostawała kwestia, czy porównanie krajowych cen produktów dla przemysłu motoryzacyjnego, ukształtowanych w warunkach szczególnej pozycji konkurencyjnej grupy CSC, z cenami eksportowymi grupy CSC, ukształtowanymi w odmiennych warunkach konkurencji, zapewniało obiektywne porównanie.

(498) Komisja zauważyła, że pozorna sprzeczność między pkt 356 dokumentu zawierającego ogólne ustalenia (odzwierciedlonym w motywie 462) a motywem 481 odzwierciedlała zmiany w jej ocenie odpowiednich warunków rynkowych i pozycji grupy CSC w segmencie objętym postępowaniem w trakcie całego dochodzenia. Pkt 356 opierał się na pierwotnej hipotezie, zgodnie z którą grupa CSC mogła wykorzystywać swoją pozycję rynkową do stosowania wyższych cen. Bardziej szczegółowa analiza wykazała jednak, że segment ten był otwarty na konkurencję zarówno ze strony dostawców krajowych, jak i eksporterów. W tych okolicznościach Komisja stwierdziła, że grupa CSC mogła utrzymywać zarzucaną premię cenową tylko w przypadku ograniczenia konkurencji w tym segmencie, czy to poprzez jednostronne zachowanie, czy też w porozumieniu z innymi uczestnikami rynku. Wobec braku jakichkolwiek dowodów lub nawet twierdzenia na temat istnienia takich ograniczeń nie można było podtrzymać pierwotnej hipotezy leżącej u podstaw pkt 356, jak wyjaśniono w motywie 462. W swoich uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń grupa CSC nie zakwestionowała bowiem wniosku Komisji przedstawionego w motywie 481, lecz wskazała na zarzucaną sprzeczność. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

3.4.5.2. Dostosowania ceny eksportowej

(499) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: cła, innych opłat przywozowych, frachtu, ubezpieczenia, kosztów przeładunku i załadunku oraz kosztów dodatkowych.

(500) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: opłaty bankowe, prowizje oraz, wyłącznie w przypadku CSC, koszty kredytu.

3.4.6. *Marginesy dumpingu*

(501) W przypadku objętych próbą producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(502) Podczas wizyty weryfikacyjnej grupa CSC przedstawiła uproszczoną wersję rachunków zysków i strat jednego ze swoich niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych w państwach trzecich, prowadzącego sprzedaż eksportową do Unii, aby koszty te mogły zostać wykorzystane do ustalenia ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, stosowanej jako mianownik do wyrażenia marginesu dumpingu jako cła.

(503) Koszty i zyski wykazane w takich rachunkach zysków i strat nie obejmowały jednak wszystkich przedsiębiorstw handlowych, choć uwzględniały działalność tego przedsiębiorstwa handlowego związaną z innymi rodzajami działalności i produktami innymi niż produkt objęty postępowaniem. Ponadto rodzaj kosztów uwzględnionych w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych w przypadku tego niepowiązanego przedsiębiorstwa handlowego nie był wystarczająco szczegółowy, aby uniknąć podwójnego liczenia np. kosztów transportu lub innych kosztów. Ponadto żaden z tych dokumentów nie zawierał wyjaśnienia, czy ostateczna wartość towarów na granicy Unii CIF obejmowała zarówno poniesione koszty, jak i domniemane zyski osiągnięte przez tych pośredników.

(504) W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

(505) Na tej podstawie wyliczono następujące tymczasowe średnie ważone marginesów dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) W odniesieniu do współpracującego producenta eksportującego nieobjętego próbą Komisja dokonuje zazwyczaj obliczenia średniej ważonej marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W tym przypadku Komisja objęła jednak próbą tylko jedną grupę producentów eksportujących z Tajwanu. W związku z tym margines ów odpowiadał marginesowi objętej próbą grupy producentów eksportujących.

(507) Na tej podstawie ostateczny margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą ustalono na 33,3 %.

(508) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących na Tajwanie Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z Tajwanu do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych Eurostatu.

(509) Poziom współpracy w omawianej sprawie jest niski, ponieważ przywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił ok. [60–70 %] łącznego wywozu do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustalić rezydualny margines dumpingu na poziomie najwyższych marginesów ustalonych dla rodzajów produktu stanowiących ponad 5 % wywozu do Unii dokonywanego przez grupę CSC.

(510) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	33,3
Cały pozostały przywóz pochodzący z Tajwanu	59,6

3.5. **Turcja**

3.5.1. *Szczególna sytuacja rynkowa: efekt wypierania*

3.5.1.1. Analiza

(511) Aby ustalić istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na tureckim rynku ze względu na efekt wypierania wywołany przywozem z Chin płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, Komisja przeprowadziła następującą analizę: po pierwsze, Komisja przeanalizowała stopień penetracji tureckiego rynku krajowego przez przywóz z Chin w ujęciu realnym; po drugie, Komisja przeanalizowała wpływ tego przywozu na ceny na rynku krajowym Turcji.

(512) Komisja zbadała wskaźniki ogólnokrajowe i wskaźniki na poziomie przedsiębiorstwa na podstawie danych dostarczonych odpowiednio przez rząd Turcji i producentów eksportujących objętych próbą. Oba zestawy danych zweryfikowano na miejscu, jak wskazano w motywie 104.

3.5.1.2. Konsumpcja

(513) Komisja ustaliła konsumpcję własną na podstawie użytku własnego zgłoszonego przez rząd Turcji w odniesieniu do każdego tureckiego producenta płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Nie zgłoszono sprzedaży na wewnętrzne potrzeby. Konsumpcję na wolnym rynku ustalono jako sumę sprzedaży krajowej na wolnym rynku i przywozu. Suma konsumpcji własnej i konsumpcji na wolnym rynku stanowi całkowitą konsumpcję płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Turcji.

(514) Konsumpcja płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Turcji kształtowała się następująco:

Tabela 16

Konsumpcja (w tonach) ([119])

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja własna	[2 795 000-3 453 000]	[2 414 000-2 982 000]	[2 799 000-3 458 000]	[3 020 000-3 730 000]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Konsumpcja na wolnym rynku	[2 467 000-3 048 000]	[2 601 000-3 213 000]	[2 332 000-2 881 000]	[2 365 000-2 921 000]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Konsumpcja ogółem	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Indeks (2022 = 100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Źródło: Obliczono na podstawie kwestionariusza rządu Turcji i odpowiedzi na pismo w sprawie uzupełnienia braków.

(515) Płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno mogą być dalej przetwarzane na stal galwanizowaną lub stal powlekaną organicznie (wstępnie pomalowaną). W okresie badanym konsumpcja płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do wytwarzania produktów rynku niższego szczebla spadła w latach 2022–2023. W 2024 r. powróciła do poziomu z 2022 r. i nadal rosła w okresie objętym dochodzeniem. W okresie objętym dochodzeniem konsumpcja własna płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Turcji była o 8 % wyższa niż w 2022 r.

(516) Konsumpcja na wolnym rynku wzrosła w 2023 r. o 5 %. Następnie jednak w 2024 r. spadła i utrzymała się na podobnym poziomie w okresie objętym dochodzeniem. Ogółem między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem konsumpcja na wolnym rynku spadła o 4 %.

(517) Całkowita konsumpcja tymczasowo spadła w 2023 r. (-5 %), a następnie oscylowała blisko poziomów z 2022 r. w 2024 r. i w okresie objętym dochodzeniem.

3.5.1.3. Zmiany wielkości i cen przywozu z ChRL i innych państw trzecich

(518) Komisja ustaliła wielkość przywozu na podstawie statystyk dotyczących handlu dostarczonych przez rząd Turcji. Udziały w rynku określono poprzez porównanie wielkości przywozu z konsumpcją na wolnym rynku w Turcji.

(519) Przywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Turcji kształtował się następująco:

Tabela 17

Wielkość przywozu i udział w rynku ([120])

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Korea				
Wielkość przywozu (w tonach)	161 306	375 954	271 828	329 904
Indeks (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Ze względu na poufność dane ujawnia się w przedziałach.
([120]) Ze względu na poufność udział w rynku podaje się w przedziałach.

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Udział w rynku (%)	[5,3-6,5]	[11,7-14,5]	[9,4-11,7]	[11,3-13,9]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Unia Europejska				
Wielkość przywozu (w tonach)	148 683	274 473	282 910	250 710
Indeks (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Udział w rynku (%)	[4,9-6,0]	[8,5-10,6]	[9,8-12,1]	[8,6-10,6]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Rosja				
Wielkość przywozu (w tonach)	323 019	205 107	153 141	230 198
Indeks (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Udział w rynku (%)	[10,6-13,1]	[6,4-7,9]	[5,3-6,6]	[7,9-9,7]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
ChRL				
Wielkość przywozu (w tonach)	247 884	272 577	166 683	210 997
Indeks (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Udział w rynku (%)	[8,1-10]	[8,5-10,5]	[5,8-7,1]	[7,2-8,9]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Zjednoczone Królestwo				
Wielkość przywozu (w tonach)	14 667	29 200	16 515	9 581
Indeks (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Udział w rynku (%)	[0,5-0,6]	[0,9-1,1]	[0,6-0,7]	[0,3-0,4]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Reszta świata				
Wielkość przywozu (w tonach)	82 978	81 601	27 834	22 370
Indeks (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Udział w rynku (%)	[2,7-3,4]	[2,5-3,1]	[1-1,2]	[0,8-0,9]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Łączny przywóz				
Wielkość przywozu (w tonach)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Indeks (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Udział w rynku (%)	[32,1-39,7]	[38,6-47,6]	[31,9-39,4]	[36,1-44,6]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Źródło: Odpowiedź rządu Turcji na pytania zawarte w kwestionariuszu i odpowiedź na pismo w sprawie uzupełnienia braków.

(520) Łączny przywóz wzrósł w okresie badanym (+8 %), w tym znacznie w 2023 r. (+27 %). Jego udział w rynku wzrósł o 12 % lub [4–4,9] p.p. Importowane płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno pochodziły głównie z Korei, Unii, Rosji i ChRL.

(521) W okresie badanym wielkość przywozu z ChRL ulegała wahaniom. W 2023 r. wzrosła ona o 10 % w porównaniu z 2022 r. W 2024 r. spadła do poziomu poniżej 70 % wielkości z 2022 r. W okresie objętym dochodzeniem odnotowano częściowy wzrost wielkości przywozu, która osiągnęła 85 % poziomu z 2022 r. Udział chińskich płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w rynku w Turcji ulegał odpowiednim wahaniom. W pierwszych dwóch latach okresu badanego wzrósł on nieznacznie o 4 % lub [0,4–0,5] p.p., a następnie spadł o [2,7–3,2] p.p. w 2024 r. W okresie objętym dochodzeniem osiągnął [7,2–8,9] %.

(522) Przywóz z Korei uległ podwojeniu w okresie badanym. Wzrost ten był szczególnie wyraźny w latach 2022–2023, kiedy to wielkość przywozu wzrosła o 133 %. W 2024 r. przywóz utrzymywał się znacznie powyżej poziomu z 2022 r. (+69 %), a następnie wzrósł w okresie objętym dochodzeniem do 205 % w 2022 r.

(523) Biorąc pod uwagę kurczący się rynek krajowy, jeszcze bardziej niż wielkość przywozu z Korei wzrósł udział tego przywozu w rynku. W okresie badanym wzrósł on z [5,3–6,5] % w 2022 r. do [11,3–13,9] % w okresie objętym dochodzeniem, co stanowi wzrost o 113 %.

(524) Przywóz z UE wzrósł w latach 2022–2024 o 90 %. W okresie objętym dochodzeniem był on o 69 % wyższy niż w 2022 r. Udział przywozu z Unii w rynku wzrósł o 76 % z [4,9–6,0] % w 2022 r. do [8,6–10,6] % w okresie objętym dochodzeniem.

(525) W okresie badanym przywóz z Rosji zmniejszył się o niemal 30 %. Jego udział w rynku zmalał z [10,6–13,1] % w 2022 r. do [7,9–9,7] % w okresie objętym dochodzeniem.

(526) Chociaż Zjednoczone Królestwo było piątym co do wielkości źródłem przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Turcji, pozostawało daleko w tyle za czterema głównymi państwami pochodzenia, odnotowując spadek wielkości przywozu (-35 %) i mając znikomy udział w rynku (od 0,3 % do 1,1 % w okresie badanym, przy czym najniższy udział w rynku zaobserwowano w okresie objętym dochodzeniem).

3.5.1.4. Wielkość sprzedaży krajowej, udział w rynku, ceny krajowe i ceny importowe

(527) Komisja ustaliła wielkość sprzedaży krajowej na podstawie danych zebranych przez rząd Turcji od tureckich producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Udział w rynku sprzedaży krajowej określono poprzez porównanie wielkości sprzedaży krajowej z konsumpcją na wolnym rynku w Turcji.

(528) Wielkość sprzedaży krajowej, udział w rynku i ceny sprzedaży krajowej kształtowały się następująco:

Tabela 18

Wielkość sprzedaży krajowej i udział w rynku

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość sprzedaży krajowej (w tonach)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Indeks (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Udział w rynku (%)	66,3	59,5	66,5	62,1
Indeks (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Cena sprzedaży krajowej (TRY/t)	16 708	20 199	25 968	26 718
Indeks (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Cena sprzedaży krajowej w cenach historycznych z 2022 r. (TRY/t)	16 708	15 674	15 119	14 502
Indeks (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Źródło: Odpowiedź rządu Turcji na pytania zawarte w kwestionariuszu i odpowiedź na pismo w sprawie uzupełnienia braków.

(529) W okresie badanym sprzedaż krajowa stale spadała. W okresie objętym dochodzeniem wielkość sprzedaży tureckich producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na ich rynku krajowym zmniejszyła się o 10 % w porównaniu z 2022 r.

(530) Udział w rynku sprzedaży krajowej odpowiednio się zmniejszył. Między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem tureccy producenci płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno stracili 6 % rynku krajowego. W 2023 r. wielkość przywozu znacznie wzrosła, co przełożyło się na znaczny spadek udziału sprzedaży krajowej na tureckim rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno (-10 %).

(531) Nominalna cena sprzedaży krajowej znacznie wzrosła (+60 %). Po dostosowaniu o wpływ inflacji w całym okresie badanym odnotowano jej stały spadek. W okresie objętym dochodzeniem była ona o 13 % niższa niż w 2022 r.

(532) Komisja porównała również ceny krajowe z cenami importowymi w okresie badanym. Do celów tego porównania Komisja wykorzystała ceny nominalne w TRY za tonę płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

Tabela 19

Ceny sprzedaży krajowej i ceny importowe (TRY/t)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Cena sprzedaży krajowej	16 708	20 199	25 968	26 718
Ceny importowe	17 428	19 752	27 373	26 978
Stosunek ceny importowej do ceny krajowej	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Korea	17 188	18 085	25 063	25 559
Stosunek ceny importowej do ceny krajowej	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Unia Europejska	19 407	26 286	32 957	34 121
Stosunek ceny importowej do ceny krajowej	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Federacja Rosyjska	16 215	17 789	22 994	22 450
Stosunek ceny importowej do ceny krajowej	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
ChRL	18 927	18 053	26 127	25 646
Stosunek ceny importowej do ceny krajowej	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Zjednoczone Królestwo	13 282	16 300	20 766	21 606
Stosunek ceny importowej do ceny krajowej	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Źródło: Odpowiedź rządu Turcji na pytania zawarte w kwestionariuszu i odpowiedź na pismo w sprawie uzupełnienia braków.

(533) Średnie ceny importowe utrzymywały się powyżej poziomu cen krajowych w całym okresie badanym, z wyjątkiem 2023 r. Duży wpływ na średnią miał jednak przywóz z Unii, o cenach nawet o 30 % wyższych niż ceny krajowe (w 2023 r.). W okresie objętym dochodzeniem ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno przywożonych z Unii przekraczały ceny krajowe o 28 %.

(534) Średnia cena przywozu z ChRL była o 13 % wyższa niż ceny krajowe w 2022 r., a następnie spadła do poziomu 89 % cen krajowych w 2023 r. W kolejnym okresie (2024 r., okres objęty dochodzeniem) utrzymywała się mniej więcej na poziomie cen krajowych.

3.5.1.5. Wniosek

(535) Chociaż sprzedaż krajowa tureckich producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno zmniejszała się w szybszym tempie niż konsumpcja na wolnym rynku, utrzymali oni dominujący udział w tureckim rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Całkowity wzrost przywozu wynikał głównie z przywozu z Korei i Unii. Przywóz z ChRL zmalał oraz zmniejszył swój udział w rynku w okresie badanym. Ponadto ChRL znalazła się dopiero na czwartym miejscu wśród źródeł pochodzenia przywożonych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, za Koreą, Unią i Rosją.

(536) Jeżeli chodzi o ceny, chińskie ceny importowe były na podobnym poziomie jak ceny krajowe, podczas gdy ceny importowe z innych krajów będących dostawcami, a mianowicie z Unii, były znacznie wyższe.

(537) Biorąc pod uwagę wielkość, ceny i udział w rynku sprzedaży krajowej dokonywanej przez tureckich producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno oraz wielkość i ceny przywozu z Chin, Korei i Unii, Komisja stwierdziła, że penetracja rynku przez płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno pochodzące z Chin była raczej niewielka i nie mogła znacząco wpłynąć na ceny na tureckim rynku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. W związku z tym Komisja stwierdziła, że przywóz z Chin nie doprowadził do powstania szczególnej sytuacji rynkowej na rynku tureckim.

3.5.2. *Stosowanie przepisów art. 18 ust. 1 rozporządzenia podstawowego*

3.5.2.1. Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. („Tatmetal”)

(538) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania oraz w piśmie dołączonym do kwestionariusza wysłanego do przedsiębiorstwa Tatmetal dnia 18 września 2025 r. Komisja poinformowała, że w przypadku stwierdzenia, że zainteresowana strona dostarczyła nieprawdziwe lub wprowadzające w błąd informacje, informacje te mogą zostać pominięte, a ustalenia można dokonać na podstawie dostępnych faktów.

(539) Dnia 16 kwietnia 2026 r. Komisja poinformowała Tatmetal o zamiarze zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego ze względu na kwestie, które pojawiły się podczas wizyty weryfikacyjnej.

(540) Po pierwsze, jeżeli chodzi o stal o wysokiej twardości (typu „full hard”) Tatmetal świadomie zdecydowało się zmienić konstrukcję numeru kontrolnego produktu i poinformowało Komisję dopiero podczas weryfikacji na miejscu. Nieprawidłowość ta dotyczyła zarówno transakcji sprzedaży krajowej, jak i eksportowej.

(541) Po drugie, Komisja zidentyfikowała sprzedaż produktu objętego dochodzeniem w okresie objętym dochodzeniem do wolnych obszarów celnych w Turcji na rzecz klientów, którzy przetwarzali płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno na produkty rynku niższego szczebla o różnych właściwościach i zastosowaniu, np. naczynia kuchenne. Sprzedaż ta została sklasyfikowana jako pozostała sprzedaż i nie została zgłoszona jako sprzedaż krajowa ani sprzedaż w UE.

(542) Po trzecie, Tatmetal zgłosiło dwa oddzielne zestawienia kursów walutowych: kursy walutowe dla sprzedaży krajowej zostały zaczerpnięte z systemu księgowego przedsiębiorstwa, natomiast kursy walutowe mające zastosowanie do sprzedaży w UE zostały wykazane na fakturze celnej. Komisja stwierdziła kilka przypadków niedopasowania kursów walutowych w tym samym dniu zgłoszonych z systemu rachunkowości przedsiębiorstwa. Komisja zauważyła ponadto, że kursy walutowe stosowane w sprzedaży do Unii klientom niepowiązanym w tych samych terminach były niższe niż kursy walutowe wykazane w systemie księgowym przedsiębiorstwa.

(543) Po czwarte, w odniesieniu do sprzedaży w UE zgłoszonej przez Tatmetal Komisja zidentyfikowała szereg transakcji, które w rzeczywistości stanowiły wywóz do Macedonii Północnej, a nie do Unii. Transakcje te zarejestrowano w porcie w Salonikach, ale miejsce przeznaczenia znajdowało się w Macedonii Północnej, co potwierdzają dane źródłowe przedsiębiorstwa oraz transakcje objęte próbą.

(544) Po piąte, koszty transportu wykazane w unijnej tabeli sprzedaży nie były kompletne. W przypadku kilku transakcji CIF i CFR nie zgłoszono odpowiednich faktur dotyczących frachtu morskiego ani kosztów przeładunku.

(545) W swoich uwagach odnoszących się do pkt 1 dotyczącego konstrukcji PCN Tatmetal argumentowało, że produkty ze stali typu „full hard" nie charakteryzują się określoną jakością powierzchni ani nie zostały opisane w odpowiedniej normie europejskiej (EN 10130) w taki sam sposób jak wyżarzone wyroby walcowane na zimno oraz że przypisanie im jakości powierzchni określonej w PCN doprowadziłoby do dostarczenia wprowadzających w błąd informacji.

(546) Komisja uznała, że aspekt powierzchni nieeksponowanej najlepiej odpowiada wyrobom ze stali typu „full hard", ponieważ wyroby te nie są przeznaczone do eksponowania i nie są wykończone w rozumieniu normy EN 10130. Komisja zmieniła klasyfikację PCN, którego to dotyczy, w wykazie sprzedaży krajowej i w wykazie sprzedaży w UE.

(547) W odniesieniu do pkt 2 dotyczącego sprzedaży do wolnych obszarów celnych w Turcji Tatmetal stwierdziło, że sprzedaż w wolnych obszarach celnych nie była sprzedażą krajową zgodnie z zasadami rachunkowości Tatmetal i nie można jej było zidentyfikować jako sprzedaży eksportowej specyficznej dla UE na podstawie prawa tureckiego. Tatmetal twierdziło, że sprzedaż w wolnym obszarze celnym została zdefiniowana w prawie tureckim jako sprzedaż eksportowa, a nie sprzedaż krajowa, ponieważ zgodnie z tureckimi przepisami dotyczącymi wywozu i VAT ([121]) wysyłki z Turcji do wolnego obszaru celnego są objęte systemem wywozu. Tatmetal powołało się ponadto na ustawę nr 3218 o wolnych obszarach celnych, przyjętą w dniu 6 czerwca 1985 r. ([122]), zgodnie z którą takie obszary, mimo że stanowią część tureckiego obszaru celnego, są traktowane jako znajdujące się poza tym obszarem do celów należności celnych przywozowych i środków polityki handlowej, a towary umieszczone w wolnym obszarze celnym zazwyczaj korzystają z ułatwień związanych z wywozem. Ponadto przedsiębiorstwo Tatmetal przedłożyło dokumenty potwierdzające koszty frachtu dotyczące transakcji sprzedaży do wolnych obszarów celnych na wypadek, gdyby Komisja postanowiła traktować sprzedaż jako sprzedaż krajową albo unijną.

(548) Komisja przyjęła do wiadomości wyjaśnienie Tatmetal, że chociaż wolne obszary celne stanowią część tureckiego obszaru celnego, to są one traktowane jako znajdujące się poza tym obszarem do celów należności celnych przywozowych i środków polityki handlowej. W przedmiotowej sprawie Komisja zauważyła, że produkt objęty dochodzeniem był sprzedawany klientom w wolnych obszarach celnych, które są częścią tureckiego obszaru celnego. Tatmetal twierdziło, że nie posiada informacji na temat tego, co stało się z towarami po zakończeniu sprzedaży. Komisja ustaliła na podstawie stron internetowych poszczególnych klientów, że prowadzą oni działalność w sektorach niższego szczebla, takich jak sektor wyrobów kuchennych i sektor stalowych systemów regałowych. Konieczne było zatem znaczne przetworzenie produktu objętego dochodzeniem w wolnych obszarach celnych na tureckim obszarze celnym przed kolejnym wywozem. W związku z tym Komisja potraktowała tę sprzedaż jako sprzedaż na rynek krajowy.

(549) Ponadto Komisja zauważyła, że dodatkowe dokumenty potwierdzające dotyczące kosztów transportu w odniesieniu do transakcji sprzedaży do wolnych obszarów celnych w Turcji składały się z arkusza dotyczącego kosztów frachtu krajowego z jednostkowym kosztem frachtu na strefę w Turcji. Komisja zauważyła, że Tatmetal nie przedstawiło żadnych rzeczywistych danych księgowych przemawiających za przypisaniem kosztów frachtu do sprzedaży do wolnych obszarów celnych. Argument ten odrzucono.

(550) W odniesieniu do pkt 3 dotyczącego kursów walutowych Tatmetal stwierdziło, że w przypadku sprzedaży eksportowej podało kurs walutowy według daty zakończenia odprawy celnej („intac"), natomiast w przypadku sprzedaży krajowej Tatmetal stosował dzienny kurs walutowy Tureckiego Banku Centralnego („TCB"). Przedsiębiorstwo Tatmetal wyjaśniło, że kurs kupna TCB miał zastosowanie do wykazu sprzedaży w UE, a kurs sprzedaży TCB miał zastosowanie do wykazu sprzedaży krajowej.

(551) Komisja zauważyła, że Tatmetal celowo wybrało przeliczenie wartości faktury netto w TRY na walutę obcą według daty zakończenia odprawy celnej („intac"). Niejasne pozostawało, dlaczego zamiast kursu walutowego z dnia wystawienia faktury właściwsze było zastosowanie kursu walutowego z dnia zakończenia odprawy celnej, poza stwierdzeniem przedsiębiorstwa, że podejście to było zgodne z dokumentacją księgową. Komisja zauważyła, że w większości przypadków kurs wymiany INTAC podany w wykazie sprzedaży w UE był wyższy niż kurs kupna lub sprzedaży walut mający zastosowanie w tym samym dniu wystawienia faktury podany w wykazie sprzedaży w UE. Spowodowało to wzrost wartości faktury w walucie księgowej w porównaniu z kursem walutowym Tureckiego Banku Centralnego stosowanym w odniesieniu do sprzedaży w walucie obcej na rynku krajowym. Przedsiębiorstwo wyjaśniło Komisji, że nie stosuje kursu walutowego z dnia wystawienia faktury w sprzedaży do Unii klientom niepowiązanym, dopiero podczas weryfikacji na miejscu. Tak późne ujawnienie informacji uniemożliwiło Komisji prawidłową analizę przedłożonych danych, co znacznie utrudniło dochodzenie.

([121]) Rozporządzenie w sprawie wywozu (İhracat Yönetmeliği), Dziennik Urzędowy nr 26190 z dnia 6 czerwca 2006 r.
([122]) Dziennik Urzędowy nr 18785 z dnia 15 czerwca 1985 r.

(552) Komisja zauważyła ponadto, że waluta obca zgłoszona w wykazie sprzedaży UE mającym zastosowanie w dniu zamówienia różniła się w niektórych przypadkach od waluty obcej zgłoszonej w wykazie sprzedaży krajowej mającym zastosowanie w dniu zamówienia. W tej sytuacji Komisja uznała, że konsekwentne stosowanie średnich miesięcznych stóp walutowych jest odpowiednie do skorygowania niespójności i nieprawidłowo zgłoszonych stóp walutowych. W związku z tym Komisja zastosowała dostępne fakty w odniesieniu do zgłoszonych kursów walutowych. Z tych względów argumenty Tatmetal zostały odrzucone.

(553) W odniesieniu do pkt 4 dotyczącego sprzedaży do Macedonii Północnej Tatmetal wyjaśniło, że wykaz sprzedaży mógł być niedokładny lub wprowadzający w błąd co do przypisania miejsca przeznaczenia, ponieważ mógł odzwierciedlać informacje dotyczące adresu klienta, dane związane z fakturą, automatycznie przypisane adresy ERP lub nieprawidłowe wstępne informacje dotyczące wysyłki. Z tego powodu Tatmetal przekazało informacje krajowe na podstawie oficjalnego wykazu celnego. Tatmetal przedłożyło dokumenty w celu wykazania, że ostatecznym miejscem przeznaczenia produktu objętego dochodzeniem w ramach transakcji zidentyfikowanych przez Komisję była Grecja, a nie Macedonia Północna.

(554) Komisja zauważyła, że Tatmetal postanowiło oprzeć się na informacjach zawartych w zgłoszeniu celnym wywozowym. W przedłożonych dokumentach uzupełniających Tatmetal odniosło się do terminu dostawy (CIF/CFR w Salonikach) i portu zamknięcia ze zgłoszenia celnego wywozowego (Saloniki, Grecja). W przypadku transakcji objętych próbą przez Komisję we wszystkich czterech przypadkach ostatecznym miejscem przeznaczenia na potwierdzeniu zamówienia sprzedaży była Macedonia Północna, adres nabywcy znajdował się w Macedonii Północnej lub adres nabywcy na fakturze znajdował się w Macedonii Północnej, zatem ostateczne miejsce przeznaczenia we wszystkich czterech przypadkach znajdowało się w Macedonii Północnej. Ponadto Tatmetal nie uzasadniło swojego twierdzenia, np. poprzez przełożenie zgłoszenia celnego przywozowego, specyfikacji wysyłkowych lub kompletnego listu przewozowego/wykazu opakowań z miejscem przeznaczenia. Ponieważ Komisja nie była w stanie potwierdzić, czy transakcje te zakończyły się w Unii, wyłączyła je z wykazu sprzedaży w UE. Argument ten odrzucono. W toku dalszych kontroli Komisja zidentyfikowała dodatkową transakcję sprzedaży do Szwajcarii. Transakcja ta została usunięta z wykazu sprzedaży w UE.

(555) W odniesieniu do pkt 5 dotyczącego kosztów transportu w wykazie sprzedaży w UE przedsiębiorstwo Tatmetal argumentowało, że niektórych kosztów związanych z wywozem nie można bezpośrednio zidentyfikować w formularzach zgłoszeń celnych. Koszty te zostały natomiast zgłoszone w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych sprzedaży eksportowej, w kategorii „pozostałe" lub w pozycji „opłaty centrali". W odpowiedzi na pismo wystosowane na podstawie art. 18 Tatmetal przeprowadziło ręczny przegląd odnośnych transakcji sprzedaży w celu zgłoszenia brakujących opłat za fracht morski oraz zgłosiło dodatkowe koszty frachtu morskiego i przeładunku.

(556) Komisja dokonała przeglądu przedłożonych obliczeń i dokumentacji roboczej dotyczących brakujących kosztów przeładunku związanych z wywozem oraz frachtu morskiego i zaakceptowała obliczenia.

(557) Dnia 15 lipca 2026 r. Komisja poinformowała Tatmetal, że zidentyfikowała dalsze kwestie, na podstawie których zamierza zastosować przepisy art. 18 rozporządzenia podstawowego („drugie pismo na podstawie art. 18").

(558) Komisja wskazała, że przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych dowodów na poparcie przypisania kosztów frachtu do transakcji sprzedaży krajowej. Podczas weryfikacji na miejscu przedsiębiorstwo twierdziło, że nie ma związku między kosztami frachtu poniesionymi na rynku krajowym a poszczególnymi transakcjami. Przedsiębiorstwo wyjaśniło, w jaki sposób wykorzystało dane wewnętrzne do zgłoszenia kosztów frachtu w transakcjach sprzedaży krajowej. W tym względzie przedsiębiorstwo nie zapewniło dostępu do danych wykorzystanych do ustalenia wartości kosztów frachtu wykazanych w poszczególnych transakcjach, a dopiero w ostatnim dniu weryfikacji na miejscu przedstawiło arkusz roboczy dotyczący transakcji sprzedaży krajowej, zawierający wykazane opłaty, w tym koszty frachtu. Ponadto właściwi pracownicy nie byli dostępni na potrzeby udzielenia dalszych wyjaśnień podczas weryfikacji na miejscu. Nie przedłożono też żadnych dowodów z dokumentów, np. faktur otrzymanych od przedsiębiorstw transportowych, mimo wyraźnego żądania.

(559) W swoich uwagach Tatmetal argumentowało przede wszystkim, że w sprawozdaniu z weryfikacji nie wskazano, że Tatmetal nie dostarczyło niezbędnych informacji lub że dostarczonych informacji nie można było zweryfikować.

(560) Po drugie, przedsiębiorstwo utrzymywało, że wbrew temu, co twierdzi Komisja, pracownicy logistyczni byli dostępni pod telefonem i stawiliby się osobiście, gdyby Komisja tego zażądała.

(561) Po trzecie, przedsiębiorstwo twierdziło, że nie było więcej konkretnych dowodów poza danymi wewnętrznymi ujętymi w arkuszu roboczym dotyczącym przygotowania zgłoszonych transakcji sprzedaży krajowej, które mogłyby potwierdzić koszty frachtu zgłoszone w odniesieniu do transakcji sprzedaży krajowej.

(562) Po czwarte, Tatmetal argumentowało, że oczekiwanie Komisji, iż przedsiębiorstwo powinno było dostarczyć dodatkowe dowody potwierdzające z własnej inicjatywy i bez wyraźnego żądania, jest nieuzasadnione i sprzeczne ze zobowiązaniami Komisji wynikającymi z art. 6.1 porozumienia WTO o stosowaniu artykułu VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu 1994 („porozumienie WTO dotyczące środków antydumpingowych").

(563) Po piąte, przedsiębiorstwo twierdziło, że Komisja otrzymała dokumentację podstawową dotyczącą transakcji sprzedaży krajowej w pierwszym dniu weryfikacji na miejscu, a nie w ostatnim dniu, jak twierdziła Komisja. W ostatnim dniu weryfikacji na miejscu przedłożono kolejny arkusz roboczy, ponieważ wówczas Komisja tego zażądała.

(564) Ponadto przedsiębiorstwo stwierdziło, że dane dotyczące jednostkowych kosztów frachtu zawarte w arkuszu roboczym ostatniego dnia weryfikacji wraz z dokumentami przewozowymi należy uznać za należyty sposób dostarczenia wystarczających dowodów potwierdzających zasadność zgłoszonych odliczeń z tytułu kosztów frachtu krajowego.

(565) Niezależnie od powyższego Tatmetal przedstawiło wewnętrzny rejestr kosztów frachtu i faktur wystawionych za usługi transportowe w swoich uwagach do pisma na podstawie art. 18.

(566) Komisja przypomniała, że sprawozdanie z weryfikacji zawiera opis procesu weryfikacji. Nie przedstawiono w nim żadnej oceny poziomu współpracy ze strony zweryfikowanego przedsiębiorstwa. W sprawozdaniu z weryfikacji prawidłowo uwzględniono przedstawione przez przedsiębiorstwo wyjaśnienia dotyczące kosztów frachtu związanych z transakcjami sprzedaży krajowej, nie formułując żadnych wniosków w kwestii adekwatności przedstawionych dowodów. Zatem fakt, że w sprawozdaniu z weryfikacji nie wskazano braków w przedłożonych dowodach, nie może być interpretowany jako akceptacja tych danych przez Komisję. W związku z tym Komisja odrzuciła argument przedstawiony w motywie 559.

(567) W odniesieniu do terminowości dostarczania danych wykorzystanych do przygotowania odpowiedzi na zawarte w kwestionariuszu pytania dotyczące transakcji sprzedaży krajowej i powiązanych kosztów oraz dostępności odpowiedniego personelu należy zauważyć, że ogólna niemożność przedstawienia przez przedsiębiorstwo wyjaśnień i uzasadnienia informacji przedstawionych w innych częściach odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu spowodowała opóźnienia w procesie weryfikacji. Komisja mogła zatem zbadać transakcje sprzedaży krajowej i eksportowej dopiero w ostatnim dniu weryfikacji na miejscu. W związku z tym Komisja była zmuszona do ustalenia priorytetów i nie była w stanie przeanalizować przekazanych informacji tak szczegółowo, jak to zazwyczaj konieczne. Zaś wszelka potencjalna dyspozycyjność personelu logistycznego do osobistego przyłączenia się do weryfikacji nie miała znaczenia, ponieważ Komisja została poinformowana o metodzie zastosowanej do zgłaszania frachtu krajowego dopiero w ostatnim dniu weryfikacji na miejscu. Twierdzenie przedsiębiorstwa, że dokumentacja podstawowa dotycząca sprzedaży krajowej została dostarczona pierwszego dnia weryfikacji, jest błędne. Przedsiębiorstwo rzeczywiście przedłożyło kilka plików dokumentacji podstawowej. W odniesieniu do sprzedaży przedstawiło ono sprawozdanie ze sprzedaży, które nie zawierało żadnych informacji na temat kosztów frachtu, tj. nie miało znaczenia dla przedmiotowej kwestii. W związku z tym argumenty przedstawione w motywach 560 i 563 zostały odrzucone.

(568) Jeżeli chodzi o argument przedsiębiorstwa, że dokumenty przewozowe (dokumenty potwierdzające, że towary zostały przekazane przewoźnikowi do transportu) oraz niepoparte dowodami jednostkowe koszty frachtu są odpowiednią metodą potwierdzenia zgłoszonych kosztów frachtu w transakcjach krajowych, w szczególności ze względu na fakt, że przedsiębiorstwo rzekomo nie dysponowało bardziej szczegółowymi dowodami, Komisja zauważyła, że samo przedsiębiorstwo przedłożyło faktury przewozowe w odpowiedzi na drugie pismo na podstawie art. 18. Świadczy to wyraźnie o tym, że przedsiębiorstwo było w posiadaniu dowodów, które mogły potwierdzić koszty frachtu krajowego. W związku z tym argumenty przedsiębiorstwa opisane w motywach 561 i 564 zostały odrzucone.

(569) Dokumentację przedłożoną w odpowiedzi na drugie pismo na podstawie art. 18 Komisja odrzuciła, ponieważ na tym etapie postępowania nie można było zweryfikować jej prawdziwości.

(570) Wreszcie Komisja nie zgodziła się z twierdzeniem, że naruszyła art. 6.1 porozumienia antydumpingowego WTO, oczekując od przedsiębiorstwa przedstawienia z własnej inicjatywy dowodów potwierdzających zgłoszone koszty frachtu. Komisja zwróciła się o przedłożenie dokumentów obejmujących próbę transakcji sprzedaży krajowej, które potwierdzałyby zgłoszone dane, takie jak rodzaj produktu, klient, miejsce przeznaczenia, relacja z klientem, ilość i cena sprzedaży oraz koszty poniesione w związku z transakcją sprzedaży. Komisja wyraźnie zażądała dokumentów potwierdzających zgłoszone koszty frachtu. Przedsiębiorstwo nie dostarczyło jednak takich dokumentów, choć ewidentnie posiadało faktury za transport, jak wyjaśniono w motywach 565 i 568. W związku z tym Komisja odrzuciła argument przedstawiony w motywie 562.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa („Borcelik”)

(571) W pkt 10 zawiadomienia o wszczęciu postępowania Komisja przypomniała zainteresowanym stronom, że w przypadku odmowy udzielenia dostępu do niezbędnych informacji, niedostarczenia ich w określonych terminach lub znacznego utrudniania dochodzenia ustalenia mogą zostać dokonane na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. Komisja przypomniała o ewentualnych skutkach braku współpracy w piśmie skierowanym dnia 18 września 2025 r. do producentów eksportujących objętych próbą w związku z ich włączeniem do próby.

(572) Dnia 17 czerwca 2026 r. Komisja poinformowała przedsiębiorstwo Borcelik, że w trakcie dochodzenia pojawiło się kilka kwestii, które mogą prowadzić do zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego.

(573) Po pierwsze, Komisja czterokrotnie wezwała przedsiębiorstwo do przedłożenia zestawienia obrotów i sald: w kwestionariuszu, w pierwszym i drugim piśmie w sprawie uzupełnienia braków oraz na początku weryfikacji na miejscu, kiedy okazało się, że w wersji przygotowanej przez przedsiębiorstwo brakowało niektórych danych. Zestawienie obrotów i sald przedstawione przez przedsiębiorstwo w odpowiedzi na czwarty wniosek miało format, który wymagał dalszego przetworzenia. Nieprzedłożenie przez przedsiębiorstwo wymaganego zestawienia obrotów i sald we właściwym formacie opóźniło dochodzenie.

(574) Po drugie, przedsiębiorstwo nie przedstawiło wszystkich informacji wymaganych w tabeli G – Zysk i strata. W szczególności przedsiębiorstwo postanowiło przedstawić zyski i straty z tytułu różnic kursowych w rozbiciu na zyski i straty rzeczywiste oraz wynikające z przeliczenia walutowego dopiero w trakcie kontroli na miejscu. Biorąc pod uwagę dużą liczbę rachunków, na których księgowano zyski i straty z tytułu różnic kursowych, Komisja nie była w stanie w zadowalający sposób zweryfikować przedłożonych informacji.

(575) Po trzecie, mimo że wyraźnie poproszono przedsiębiorstwo o przedłożenie – z dużym wyprzedzeniem przed weryfikacją na miejscu – korekt drobnych błędów, które zauważyło podczas przygotowań do weryfikacji, przedsiębiorstwo przedłożyło te korekty dopiero pierwszego dnia weryfikacji. Ponadto niektórych korekt dokonanych w danych dotyczących sprzedaży krajowej nie można było uznać za drobne. W wyniku tych korekt koszty frachtu związane z poszczególnymi transakcjami sprzedaży krajowej wzrosły o 250 %.

(576) Po czwarte, koszty frachtu związane z transakcjami sprzedaży krajowej były poparte dowodami przedstawionymi przez przedsiębiorstwo (sprawozdania dotyczące wysyłek i kosztów wysyłki pochodzące z dokumentacji przedsiębiorstwa) jedynie w odniesieniu do nieznacznej części sprzedaży krajowej, stanowiącej mniej niż 3 % odnośnych transakcji.

(577) Po piąte, dopiero podczas weryfikacji na miejscu przedsiębiorstwo poinformowało Komisję, że nie zgłosiło kosztów frachtu poniesionych w związku z transportem produktu objętego dochodzeniem między fabryką a magazynem zewnętrznym. Dowody potwierdzające, o których mowa w motywie 576, również nie zawierały niezbędnych informacji.

(578) Przedsiębiorstwo wystąpiło z wnioskiem o posiedzenie wyjaśniające z udziałem służb Komisji i przedstawiło uwagi dotyczące zamiaru zastosowania przez Komisję art. 18 rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do kwestii opisanych w motywach 573–577.

(579) Podczas posiedzenia wyjaśniającego i w swoich uwagach Borcelik zakwestionowało zamiar zastosowania przez Komisję dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego i argumentowało, że Borcelik nie utrudniało przebiegu dochodzenia.

(580) W odniesieniu do pierwszego punktu dotyczącego zestawienia obrotów i sald Borcelik twierdziło, że zestawienie obrotów i sald obejmujące rachunki kosztów i przychodów za cały okres objęty dochodzeniem zostało już przedstawione we wstępnej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, a zatem Komisja dysponowała już informacjami istotnymi dla określenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Borcelik dodało, że zestawienie obrotów i sald obejmujące rachunki aktywów i zobowiązań przedstawiono w odpowiedzi na pierwsze pismo w sprawie uzupełnienia braków. Po drugim piśmie w sprawie uzupełnienia braków przedstawiono pełne zestawienie obrotów i sald obejmujące aktywa, zobowiązania, koszty i przychody, a także przedstawiono pełne zestawienie obrotów i sald podczas weryfikacji na miejscu.

(581) Komisja zauważyła, że w swoich uwagach do pisma na podstawie art. 18 Borcelik jedynie opisało, w jaki sposób przedłożono zestawienie obrotów i sald. Sprawozdanie przedsiębiorstwa potwierdziło, że zestawienie obrotów i sald zostało przedłożone w częściach oraz że Komisja otrzymała jego pełną wersję dopiero podczas weryfikacji na miejscu. W tym kontekście należy zauważyć, że termin na udzielenie odpowiedzi na drugie pismo w sprawie braków upłynął, a odpowiedź została przedłożona na początku wizyty weryfikacyjnej. W związku z tym Komisja uznała, że fakty przedstawione przez przedsiębiorstwo w uwagach do pisma na podstawie art. 18 potwierdzają uwagi Komisji. Ponadto w żadnej z uwag przedsiębiorstwo nie sprzeciwia się wnioskowi Komisji, że pełne zestawienie obrotów i sald otrzymano dopiero na bardzo późnym etapie postępowania, co podważyło analizę danych przedstawionych przez przedsiębiorstwo. W związku z tym Komisja potwierdziła swoje ustalenia, że późne przedłożenie pełnego zestawienia obrotów i sald utrudniało dochodzenie.

(582) W odniesieniu do drugiego punktu dotyczącego rozbicia zysków i strat z tytułu różnic kursowych Borcelik stwierdziło, że oprócz odpowiedniej tabeli zawierającej dwa odrębne wiersze dotyczące zrealizowanych zysków i strat oraz zysków i strat wynikających z przeliczenia sam kwestionariusz nie wymagał wyraźnie rozbicia tych pozycji. Ponadto przedsiębiorstwo utrzymywało, że ani w art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego, art. 2.2.2 porozumienia antydumpingowego WTO, ani w orzecznictwie Unii nie wprowadzono rozróżnienia między zrealizowanymi zyskami i stratami z tytułu różnic kursowych a zyskami i stratami z tytułu różnic kursowych wynikającymi z przeliczenia. Zdaniem Borcelik przedstawienie zysków i strat z tytułu różnic kursowych w rozbiciu na zrealizowane i wynikające z przeliczenia nie stanowiło zatem niezbędnej informacji. Borcelik argumentowało ponadto, że skoro Komisja uznawała takie rozbicie za niezbędne, powinna była zwrócić się o nie w piśmie w sprawie uzupełnienia braków. Ponadto przedsiębiorstwo zakwestionowało wniosek Komisji, jakoby późne dostarczenie informacji w rozbiciu na wskazane pozycje i dowodów leżących u jego podstaw (księgi rachunkowe) utrudniło dochodzenie, ponieważ Komisja powinna była spodziewać się dużej liczby rachunków, na których zaksięgowano zyski i straty z tytułu różnic kursowych, biorąc pod uwagę pierwotną odpowiedź na pytania zawarte w kwestionariuszu. Borcelik utrzymywało, że odwołanie się do dostępnych faktów było nieuzasadnione w tej kwestii, ponieważ księgi rachunkowe dotyczące zysków i strat z tytułu różnic kursowych były możliwe do zweryfikowania podczas wizyty weryfikacyjnej i zostały zebrane jako dowody na potrzeby weryfikacji.

(583) Komisja zauważyła, że Borcelik nie zakwestionowało faktu, że informacje wymagane w odpowiedniej tabeli kwestionariusza, która stanowi jego integralną część, nie zostały dostarczone. Fakt, że Komisja nie skupia się na konkretnym niedociągnięciu w piśmie w sprawie uzupełnienia braków skierowanym do przedsiębiorstwa, nie unieważnia pierwotnego żądania dostarczenia odpowiednich informacji przewidzianych w treści kwestionariusza antydumpingowego. Ponadto fakt, że przedsiębiorstwo z własnej inicjatywy przedłożyło korektę, w której rozbiło zyski i straty z tytułu różnic kursowych na dwie kategorie, bezpośrednio przed weryfikacją odpowiednich części odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, potwierdził, że przedsiębiorstwo miało świadomość, iż takie rozbicie stanowi niezbędną informację. Komisja uznała ponadto, że dysponuje swobodą uznania w zakresie weryfikacji zysków i strat z tytułu różnic kursowych zrealizowanych i wynikających z przeliczenia w celu zapewnienia prawidłowego przypisania tych kwot do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych na podstawie rzeczywistych danych dotyczących produkcji i sprzedaży produkcji objętej dochodzeniem. Ponadto Komisja była świadoma liczby rachunków, na których zaksięgowano zyski i straty z tytułu różnic kursowych. Rozbicie przedstawione przez przedsiębiorstwo podczas weryfikacji na miejscu nie było jednak skojarzone z nazwami odpowiednich rachunków. Oznacza to, że wszelkie założenia wynikające z informacji przedstawionych w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu byłyby bezprzedmiotowe, gdyby Komisja oparła się w swojej analizie na nazwach rachunków. Komisja potwierdziła zatem swój wniosek, że fakt, iż Borcelik przedstawiło zyski i straty z tytułu różnic kursowych w rozbiciu na zrealizowane i wynikające z przeliczenia dopiero podczas weryfikacji na miejscu, spowodował opóźnienia w harmonogramie weryfikacji.

(584) W odniesieniu do trzeciego i czwartego punktu dotyczącego kosztów związanych z transportem Borcelik stwierdziło, że instrukcje Komisji dotyczące terminów są sprzeczne, ponieważ w piśmie poprzedzającym wizytę weryfikacyjną zasugerowano, że korekty przedłożone na początku weryfikacji nie spowodują automatycznie zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego. Borcelik twierdziło ponadto, że wpływ tych korekt nie był tak znaczący oraz że Komisja błędnie zrozumiała informacje zawarte w danych zgromadzonych podczas weryfikacji na miejscu, które zdaniem przedsiębiorstwa zawierały jedynie przykłady obliczenia kosztów frachtu odnoszących się do sprzedaży krajowej. Ponadto przedsiębiorstwo stwierdziło, że Komisja zaakceptowała inne korekty błędów, które zgłoszono w tym samym czasie.

(585) Komisja zauważyła, że Borcelik nie zakwestionowało faktu, że zmienioną wersję kosztów frachtu krajowego przedstawiono dopiero na początku weryfikacji. Terminy podane do wiadomości przedsiębiorstwa były jasno określone. Po pierwsze, Komisja wyznaczyła termin na skorygowanie drobnych błędów wykrytych podczas przygotowań do weryfikacji na miejscu. Termin przedłożenia tych korekt upływał w dniu poprzedzającym rozpoczęcie weryfikacji. Komisja stwierdziła również, że wszelkie korekty dokonane po rozpoczęciu weryfikacji mogą stanowić podstawę do zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego. Po drugie, Komisja rzeczywiście zwróciła się o dalsze informacje na temat sprzedaży krajowej, które należało przedstawić na początku weryfikacji. Komisja uznała jednak, że ten dodatkowe żądanie nie stwarza nowej możliwości wprowadzenia dalszych korekt. Komisja podtrzymała swoje stanowisko dotyczące skali wprowadzonych korekt. Dotyczyły one około 60 % sprzedaży krajowej, a zgłoszone koszty sprzedaży krajowej wzrosły o 250 %. Inne korekty zostały faktycznie przyjęte, ponieważ były niewielkie i nie zmieniły znacząco obrazu przedłożonych informacji. Ponadto Komisja uznała, że w aktach sprawy nie ma dowodów na poparcie twierdzenia, że dostarczone dane dotyczące kosztów frachtu krajowego były jedynie przykładem. Po pierwsze, przedsiębiorstwo nie przedstawiło ich jako przykładu podczas weryfikacji na miejscu. Po drugie, zebrany wyciąg z rejestrów przedsiębiorstwa zawierał informacje za wszystkie miesiące okresu objętego dochodzeniem i obejmował kilka przedsiębiorstw transportowych. W związku z tym nie jest jasne, w jaki sposób taki zbiór danych może stanowić zaledwie próbkę pełnych informacji na temat kosztów frachtu krajowego. W związku z tym argument przedsiębiorstwa, że kwestia ta nie uzasadnia wykorzystania dostępnych faktów, został odrzucony.

(586) Przedsiębiorstwo nie zakwestionowało ustaleń Komisji dotyczących piątego punktu dotyczącego sprawozdawczości w zakresie kosztów transportu w odniesieniu do kanałów sprzedaży, w których uczestniczyły magazyny zewnętrzne.

3.5.3. *Wartość normalna*

(587) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej dla każdego objętego próbą współpracującego producenta eksportującego była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez poszczególnych objętych próbą producentów eksportujących była reprezentatywna.

(588) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producentów eksportujących z reprezentatywną sprzedażą krajową.

(589) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii. Komisja ustaliła, że w przypadku niewielkiej liczby rodzajów produktu, które wywożono do Unii w okresie objętym dochodzeniem, nie prowadzono żadnej sprzedaży krajowej albo sprzedaż krajowa tego rodzaju produktu stanowiła poniżej 5 % wielkości, a zatem nie była reprezentatywna.

(590) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.

(591) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz

b) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.

(592) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.

(593) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla sprzedaży krajowej z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub

b) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa niż jednostkowy koszt produkcji.

(594) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że wykazała, że mniej niż 30 % całej sprzedaży krajowej Tatmetal i mniej niż 50 % całej sprzedaży krajowej Borcelik przyniosło zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem lub jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem.

(595) Co się tyczy rodzajów produktów, których sprzedaż była ogólnie rentowna, wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem albo jako średnią ważoną wyłącznie sprzedaży z zyskiem, w zależności od wielkości sprzedaży z zyskiem.

(596) W przypadkach, w których sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym była niedostateczna bądź gdy danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja konstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego. W odniesieniu do rodzajów produktu, w przypadku których na rynku krajowym nie prowadzono sprzedaży, lub jeśli brakowało szczegółowych informacji na temat cen rynkowych tych rodzajów produktu, które nie były sprzedawane przez objętych próbą producentów eksportujących na rynku krajowym, Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.

(597) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez objętych próbą współpracujących producentów eksportujących w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:

a) średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez objętych próbą współpracujących producentów eksportujących z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz

b) średniej ważonej zysku osiąganego przez objętych próbą współpracujących producentów eksportujących z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.

(598) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. Ponieważ nie było innego źródła krajowej ceny sprzedaży rodzajów produktu, które w ogóle nie były sprzedawane na rynku krajowym, wartość normalną skonstruowano przez dodanie średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych i zysku z wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym do kosztów produkcji tych rodzajów produktu.

(599) Biorąc pod uwagę wnioski Komisji dotyczące częściowego braku współpracy ze strony Borcelik, Komisja wykorzystała dostępne fakty do oszacowania następujących elementów kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych:

— kosztów frachtu poniesionych przez przedsiębiorstwo w związku z transportem produktu objętego dochodzeniem między fabryką a magazynem zewnętrznym,

— łącznej wartości kosztów frachtu, których nie można było przypisać do poszczególnych transakcji sprzedaży krajowej ze względu na brak dowodów potwierdzających.

(600) W odniesieniu do kosztów frachtu Komisja odrzuciła przypisanie kosztów frachtu do poszczególnych transakcji. Zamiast tego Komisja uwzględniła całkowitą zgłoszoną wartość w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych wykorzystanych do określenia rentowności sprzedaży krajowej.

(601) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik skomentowało sposób, w jaki Komisja potraktowała koszty frachtu. Ponieważ uwagi te dotyczą również porównania wartości normalnej z ceną eksportową, omówiono je w sekcji 3.5.5.

(602) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik stwierdziło, że Komisja powinna zmienić sposób przypisywania wydatków z tytułu odsetek od kredytów zorientowanych na wywóz zarówno do sprzedaży krajowej, jak i eksportowej. Według Borcelik należy cofnąć odrzucenie przez Komisję rozróżnienia między kredytami zorientowanymi na wywóz a innymi kredytami, opartego na wykorzystaniu kredytów i braku mechanizmu łączącego je z wywozem. Borcelik argumentowało, że ponieważ samo istnienie zobowiązania wywozowego było wystarczające, aby Komisja uznała kredyty ukierunkowane na wywóz za subsydia eksportowe w dochodzeniach w sprawie subsydiów ([123]), Komisja powinna zastosować tę samą zasadę w przedmiotowej sprawie w celu ustalenia, czy wydatki z tytułu odsetek poniesione w związku z takimi kredytami należy przypisać wyłącznie do sprzedaży eksportowej, czy do całej sprzedaży. Przedsiębiorstwo powtórzyło swój argument w uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

(603) Komisja zbadała ten argument. Komisja podkreśliła, że jej decyzja o przypisaniu wydatków z tytułu odsetek związanych z kredytami ukierunkowanymi na wywóz opierała się na faktach sprawy. W obecnym dochodzeniu Komisja oceniła, czy wydatki poniesione z tytułu kredytów ukierunkowanych na wywóz należy przypisać wyłącznie do sprzedaży eksportowej. Weryfikacja na miejscu wykazała, że aby otrzymać kredyt ukierunkowany na wywóz, przedsiębiorstwo musi podjąć zobowiązanie wywozowe oraz że istnieje system, za pomocą którego bank monitoruje wywiązanie się z zobowiązania. W aktach sprawy nie było jednak dowodów na to, że środki finansowe uzyskane za pośrednictwem kredytu ukierunkowanego na wywóz musiały być lub były wykorzystywane wyłącznie na pokrycie kosztów związanych ze sprzedażą eksportową, np. przez bezpośrednie powiązanie wykorzystania kredytu z zakupem surowców, które musiałyby być wykorzystywane wyłącznie do produkcji wyrobów gotowych przeznaczonych na wywóz. Przedsiębiorstwo nie przedstawiło również takich dowodów w swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń. W związku z powyższym argument ten odrzucono.

(604) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik stwierdziło, że Komisja podwójnie policzyła wydatki na badania i rozwój. W tym względzie przedsiębiorstwo ponownie przedstawiło podejście księgowe do wydatków na badania i rozwój. Twierdziło również, że należy wziąć pod uwagę dochód otrzymany z subsydiów w związku z tymi wydatkami na badania i rozwój.

(605) Komisja zbadała ten argument, a w szczególności zweryfikowała, czy wyjaśnienia dotyczące podejścia księgowego do wydatków na badania i rozwój były zgodne z zestawieniem obrotów i sald przedsiębiorstwa. Komisja ustaliła, że amortyzację wydatków na badania i rozwój faktycznie uwzględniono w kosztach własnych sprzedaży oraz w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych. W związku z tym uwzględnienie wydatków na badania i rozwój poniesionych w trakcie dochodzenia przy określaniu wartości procentowej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oznaczałoby, że wydatki na badania i rozwój uwzględniono dwukrotnie. Komisja skorygowała swoje obliczenia i wykorzystała zmienioną wartość procentową kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych przy obliczaniu marginesu dumpingu.

([123]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2021/823 z dnia 20 maja 2021 r. nakładające ostateczne cło wyrównawcze na przywóz niektórych pstrągów tęczowych pochodzących z Turcji w następstwie przeglądu wygaśnięcia na podstawie art. 18 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1037 (Dz.U. L 183 z 25.5.2021, s. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), motywy 79 i 85.

(606) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik wskazało, że Komisja usunęła dochód ze sprzedaży złomu i dochód z opóźnionych płatności z kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz uwzględniła obie pozycje w całkowitej sprzedaży. Przy obliczaniu wartości procentowej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych Komisja wykorzystała jednak wyłącznie obrót uzyskany ze sprzedaży produktu objętego dochodzeniem i nie uwzględniła obrotu uzyskanego z dwóch wyżej wymienionych pozycji dochodów. Borcelik zwróciło się do Komisji o skorygowanie tego błędu w obliczeniach. Przedsiębiorstwo powtórzyło swój argument w uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, a następnie ponownie w uwagach dotyczących drugiego dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta żadnym z tych dodatkowych ujawnień ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tymi dodatkowymi ujawnieniami ostatecznych ustaleń.

(607) Metodyka zastosowana przez Komisję była celowa i nie wynikała z błędu. Komisja zwróciła się do producentów eksportujących bezpośrednio w kwestionariuszu o zgłaszanie różnych rodzajów dochodów w kategorii obrotu zamiast w podkategoriach kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Ponadto w instrukcjach wskazano, że dochodu innego niż ze sprzedaży produktu objętego dochodzeniem (lub również innych produktów końcowych) nie należało przypisywać do całkowitej sprzedaży każdej kategorii produktów. W związku z tym przy wyrażaniu określonych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych jako wartości procentowej nie należało stosować jako mianownika dochodu ze sprzedaży złomu i z opóźnionych płatności. Przedsiębiorstwo zignorowało jednak wyżej wymienione instrukcje i zgłosiło dane kategorie dochodów w ramach kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Komisja usunęła zatem dwie pozycje dochodów z kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz nie uwzględniła ich przy ustalaniu wartości obrotu wykorzystanej do określenia wartości procentowej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. W związku z powyższym argument ten odrzucono.

(608) Jeżeli chodzi o koszty frachtu między fabryką a magazynem, Komisja wykorzystała informacje na temat lokalizacji tych magazynów i oszacowała średni jednostkowy koszt frachtu na podstawie kosztów frachtu zgłoszonych przez przedsiębiorstwo w odniesieniu do poszczególnych transakcji. Koszty te były najlepszymi dostępnymi informacjami w aktach do celów oszacowania brakujących kosztów frachtu, mimo że Komisja odrzuciła ich przypisanie. Chociaż dane bazowe były błędne i ogólnie nie do końca wiarygodne, bez oszacowania kosztów transportu między fabryką a magazynami zewnętrznymi koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne byłyby zaniżone.

(609) Jak wyszczególniono w motywach 574 i 581, Komisja zidentyfikowała problemy związane z informacjami na temat zysków i strat z tytułu różnic kursowych przekazanymi przez przedsiębiorstwo. Chociaż dane przekazano ze znacznym opóźnieniem, Komisja stwierdziła, że są one wystarczająco szczegółowe, aby ustalić wiarygodną wartość zrealizowanych zysków i strat z tytułu różnic kursowych, którą należy uwzględnić w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych.

(610) Borcelik pozyskiwało zwoje walcowane na gorąco – główny surowiec do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno – częściowo od powiązanego dostawcy, AMFCE. Komisja zbadała, czy wspomniane transakcje kupna przeprowadzono po cenie rynkowej. Komisja porównała ceny sprzedaży AMFCE klientom niepowiązanym w odniesieniu do odpowiednich gatunków stali z cenami sprzedaży Borcelik na poziomie *ex-works*. Komisja ustaliła, że przedsiębiorstwo AMFCE sprzedawało zwoje walcowane na gorąco odpowiednich gatunków stali klientom niepowiązanym po cenach wyższych niż ceny stosowane wobec Borcelik za porównywalne gatunki stali. W związku z tym Komisja dostosowała koszt zwojów walcowanych na gorąco zgłoszony przez Borcelik do poziomu ceny rynkowej. Spowodowało to wzrost kosztów produkcji o 1,8 %.

(611) Dostosowany koszt produkcji wykorzystano do analizy rentowności sprzedaży krajowej opisanej w motywie 590, a także do skonstruowania wartości normalnej opisanej w motywach 597 i 598.

(612) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik stwierdziło, że nie może sprawdzić poprawności obliczeń, ponieważ Komisja nie przedstawiła żadnych informacji na temat sposobu, w jaki uzyskała tę wartość, poza samą wartością liczbową, ani wyjaśnienia, dlaczego przedsiębiorstwo AMFCE rzekomo odmówiło ujawnienia tych informacji. Według Borcelik utrudnia to mu korzystanie z prawa do obrony i stanowi naruszenie art. 19 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.

(613) Borcelik twierdziło również, że mimo braku możliwości sprawdzenia obliczeń inne posiadane informacje na temat średnich cen zakupu od grupy Arcelor Mitall wydają się sprzeczne z wnioskiem Komisji dotyczącym analizy ceny rynkowej.

(614) Wreszcie Borcelik twierdziło, że średnie porównania w okresie jednego roku (lub dłuższym) mogą nie być odpowiednie do ustalenia, czy transakcje są zawierane w warunkach pełnej konkurencji, biorąc pod uwagę znaczne wahania na rynkach surowców, oraz że należy dokonać właściwego porównania cen, porównując ceny na tym samym rynku, tj. w Turcji. W tym względzie Borcelik zwróciło się do Komisji o wyjaśnienie: 1) czy porównanie cen wykorzystane do analizy ceny rynkowej było średnią dla całego okresu objętego dochodzeniem; 2) lokalizacji klientów przedsiębiorstwa AMFCE; oraz 3) wielkości sprzedaży tych klientów.

(615) Przedsiębiorstwo powtórzyło argumenty przedstawione w motywach 612–614 w uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestie te nie były objęte tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii nim objętych.

(616) W ramach ujawnienia ostatecznych ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa Komisja wyjaśniła metodykę zastosowaną do oceny, czy Borcelik kupowało zwoje stali walcowane na gorąco od AMFCE po cenie rynkowej. Podczas zdalnej kontroli krzyżowej Komisja zgromadziła pełny wykaz transakcji dotyczących sprzedaży zwojów stali walcowanych na gorąco przez AMFCE wszystkim jego klientom. Następnie Komisja zidentyfikowała gatunki stali, które sprzedawano zarówno przedsiębiorstwu Borcelik, jak i klientom niepowiązanym w znacznych ilościach. Komisja porównała średnią ważoną cenę tych gatunków stali sprzedawanych klientom niepowiązanym i przedsiębiorstwu Borcelik. Komisja faktycznie nie dostarczyła przedsiębiorstwu Borcelik danych bazowych i wynikających z nich obliczeń. Jak już wyjaśniono, wynikało to z zastrzeżeń AMFCE dotyczących poufności. Ograniczona współpraca grupy, jako że Borcelik jest powiązane z AMFCE za pośrednictwem wspólnego udziałowca, w tej kwestii ograniczyła zdolność Komisji do ujawnienia pełnych danych bazowych i wynikających z nich obliczeń. Grupa nie może z jednej strony uniemożliwić jednemu podmiotowi dostępu do danych innego podmiotu, a następnie wykorzystywać własnego zachowania, aby twierdzić, że Komisja naruszyła jego prawo do obrony.

(617) W odniesieniu do argumentu przedstawionego w motywie 613 Komisja zauważyła, że przedsiębiorstwo wykorzystało do swojej analizy całkowicie nieistotny zestaw danych. Najpierw zakwalifikowało zakupione zwoje stali walcowane na gorąco do trzech kategorii. Następnie Borcelik porównało ceny uiszczane niepowiązanym dostawcom i przedsiębiorstwu AMFCE. Po pierwsze, Komisja zauważyła, że klasyfikacja stworzona przez przedsiębiorstwo nie pozwalała na wyciągnięcie rozsądnych wniosków. Przedsiębiorstwo faktycznie pogrupowało 50 % gatunków zwojów stali walcowanych na gorąco zakupionych od AMFCE w kategorii „inne”, co nie pozwala na szczegółową analizę na podstawie podobieństwa. Po drugie, aby zbadać, czy ceny uiszczane powiązanemu dostawcy były zgodne z zasadą ceny rynkowej, należy zbadać ceny sprzedaży dostawcy, tj. porównanie cen zakupu uiszczanych przez Borcelik niepowiązanym dostawcom i AMFCE było do tego celu nieistotne.

(618) W odniesieniu do twierdzeń Borcelik przedstawionych w motywie 614 Komisja zauważyła, że przedsiębiorstwo to nie przedstawiło żadnych dowodów na rzekome wahania cen surowców. Ponadto z danych zebranych od Borcelik i AMFCE wynika, że odpowiednie zakupy/sprzedaż nie koncentrowały się w niektórych miesiącach lub kwartałach, ale były równomiernie rozłożone w całym okresie objętym dochodzeniem. Komisja faktycznie przeprowadziła analizę opartą na średnich ważonych dla całego okresu objętego dochodzeniem, biorąc pod uwagę niepowiązanych klientów przedsiębiorstwa AMFCE, niezależnie od ich lokalizacji. Grupa klientów niepowiązanych obejmowała klientów, którym AMFCE sprzedawało mniejsze ilości niż przedsiębiorstwu Borcelik, a także takich, którym sprzedawało porównywalne lub większe ilości. W związku z tym Komisja uznała, że na analizę nie miały wpływu ilości sprzedawane przez AMFCE klientom indywidualnym.

(619) W związku z tym, na podstawie ustaleń przedstawionych w motywach 616–618, argumenty Borcelik wyszczególnione w motywach 612–614 zostały odrzucone.

(620) Biorąc pod uwagę wnioski Komisji dotyczące częściowego braku współpracy ze strony Tatmetal, Komisja wykorzystała dostępne fakty do oszacowania całkowitej wartości kosztów frachtu w ramach kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, których nie można było przypisać do poszczególnych transakcji sprzedaży krajowej ze względu na brak dowodów potwierdzających.

(621) W następstwie faktów przedstawionych w motywie 558 Komisja odrzuciła przypisanie kosztów frachtu do poszczególnych transakcji w wykazie sprzedaży krajowej. Zamiast tego Komisja uwzględniła całkowitą zgłoszoną wartość w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych wykorzystanych do określenia rentowności sprzedaży krajowej.

(622) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Tatmetal zwróciło się do Komisji o dodanie, do kwoty całkowitej sprzedaży produktu objętego dochodzeniem na rynku krajowym niezależnym klientom, sprzedaży przeznaczonej na wolne obszary celne w Turcji w celu określenia rentowności sprzedaży krajowej, w tym sprzedaży do wolnych obszarów celnych.

(623) Komisja przeanalizowała ten argument i zgodziła się uwzględnić odpowiednią wielkość sprzedaży do wolnych obszarów celnych w celu ustalenia rentowności na rynku krajowym. Argument ten został przyjęty.

(624) Ponadto w swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo Tatmetal przedstawiło szereg uwag dotyczących określenia rentowności sprzedaży krajowej. Ze względu na poufny charakter uwag, kwestionujących dostosowania na poziomie indywidualnych sprawozdań finansowych, Komisja odpowiedziała na uwagi w ramach indywidualnego ujawnienia ustaleń przedsiębiorstwu. Uwagi dotyczące zysków i strat z tytułu różnic kursowych zostały częściowo przyjęte. Odrzucono uwagi dotyczące nadzwyczajnych przychodów i strat oraz zmienionej korekty z tytułu kompensowania złomu. Uwagę dotyczącą korekty o inflację odrzucono, a Komisja skorygowała wartość bazową.

(625) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Tatmetal sprzeciwiło się wykorzystaniu przez Komisję danych za pierwszą połowę 2024 r. dotyczących korekty o inflację, pochodzących z zestawienia obrotów i sald, jako danych zastępczych dla pierwszego półrocza 2025 r. Tatmetal twierdziło, że w komunikacie nr 582 dotyczącym ogólnego okólnika w sprawie procedury podatkowej w Turcji ([124]) nakazano, aby w pierwszym, drugim i trzecim tymczasowym okresie rozliczeniowym roku obrotowego 2025 nie dokonywać żadnych korekt o inflację. Tatmetal przedstawiło ponadto ustawę nr 7571 ([125]) potwierdzającą przepisy wspomnianego wyżej okólnika. Przedsiębiorstwo zwróciło się do Komisji o wyłączenie korekty o inflację w pierwszej połowie 2024 r.

(626) Komisja uznała ten argument za uzasadniony i odpowiednio dostosowała marginesy dumpingu Tatmetal.

(627) Ponadto Tatmetal powtórzyło swój argument dotyczący pozostałych przychodów i wycen kursów walutowych na koniec miesiąca, mimo że dodatkowe ujawnienie ostatecznych ustaleń obejmowało jedynie wzory obliczeniowe, a nie merytoryczne kwestie, których dotyczyły te argumenty. Przedsiębiorstwo przedstawiło również nową uwagę dotyczącą przychodów finansowych w tabeli G-PL, mimo że zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

3.5.4. *Cena eksportowa*

(628) Objęci próbą producenci eksportujący dokonywali wywozu do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów lub za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy.

(629) W przypadku producentów eksportujących, którzy wywozili produkt objęty postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, za cenę eksportową uważało się cenę faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem sprzedany na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(630) W przypadku producentów eksportujących wywożących produkt objęty postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importer, cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku dokonano dostosowań ceny, uwzględniając wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, oraz osiągnięte zyski. Komisja oparła się na rzeczywistych kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych zgłoszonych przez powiązanych importerów. Jeżeli chodzi o zysk, zważywszy że żaden importer niepowiązany nie współpracował w niniejszym dochodzeniu, Komisja oparła się na zysku ustalonym dla importera niepowiązanego w dochodzeniu antydumpingowym dotyczącym przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z ChRL i Federacji Rosyjskiej, a mianowicie na 2 % ([126]), który wykorzystano również w niedawnym dochodzeniu w sprawie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco ([127]).

([124]) Dziennik Urzędowy z dnia 15 lutego 2025 r., nr 32814.

([125]) Dziennik Urzędowy z dnia 25 grudnia 2025 r., nr 33118.

([126]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/1328 z dnia 29 lipca 2016 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej (Dz.U. L 210 z 4.8.2016, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2025/1919, motyw 114.

(631) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Tatmetal stwierdziło, że noty kredytowe w wykazie sprzedaży w UE przeliczono już na TRY, zanim Komisja przeprowadziła obliczenie na potrzeby przeliczenia, a tym samym podwójnie przeliczyła wartości not kredytowych.

(632) Komisja przeanalizowała dowody potwierdzające przedstawione przez Tatmetal i zauważyła, że wbrew powyższemu twierdzeniu Tatmetal przeliczyło tylko jedną notę kredytową na TRY w wykazie sprzedaży w UE. Walutą pozostałych not kredytowych było faktycznie EUR, a Komisja zastosowała wzór przeliczeniowy do obliczenia wartości faktur netto. Ponadto Komisja zauważyła niespójności w wartościach not kredytowych zgłoszonych w EUR w przedłożonych dodatkowych dowodach i w związku z tym skorygowała wartość not kredytowych w wykazie sprzedaży w UE. Argument ten został częściowo przyjęty.

(633) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Tatmetal nie zgodziło się ze sposobem, w jaki Komisja potraktowała noty kredytowe w wykazie sprzedaży do UE, i powołało się na dokument korygujący rozliczenie, przedłożony wraz z odpowiedzią na pytania zawarte w kwestionariuszu. Tatmetal zwróciło się o to, aby wszystkie zgłoszone noty kredytowe traktować jako wyrażone w TRY.

(634) Komisja porównała numery not kredytowych wskazane w dokumencie korygującym rozliczenie. Komisja dopasowała powiązane faktury sprzedaży ze wspomnianego dokumentu do wszystkich wykazów sprzedaży, które zgromadzono podczas wizyty weryfikacyjnej, i stwierdziła, że wartości not kredytowych wykazano w EUR, a nie w TRY. Argument ten odrzucono.

(635) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Tatmetal stwierdziło, że Komisja popełniła błąd w obliczeniach wartości CIF dla transakcji na warunkach międzynarodowych reguł handlu FCA, FOB i CFR. Tatmetal zwróciło się do Komisji o aktualizację wzoru obliczeniowego.

(636) Komisja przeanalizowała ten argument i dodała odpowiednie kwoty w celu ustalenia wartości CIF w wykazie sprzedaży w UE. Jednostkowe kwoty kosztów frachtu morskiego oraz przeładunku i załadunku ustalono w następstwie odpowiedzi na pismo na podstawie art. 18. Argument ten został przyjęty.

(637) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Tatmetal wskazało na błąd pisarski w wartościach CIF dotyczących ograniczonej liczby transakcji FCA.

(638) Komisja skorygowała wartości CIF i wartości uprawnień w odniesieniu do transakcji, których dotyczył błąd. Zmiana ta była nieznaczna. Argument ten został przyjęty.

3.5.5. *Porównanie*

(639) W art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nałożono na Komisję obowiązek dokonania obiektywnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową na tym samym poziomie handlu oraz uwzględnienia różnic w czynnikach wpływających na ceny i ich porównywalność. W omawianym przypadku Komisja zdecydowała się porównać wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na poziomie *ex-works*. Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w stosownych przypadkach wartość normalną i cenę eksportową dostosowano w celu: (i) wyrównania ich z powrotem do poziomu *ex-works*; oraz (ii) uwzględnienia różnic w czynnikach, co do których stwierdzono i wykazano, że mają wpływ na ceny i porównywalność cen.

3.5.5.1. Dostosowania wartości normalnej

(640) Jak wyjaśniono w motywie 639, wartość normalną ustalono na poziomie handlu *ex-works* na podstawie kosztów produkcji powiększonych o kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, które uznano za odpowiednie w odniesieniu do tego poziomu handlu. Dostosowań dokonano na podstawie art. 2 ust. 10 w odniesieniu do kursów walutowych, transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych, kosztów opakowania, zniżek i rabatów, kosztów kredytu oraz gwarancji i poręczeń udzielonych niezależnym klientom krajowym.

(641) Obaj tureccy producenci eksportujący wystąpili o dostosowanie z tytułu zwrotu opłat przywozowych na podstawie art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do cła przywozowego na zwoje stali walcowane na gorąco. Borcelik i Tatmetal twierdziły, że za przywożone materiały należy uiszczać należności celne przywozowe oraz że koszt produkcji w przypadku sprzedaży krajowej jest wyższy niż w przypadku sprzedaży eksportowej, która nie jest obciążona tymi dodatkowymi kosztami należności celnych przywozowych.

(642) W Turcji obowiązuje cło przywozowe na zwoje stali walcowane na gorąco, które stanowią surowiec do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Jednakże w ramach procedury uszlachetniania czynnego producenci krajowi są zwolnieni z uiszczania takiego cła, jeżeli przywożone zwoje stali walcowane na gorąco wykorzystuje się do wytwarzania produktów końcowych, które są ostatecznie wywożone. Obaj eksporterzy objęci próbą nie przedstawili dowodów na uiszczenie należności celnych przywozowych w okresie objętym dochodzeniem, które gwarantowałyby dostosowanie do celów obiektywnego porównania. Wręcz przeciwnie, z dostarczonych informacji wynikało, że wypełnili oni zobowiązanie wywozowe towarzyszące każdemu zezwoleniu na procedurę uszlachetniania czynnego. Z tego powodu argument uznano za bezpodstawny i w związku z tym go odrzucono.

(643) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik wskazało, że Komisja usunęła prowizję uiszczoną powiązanemu przedsiębiorstwu handlowemu na rynku krajowym z odliczeń zgłoszonych w odniesieniu do sprzedaży krajowej na rzecz klientów powiązanych i niepowiązanych. Komisja nie usunęła jednak tej samej prowizji zgłoszonej jako dochód z odsprzedaży powiązanego przedsiębiorstwa handlowego niepowiązanym klientom krajowym.

(644) Komisja zbadała ten argument i stwierdziła, że rzeczywiście w wyniku błędu pisarskiego prowizji otrzymanej przez powiązane przedsiębiorstwo handlowe nie usunięto ze zgłoszonych odliczeń w odniesieniu do odsprzedaży przez krajowe przedsiębiorstwo handlowe niepowiązanym klientom na rynku krajowym. Komisja poprawiła ten błąd.

(645) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik twierdziło, że Komisja zastosowała niespójne podejście, usuwając zgłoszone koszty kredytu ze sprzedaży krajowej, podczas gdy w przypadku sprzedaży unijnej nie uwzględniła zgłoszonych kosztów kredytu, ale mimo to uwzględniła ponownie obliczoną kwotę na podstawie zgłoszonych warunków płatności. Według Borcelik to samo podejście należy stosować w odniesieniu do całej sprzedaży, ponieważ zasady dokonywania płatności były takie same na obu rynkach.

(646) Komisja nie zgodziła się z tym argumentem. Przedsiębiorstwo twierdziło, że stosowało te same zasady dokonywania płatności w odniesieniu do sprzedaży na rynku krajowym i unijnym. Dochodzenie wykazało jednak, że metody płatności stosowane przy sprzedaży do Unii w dużej mierze nie pozwalały na pobieranie płatności w taki sam sposób jak na rynku krajowym. Komisja ustaliła jednak, że w przypadku sprzedaży eksportowej za pośrednictwem konkretnego krajowego przedsiębiorstwa handlowego metody płatności były podobne do metod stosowanych na rynku krajowym. W związku z tym w odniesieniu do odpowiednich transakcji Komisja usunęła korektę z tytułu kosztów kredytu również ze sprzedaży na rzecz klientów niepowiązanych w Unii. Poufne szczegóły powyższej analizy ujawniono przedsiębiorstwu w ramach ujawnienia ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa.

(647) W swoich uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik ponownie podniosło, że Komisja zastosowała niespójne podejście, odrzucając koszty kredytu w przypadku sprzedaży krajowej, a jednocześnie akceptując je w przypadku sprzedaży do Unii, z wyjątkiem sprzedaży za pośrednictwem niepowiązanego krajowego przedsiębiorstwa handlowego. Chociaż przedsiębiorstwo zgodziło się, że uzgodnione warunki płatności wpływają na ustalanie cen, zakwestionowało sposób, w jaki Komisja potraktowała zgłoszone koszty kredytu w zależności od sposobu dokonywania płatności, tj. sposobu, w jaki faktury są ostatecznie opłacane.

(648) Komisja wyjaśniła, że niektóre sposoby dokonywania płatności, w szczególności jeżeli są stosowane konsekwentnie i znane w chwili uzgadniania warunków płatności w umowie, mogą sprawiać, że udzielony kredyt handlowy nie wpływa na poziom ceny sprzedaży. Na przykład Komisja uznała, że w przypadku gdy stali klienci prowadzą u dostawcy rachunek otwarty i regulują zaległe należności sporadycznymi płatnościami zbiorczymi, zamiast opłacać każdą fakturę w pełnej wysokości w wyznaczonym dla niej terminie płatności, uzgodniony w umowie termin płatności nie ma wpływu na sposób ustalania cen przez dostawcę. W związku z powyższym argument ten odrzucono.

(649) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik zakwestionowało sposób, w jaki Komisja potraktowała koszty związane z transportem obejmujące bezpośrednie koszty transportu i koszty transportu między fabryką Borçelik a (niepowiązanymi) magazynami. W szczególności Borcelik twierdziło, że bezpośrednie koszty transportu należy odliczyć jako korektę od ceny sprzedaży krajowej oraz usunąć z kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych stosowanych w teście zwykłego obrotu handlowego.

(650) Borcelik twierdziło również, że uwzględnienie przez Komisję w sprzedaży krajowej kosztów frachtu z zakładu do magazynów zewnętrznych było niezgodne z jej dotychczasową praktyką, zgodnie z którą, przynajmniej w przypadku sprzedaży krajowej, kosztów transportu do magazynu (niezależnie od tego, czy stanowi on własność strony powiązanej czy niepowiązanej) nie można było odliczyć jako korekty na podstawie art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego ([128]). Według Borcelik oznaczałoby to również, że Komisja nie mogła zastosować dostępnych faktów w odniesieniu do tych wydatków, ponieważ przede wszystkim nie było obowiązku ich zgłaszania.

(651) Borcelik twierdziło również, że kosztów frachtu do wynajmowanych magazynów nie należało dodawać do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych jako kosztów związanych z transportem.

(652) Przedsiębiorstwo powtórzyło argumenty przedstawione w motywach 649–651 w uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestie te nie były objęte tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii nim objętych.

(653) Jeżeli chodzi o podejście księgowe do wydatków poniesionych w związku z przewozem między fabryką a wynajmowanym magazynem, Komisja zauważyła przede wszystkim, że kod rachunku, pod którym rzekomo zaksięgowano wydatki, nie został zgłoszony przez przedsiębiorstwo ani w przedłożonym planie kont, ani w zestawieniu obrotów i sald. Jak omówiono w motywach 573, 580 i 581, przedsiębiorstwo nie przedstawiło pełnego zestawienia obrotów i sald nawet po kilku wezwaniach do jego przedstawienia. W następstwie uwag przedsiębiorstwa dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń wydaje się, że w wersji, którą ostatecznie otrzymano podczas weryfikacji na miejscu, nadal pominięto niektóre rachunki. Ponadto Komisja zbadała sprawozdanie w sprawie rachunkowości analitycznej przedsiębiorstwa i stwierdziła, że nawet gdyby koszty frachtu nie były traktowane przez przedsiębiorstwo jako koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, nie ujęto ich również w kosztach produkcji. W związku z tym Komisja potwierdziła, że aby uwzględnić wszystkie koszty, które przyczyniły się do pełnego kosztu związanego z produkcją i sprzedażą produktu objętego dochodzeniem, włączenie kosztów frachtu do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych było odpowiednim podejściem, aby odzwierciedlić koszt na potrzeby testu zwykłego obrotu handlowego. Chociaż kosztów transportu wewnętrznego (między różnymi magazynami producenta) nie można odliczyć przy wyrównywaniu ceny eksportowej lub wartości normalnej z powrotem do poziomu handlu *ex-works* (ponieważ należą one do tego poziomu handlu), o ile są one związane ze sprzedażą krajową, nadal są to koszty „dotyczące produkcji i sprzedaży produktów podobnych przez producenta lub eksportera objętego postępowaniem w zwykłym obrocie handlowym" w rozumieniu art. 2 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym argumenty opisane w motywach 649–651 zostały odrzucone.

(654) Wreszcie Borcelik i Tatmetal twierdziły, że Komisja naruszyła wynikający z art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego obowiązek przeprowadzenia obiektywnego porównania na tym samym poziomie handlu, ponieważ dodanie kosztów transportu do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, a tym samym do wartości normalnej, doprowadziło do ustalenia wartości normalnej na poziomie innym niż *ex-works*, podczas gdy cena eksportowa nie obejmowała takich kosztów, a zatem była na poziomie *ex-works*. Tatmetal zasugerowało, aby Komisja ponownie wprowadziła koszty frachtu krajowego do wykazu sprzedaży krajowej oraz utrzymała koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne na poziomie *ex-works*.

(655) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Tatmetal twierdziło również, że jeżeli Komisja utrzymywała, iż wartości frachtu krajowego obliczone przez Tatmetal były nieodpowiednie do wykorzystania, nie powinna przypisywać sumy tych wartości do krajowych kosztów frachtu w ramach konstruowania kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Tatmetal zwróciło się do Komisji o całkowite pominięcie obliczeń Tatmetal dotyczących frachtu krajowego i przypisanie całkowitej wartości transportu krajowego, którą określono z wykorzystaniem zestawienia obrotów i sald Tatmetal, na podstawie obrotu w tabeli G – Zysk i strata.

(656) Komisja zbadała argument Borcelik przedstawiony w motywie 654. Faktycznie w przypadku niewielkiej liczby transakcji koszt frachtu był wystarczająco poparty dowodami. Warunki dostawy mające zastosowanie do poszczególnych transakcji również odpowiednio zweryfikowano. W związku z tym na podstawie zweryfikowanych informacji Komisja określiła najniższy rzeczywisty jednostkowy koszt frachtu i zastosowała ten koszt frachtu do wszystkich transakcji, w ramach których towary dostarczono do klienta. Komisja uznała, że ponieważ dostosowania tego dokonano na podstawie art. 18 rozporządzenia podstawowego, dzięki zastosowaniu najniższego jednostkowego kosztu frachtu praktyki dumpingowe przedsiębiorstwa nie były niedoszacowane w wyniku braku współpracy w tej kwestii. Szczegóły tej korekty ujawniono przedsiębiorstwu w ramach ujawnienia ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa.

([128]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2021/2012 z dnia 17 listopada 2021 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz płaskich wyrobów ze stali nierdzewnej walcowanych na zimno pochodzących z Indii i Indonezji (Dz.U. L 410 z 18.11.2021, s. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), motyw 83. Sprawozdanie zespołu orzekającego, Unia Europejska – Cła wyrównawcze i antydumpingowe nałożone na płaskie wyroby ze stali nierdzewnej walcowane na zimno pochodzące z Indonezji, WT/DS616/R, pkt 7.584.

(657) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Borcelik powołało się na przepisy art. 18 ust. 3 rozporządzenia podstawowego i argumentowało, że skoro Komisja wykorzystała już informacje przedstawione w załączniku do odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz w dokumencie weryfikacyjnym, powinna była wykorzystać je w taki sposób, aby ustalić dokładniejszy jednostkowy koszt frachtu. W tym względzie Borcelik wskazało, że jednostkowy koszt frachtu zastosowany przez Komisję był zbyt niski. Przedsiębiorstwo zwróciło uwagę, że prosta średnia jednostkowego kosztu frachtu, którą można było ustalić na podstawie załącznika do odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu lub dokumentu weryfikacyjnego, była znacznie wyższa. Przedsiębiorstwo podkreśliło również zakres wartości jednostkowego kosztu frachtu przedstawionych w załączniku do odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(658) Ponadto przedsiębiorstwo wskazało, że poprzez przypisanie jedynie części poniesionych kosztów frachtu i uwzględnienie pozostałej kwoty w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych wykorzystywanych na potrzeby testu zwykłego obrotu handlowego uzyskana wartość normalna nie odpowiada poziomowi *ex-works*.

(659) Komisja zauważyła, że przedsiębiorstwo nie wyjaśniło, dlaczego prosta średnia obliczona na podstawie informacji zawartych w dokumencie weryfikacyjnym, który został już uznany za istotnie niekompletny, ponieważ obejmował koszty frachtu jedynie dla nieznacznej części wszystkich transakcji sprzedaży krajowej, miałaby być bardziej odpowiednia niż metodyka zastosowana przez Komisję. Po pierwsze, jak wyjaśniono w motywie 656, Komisja wybrała najniższy jednostkowy koszt frachtu w celu zapewnienia, aby praktyki dumpingowe przedsiębiorstwa nie były niedoszacowane w sytuacji braku współpracy w tej kwestii. Po drugie, biorąc pod uwagę, jak niekompletny był raport dotyczący wysyłek przedłożony w dokumencie weryfikacyjnym (obejmował mniej niż 3 % odpowiednich transakcji sprzedaży krajowej; zob. również motyw 576), prostej średniej jednostkowego kosztu nie można było uznać za bardziej odpowiednią ani reprezentatywną dla rzeczywistych kosztów transportu niż metodyka zastosowana przez Komisję. Załącznik do odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu zawierał cennik usług transportowych i rzeczywiście wykorzystano go do oszacowania kosztów frachtu między zakładem produkcyjnym a magazynem jako najlepszy dostępny wskaźnik zastępczy (szczegółowe informacje przedstawiono w motywach 577, 599, 608 i 649–653). Załącznik ten nie został jednak bezpośrednio zweryfikowany, ponieważ podczas weryfikacji na miejscu przedsiębiorstwo wyjaśniło, że korzystało z raportu dotyczącego wysyłek zgromadzonego jako wspomniany wyżej dokument weryfikacyjny. Jednostkowe ceny frachtu podane w cenniku zaczęły obowiązywać po cenie wyższej niż najniższy jednostkowy koszt frachtu ustalony przez Komisję na podstawie raportu dotyczącego wysyłek. Wskazuje to, że sam załącznik mógł być niekompletny lub nie odzwierciedlać cen faktycznie zapłaconych za usługi transportowe. Komisja odrzuciła ten argument.

(660) W odniesieniu do argumentu, że wartość normalna nie była na poziomie *ex-works*, Komisja uznała ten argument za uzasadniony i odpowiednio dostosowała margines dumpingu.

(661) W odniesieniu do przedsiębiorstwa Tatmetal Komisja powtórzyła, że nie przedstawiono żadnych dowodów potwierdzających koszty frachtu krajowego w odniesieniu do poszczególnych transakcji. Komisja zauważyła ponadto, że adresu dostawy/odbioru nie zarejestrowano w systemie rachunkowości w celu prześledzenia miejsca przeznaczenia sprzedaży krajowej zgłoszonej jako dostarczona do klienta. Komisja uznała jednak, że ponieważ dostosowania tego dokonano na podstawie art. 18 rozporządzenia podstawowego, wykorzystanie najniższego uzasadnionego jednostkowego kosztu frachtu, w tym przypadku dla obszaru Kocaeli, było odpowiednim wskaźnikiem zastępczym dla kosztów frachtu w celu ustalenia wartości normalnej na poziomie handlu *ex-works*. Argument ten został częściowo przyjęty.

(662) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Tatmetal wskazało, że poprzez przypisanie jedynie części poniesionych kosztów frachtu i uwzględnienie pozostałej kwoty w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych wykorzystywanych na potrzeby testu zwykłego obrotu handlowego uzyskana wartość normalna nie odpowiada poziomowi *ex-works*.

(663) Komisja uznała ten argument za uzasadniony i odpowiednio dostosowała marginesy dumpingu.

(664) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń Tatmetal twierdziło, że wystąpił błąd w alokacji kosztów frachtu związanych ze sprzedażą krajową dokonywaną na rzecz klientów. Tatmetal zwróciło się do Komisji o skorygowanie tego błędu.

(665) Po przeanalizowaniu argumentu Tatmetal Komisja skorygowała dane dotyczące sprzedaży krajowej i odpowiednio zaktualizowała tabelę G-PL.

3.5.5.2. Dostosowania ceny eksportowej

(666) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu handlu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: frachtu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i nieprzewidzianych wydatków.

(667) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszty opakowania, koszty kredytu i opłaty bankowe.

(668) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik stwierdziło, że Komisja nieprawidłowo skorygowała stopę procentową zastosowaną do określenia kosztu kredytu przy odsprzedaży produktu objętego dochodzeniem przez przedsiębiorstwo Bamesa Otel klientom niepowiązanym w Unii.

(669) Komisja zbadała ten argument. Korygując stopę procentową uzgodnioną z przedsiębiorstwem, Komisja faktycznie popełniła błąd pisarski. Komisja poprawiła błąd i skorygowała poziom kosztów kredytu przy obliczaniu marginesu dumpingu.

(670) Jeżeli chodzi o Tatmetal, ze względu na znaczne niespójności dotyczące kursów walutowych zgłoszonych w wykazie sprzedaży krajowej i w wykazie sprzedaży w UE, jak opisano w motywach 551–553, Komisja zastosowała dostępne fakty. Komisja zastąpiła zgłoszone dzienne kursy walutowe miesięcznymi kursami walutowymi przewidzianymi w kwestionariuszu antydumpingowym dla producentów eksportujących.

(671) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Tatmetal stwierdziło, że stosując korekty w wykazie sprzedaży w UE, Komisja błędnie przypisała fracht morski do niektórych transakcji FOB i FCA.

(672) Komisja przeanalizowała przypisanie frachtu morskiego do poszczególnych transakcji i skorygowała błąd polegający na przypisaniu frachtu morskiego do niektórych transakcji FOB i FCA. Argument ten został przyjęty.

3.5.5.3. Przeliczanie waluty

(673) Sprzedaż krajowa była prowadzona w różnych walutach, w tym TRY, EUR, USD. Wywóz do Unii prowadzony był w EUR lub USD. W związku z tym konieczne było przeliczenie waluty w celu porównania wartości normalnej z ceną eksportową. Komisja przeliczyła ceny sprzedaży na TRY – walutę księgową producentów eksportujących objętych próbą.

(674) Aby określić, którą datę należy uznać za dzień sprzedaży zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego, Komisja zbadała, czy faktyczne warunki sprzedaży ustalono na podstawie faktury lub zamówienia/umowy sprzedaży. Komisja ustaliła, że zdecydowana większość sprzedaży opierała się na indywidualnych zamówieniach, a nie na długoterminowych umowach sprzedaży. W zamówieniu określono faktyczne warunki sprzedaży, takie jak specyfikacja produktu, ilość, termin dostawy, cena jednostkowa (zwykle denominowana w walucie obcej, głównie w USD), termin płatności. Zamówienie dopuszczało tolerancję w odniesieniu do dostarczonej ilości, jednak cena została ostatecznie ustalona w zamówieniu. Dowody zebrane od producentów eksportujących objętych próbą potwierdziły, że ceny naliczone na fakturze nie zostały dostosowane w celu odzwierciedlenia wahań cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno ani wahań kursów wymiany między walutą zamówienia a walutą księgową producentów eksportujących objętych próbą. W związku z tym Komisja stwierdziła, że w zamówieniu w bardziej odpowiedni sposób określono faktyczne warunki sprzedaży, a zatem datę jego złożenia należy wykorzystać do przeliczenia waluty zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego.

(675) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń zarówno Borcelik, jak i Tatmetal twierdziły, że w momencie składania zamówienia nie określono faktycznych warunków sprzedaży. Ich zdaniem elementy takich zamówień nie były ostateczne w chwili ich składania i ustalono je ostatecznie dopiero w chwili fakturowania. Oba przedsiębiorstwa poparły ten argument, odnosząc się do dowodów zawartych w aktach sprawy, w których zweryfikowana przez Komisję sprzedaż potwierdziła istnienie różnic między zamówieniem a fakturami, które to różnice w niektórych przypadkach wykraczały poza tolerancje uzgodnione w zamówieniu.

(676) Na podstawie wyroku Sądu w sprawie Özkan Demir ([129]) Komisja zauważyła, że to do Komisji należy ustalenie, dlaczego data zamówienia w bardziej odpowiedni sposób określa faktyczne warunki sprzedaży. Komisja zauważyła, że z art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego w związku z formułą wprowadzającą art. 2 ust. 10 odnoszącą się do obiektywnego porównania na tym samym poziomie handlu między ceną eksportową a wartością normalną wynika, że termin „faktyczny" odnosi się do warunków handlowych sprzedaży, a nie do warunków prawnych. Takie warunki handlowe obejmują w szczególności cenę, ilość, metody płatności i dostawy lub inne cechy handlowe transakcji specyficzne dla określonej działalności gospodarczej lub rodzaju produkcji.

(677) Komisja zauważyła, że wartość liry tureckiej zmniejszyła się w ujęciu ogólnym w porównaniu z euro o około 33 % w okresie objętym dochodzeniem oraz że odstęp czasu między datą zamówienia a datą wystawienia faktury przez Borcelik i Tatmetal był bardzo zróżnicowany i osiągał znaczną długość: od 0 do 130 dni w przypadku sprzedaży krajowej oraz od 0 do 182 dni w przypadku sprzedaży eksportowej, podczas gdy oba przedsiębiorstwa wyrażały swoją sprzedaż krajową i eksportową w walutach obcych, przewidując tym samym znaczne różnice w wycenie liry tureckiej w porównaniu z walutami obcymi.

(678) W odniesieniu do dowodów przedstawionych przez Borcelik, tj. dokumentów potwierdzających dodatkowe transakcje po różnych cenach w momencie składania zamówienia i w momencie wystawienia faktury, Komisja stwierdziła, że w rzeczywistości nie potwierdzają one twierdzeń przedsiębiorstwa. Komisja zgromadziła dokumenty potwierdzające dotyczące 47 faktur obejmujących sprzedaż płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno klientom niepowiązanym na rynku krajowym oraz zarówno klientom powiązanym, jak i niepowiązanym w Unii. Faktury te zazwyczaj obejmowały szereg indywidualnych transakcji (w obecnym dochodzeniu zazwyczaj każdy zwój stanowił odrębną transakcję). W dokumentach tych przedsiębiorstwo stwierdziło tylko jeden przypadek, w którym dostarczona ilość wykraczała poza uzgodnioną tolerancję. Komisja uznała, że nie może to przełamać obserwowanego wzorca, zgodnie z którym faktyczne warunki sprzedaży ustala się w zamówieniu, w szczególności ze względu na to, że mogły istnieć inne przyczyny zmiany ilości, takie jak dostawy częściowe lub zamówienie zaległe. Przedsiębiorstwo twierdziło również, że w odniesieniu do czterech faktur dotyczących sprzedaży do Unii cena zmieniła się między zamówieniem a fakturą, a zatem zmieniły się również faktyczne warunki sprzedaży. Komisja zauważyła, że we wszystkich czterech przypadkach towary sprzedawano do Unii za pośrednictwem niepowiązanego krajowego przedsiębiorstwa handlowego. Przedsiębiorstwo przedstawiło jako dowód oferty cenowe, a nie faktyczne zamówienia. Potwierdzono to datą w ofertach cenowych i datą zamówień zarejestrowanych w dokumentacji księgowej przedsiębiorstwa. We wszystkich czterech przypadkach oferowana cena była na poziomie *ex-works*, ale transakcję sprzedaży przeprowadzono na warunkach dostawy FOB. Jest zatem prawdopodobne, że różnica w cenie, która była zawsze taka sama dla wszystkich czterech faktur, stanowiła dodatkowe koszty frachtu, przeładunku i załadunku, jakie poniosło Borcelik.

(679) W związku z tym, na podstawie rozważań wyszczególnionych w motywach 676–678, argument Borcelik przedstawiony w motywie 675 został odrzucony.

(680) Jeżeli chodzi o dowody przedstawione przez Tatmetal, odzwierciedlały one dwie transakcje objęte próbą przez Komisję podczas weryfikacji, które zdaniem przedsiębiorstwa podważałyby rozumowanie Komisji. Wynikało to z zaobserwowanej zmiany ilości, cen sprzedaży oraz, w jednym przypadku, zmiany warunków płatności między zamówieniem/umową sprzedaży a fakturą.

(681) W ramach weryfikacji Komisja objęła próbą 10 transakcji sprzedaży krajowej i 14 transakcji sprzedaży eksportowej do UE. Komisja zauważyła, że różnica w ilości podana przez Tatmetal w odniesieniu do dwóch transakcji objętych próbą mieściła się w granicach tolerancji dla ilości i masy uzgodnionych, a tym samym określonych w zamówieniu. Komisja zauważyła ponadto, że w jednej z dwóch przytoczonych transakcji różnica w cenie była minimalna (mniej niż 0,1 %), czego nie można uznać za naruszenie warunków sprzedaży zawartych w zamówieniu. Wystąpienie odstępstwa od warunków określonych w zamówieniu stwierdzono tylko w jednym z 24 zamówień zbadanych przez Komisję. Komisja uznała, że skala odstępstwa od warunków sprzedaży określonych w zamówieniach była minimalna, a ten jeden przypadek niezgodności stanowił wyjątek, niemogący podważyć argumentów przedstawionych przez Komisję, zgodnie z którymi faktyczne warunki sprzedaży ustalano w momencie składania zamówienia. Argument ten odrzucono.

([129]) Wyrok z dnia 2 września 2026 r., Özkan Demir Çelik Sanayi Aű/Komisja Europejska, T-175/24, pkt 41–43.

(682) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Tatmetal twierdziło, że gdyby Komisja zastosowała kurs wymiany obowiązujący w momencie składania zamówienia w celu przeliczenia wartości faktury, należałoby zastosować ten sam kurs wymiany w celu przeliczenia kosztów sprzedaży bezpośredniej, takich jak koszty frachtu, przestoju, prowizji oraz przeładunku i załadunku w wykazie sprzedaży w UE. Tatmetal twierdziło, że wartość kosztów sprzedaży bezpośredniej w innych walutach ustalano z wyprzedzeniem, a Komisja powinna zastosować średnie opóźnienie między czasem zamówienia/umowy sprzedaży a fakturą obliczoną przez Tatmetal. Tatmetal przedstawiło dowody na poparcie swojego argumentu.

(683) Komisja wyjaśniła, że w swoich obliczeniach wykorzystała kurs walutowy zastosowany w dniu wystawienia faktury w odniesieniu do tych kosztów. Komisja przypomniała, że koszty sprzedaży bezpośredniej, takie jak koszty frachtu krajowego lub wywozowego, zostały zaksięgowane przez przedsiębiorstwo w momencie wystawienia faktury oraz zgłoszone w tabeli sprzedaży krajowej i tabeli sprzedaży w UE na podstawie kursu wymiany podanego na fakturze. W związku z tym Komisja zaakceptowała wartości przeliczone na TRY zgłoszone przez Tatmetal. Komisja zauważyła, że wykorzystanie daty zamówienia było związane z dostosowaniem z tytułu przeliczania walut zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego, natomiast dostosowania dotyczące kosztów transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych reguluje art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego, zgodnie z którym stosuje się poniesione koszty, tak jak dokonała tego Komisja.

(684) Niezależnie od powyższego Komisja przeanalizowała dowody, na podstawie których Tatmetal ustaliło średnie opóźnienie między kursem wymiany w dniu zamówienia a kursem wymiany w dniu wystawienia faktury, i zauważyła, że spośród trzech przedłożonych akt dowodowych dotyczących dostosowania kursu wymiany na potrzeby korekty w wykazie sprzedaży w UE jednym z nich była wymiana wiadomości e-mail między Tatmetal a dostawcą usług transportowych, która miała miejsce jednego konkretnego dnia. Tatmetal powiązało tę wymianę wiadomości e-mail z transakcją sprzedaży eksportowej, ale nie było możliwe odniesienie produktów omówionych w ramach wymiany wiadomości e-mail do żadnych transakcji sprzedaży eksportowej. Ponadto korespondencja elektroniczna zawiera oferty cenowe, ale nie ujawnia cech zamówienia ani warunków umowy sprzedaży. Na przykład nie wspomniano w niej w jasny sposób, czy produkt był płaskim wyrobem ze stali walcowanym na zimno, nie wskazano warunków sprzedaży, negocjowanych ilości itd. Drugi dowód obejmował wymianę wiadomości e-mail dotyczących ofert cenowych z innym dostawcą usług transportowych oraz powiązaną fakturę za usługi transportowe. Komisja zauważyła jednak, że fakturę wystawiono na zwoje ze stali galwanizowanej i wydawała się ona niezwiązana z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno. Trzecim dowodem była wymiana wiadomości e-mail dotyczących frachtu morskiego i chociaż niektóre warunki sprzedaży wymieniono w wiadomościach e-mail, nie zawierały one szczegółów umożliwiających powiązanie wiadomości e-mail z transakcjami w wykazie sprzedaży w UE. Argument ten odrzucono.

(685) Zarówno Borcelik, jak i Tatmetal twierdziły ponadto, że w przypadku gdyby Komisja nadal uważała, że faktyczne warunki sprzedaży ustalono w momencie składania zamówienia, ta sama zasada powinna mieć zastosowanie do ich zakupów surowców. W związku z tym Komisja powinna dokonać przeliczeń walut w odniesieniu do tych zakupów na podstawie daty zamówienia, a nie daty wystawienia faktury. W tym względzie Borcelik wskazało, że Sąd potwierdził w sprawie Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAÁ i in./Komisja Europejska, że obowiązki/warunki określone w art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego dotyczące przeliczania walut mają tak samo zastosowanie do sprzedaży eksportowej, sprzedaży krajowej i kosztów produkcji ([130]).

(686) W tym względzie Komisja zauważyła, że art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego ma zastosowanie w sytuacjach, „gdy porównywanie cen wymaga przeliczania waluty". Koszty Borcelik i Tatmetal zostały ujęte w ich księgach rachunkowych, zgłoszone Komisji i zweryfikowane w TRY. Ponieważ obliczeń dumpingu dla dwóch producentów eksportujących dokonano w TRY, porównanie wartości normalnej z ceną eksportową nie wymagało przeliczenia waluty tych kosztów, a zatem art. 2 ust. 10 lit. j) nie miał zastosowania. Argument ten został zatem odrzucony.

(687) Ponadto Borcelik odniosło się do dokumentów potwierdzających dotyczących zakupów surowców, które przedłożono podczas weryfikacji na miejscu. Na podstawie tych dokumentów przedsiębiorstwo obliczyło średni czas realizacji między zamówieniem a fakturą i zażądało wykorzystania tego czasu realizacji do oszacowania daty zamówienia w odniesieniu do innych zakupów surowców.

([130]) Wyrok Sądu z dnia 8 maja 2024 r., Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAű i in./Komisja Europejska, T-629/21, ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Jak wyjaśniono w motywie 686, porównanie w przedmiotowej sprawie nie wymagało przeliczania walut w odniesieniu do kosztu surowców. Dla pełności wywodu Komisja przeanalizowała jednak dokumenty potwierdzające i zauważyła, że zgromadzone dokumenty obejmowały jedynie mniej niż 0,1 % zakupionych surowców. Ponadto daty zamówień i daty faktur wykorzystane w obliczeniach nie odpowiadały przedłożonym dokumentom. Jako datę zamówienia przedsiębiorstwo wykorzystało „datę ostatniej zmiany" zarejestrowaną w jego systemie rachunkowości, chociaż w zamówieniach złożonych wraz z dokumentami potwierdzającymi wskazano odmienne daty. Jednocześnie przedsiębiorstwo nie wykorzystało daty faktury handlowej do określenia czasu realizacji. Zamiast tego użyło daty, która wydaje się datą odprawy celnej. Podsumowując, nawet gdyby istniała potrzeba przeliczenia waluty w odniesieniu do kosztów produkcji *quod non*, przedsiębiorstwo nie przedstawiło spójnych i wiarygodnych informacji, które umożliwiłyby dokonanie takich przeliczeń. W związku z tym wniosek przedsiębiorstwa o skorygowanie wartości surowców z wykorzystaniem kursu walutowego z dnia złożenia zamówienia na podstawie informacji dostarczonych przez przedsiębiorstwo został odrzucony.

(689) Podobnie w odpowiedzi na ujawnienie ostatecznych ustaleń Tatmetal przedstawiło informacje, które miały zostać wykorzystane do wnioskowanego przeliczenia cen surowców z wykorzystaniem kursu wymiany z dnia złożenia zamówienia. W związku z tym przedsiębiorstwo przedłożyło wykaz zakupów zwojów stali walcowanych na gorąco z ręcznie wprowadzonymi datami zamówień.

(690) Jak wyjaśniono wcześniej (zob. motyw 686), Komisja stwierdziła, że w przedmiotowej sprawie porównanie nie wymaga przeliczania walut w odniesieniu do kosztu surowców. W każdym razie Tatmetal nie przedstawiło żadnych dowodów potwierdzających prawidłowość dat zamówień ani warunków określonych w zamówieniach/umowach sprzedaży dotyczących zakupu surowców. Komisja zauważyła ponadto, że Tatmetal nie przedstawiło żadnego odniesienia do podstawy prawnej, na podstawie której takie dostosowanie powinno być uzasadnione. Argument ten odrzucono.

(691) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik stwierdziło, że Komisja nie wywiązała się ze spoczywającego na niej ciężaru dowodu w odniesieniu do dostosowania z tytułu przeliczenia walut dokonanego na podstawie art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego, ponieważ nie wyjaśniła, w jaki sposób przeliczenia walut wpłynęły na ceny i porównywalność cen.

(692) Komisja uznała, że cel art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego łączy elementy praktycznej konieczności przeliczania walut, w przypadku gdy transakcje są denominowane w różnych walutach, oraz obiektywizmu porównania, na przykład gdy wskazuje on, który kurs walutowy należy stosować w przypadkach, gdy istnieją terminowe transakcje walutowe typu forward bezpośrednio związane ze sprzedażą eksportową. W odniesieniu do praktycznej konieczności przeliczania walut art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego zawiera wytyczne dotyczące tego, którą datę należy wykorzystać do ustalenia kursu walutowego: jest to dzień sprzedaży, za który zwykle uważa się datę wystawienia faktury, chyba że faktyczne warunki sprzedaży ustalono w innej dacie. W przedmiotowej sprawie Komisja stwierdziła, że faktyczne warunki sprzedaży określono w zamówieniu, jak wyjaśniono w motywie 674. W związku z tym Komisja uznała, że właściwsze jest wykorzystanie kursu wymiany z dnia złożenia zamówienia w celu przeliczenia na TRY wartości faktury denominowanej w walucie obcej.

(693) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń Borcelik stwierdziło, że Komisja przyjęła dyskryminujące podejście, stosując przeliczanie walut na podstawie daty zamówienia wyłącznie w odniesieniu do Turcji i nie wyjaśniając, dlaczego sytuacja tureckich producentów eksportujących różni się od sytuacji producentów eksportujących w innych państwach. Specyfikacje produktu, ilości, warunki dostawy, ceny jednostkowe i warunki płatności mogą być już w znacznym stopniu uzgodnione w zamówieniu we wszystkich państwach, których dotyczy postępowanie. Przedsiębiorstwo twierdziło ponadto, że jest to stanowisko, jakie Komisja sama przyjęła w odniesieniu do sprzedaży w przemyśle stalowym ([131]).

(694) Turcja doświadczyła przedłużającego się okresu stale wysokiej inflacji (w niektórych latach nawet hiperinflacji), co przełożyło się na deprecjację liry tureckiej, jak wspomniano w motywie 677. Takiej sytuacji nie zaobserwowano w żadnym z pozostałych państw objętych niniejszym dochodzeniem. W związku z tym Komisja odrzuciła argument dotyczący dyskryminacji między Turcją, z jednej strony, a pozostałymi państwami, których dotyczy postępowanie, z drugiej strony.

([131]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2024/209 z dnia 10 stycznia 2024 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz płaskowników stalowych łebkowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Turcji (Dz.U. L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), motyw 64.

(695) Borcelik powtórzyło swoje argumenty dotyczące przeliczania walut w uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

3.5.6. *Marginesy dumpingu*

(696) W przypadku objętych próbą współpracujących producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(697) Na tej podstawie wyliczono następujące ostateczne średnie ważone marginesów dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0

(698) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniej ważonej marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. Z tego względu margines ten ustalono na podstawie marginesów objętych próbą producentów eksportujących, pomijając marginesy producentów eksportujących z marginesem dumpingu zerowym lub *de minimis*, jak również marginesy ustalone w okolicznościach, o których mowa w art. 18 rozporządzenia podstawowego.

(699) Biorąc pod uwagę okoliczności faktyczne sprawy, w szczególności fakt, że brak współpracy stwierdzono dopiero na późnym etapie postępowania, a Komisja jedynie częściowo oparła się na dostępnych faktach w celu ustalenia obu marginesów, Komisja uznała, że art. 9 ust. 6 nadal ma zastosowanie pomimo ustalenia marginesów dla obu producentów eksportujących objętych próbą w okolicznościach, o których mowa w art. 18 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym Komisja uznała za właściwe oparcie się na tych marginesach w celu ustalenia marginesu dumpingu dla nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących. Na tej podstawie ostateczny margines dumpingu współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą ustalono na 4,9 %.

(700) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Turcji Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych Eurostatu.

(701) Poziom współpracy w przedmiotowej sprawie jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił 100 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustanowić margines dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie objętego próbą przedsiębiorstwa z najwyższym marginesem dumpingu.

(702) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	4,9
Cały pozostały przywóz pochodzący z państwa, którego dotyczy postępowanie	7,8

3.6. **Wietnam**

3.6.1. *Szczególna sytuacja rynkowa: efekt wypierania*

3.6.1.1. Analiza

(703) Aby ustalić istnienie szczególnej sytuacji rynkowej na wietnamskim rynku ze względu na efekt wypierania wywołany przywozem z Chin płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, Komisja przeprowadziła następującą analizę: po pierwsze, Komisja przeanalizowała stopień penetracji wietnamskiego rynku krajowego przez przywóz z Chin w ujęciu realnym; po drugie, Komisja przeanalizowała wpływ tego przywozu na ceny na wietnamskim rynku krajowym.

(704) W swojej analizie Komisja oparła się na wskaźnikach na poziomie ogólnokrajowym dostarczonych przez władze Wietnamu oraz na poziomie przedsiębiorstwa dostarczonych przez objętą próbą grupę producentów eksportujących, POSVIET. Oba zestawy wskaźników zostały zweryfikowane na miejscu, jak wskazano w motywie 106.

3.6.1.1.1. Rynek krajowy: wpływ wielkości

(705) Na wstępie Komisja przeanalizowała konsumpcję płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Wietnamie zgłoszoną przez władze Wietnamu na podstawie sprzedaży krajowej i przywozu.

(706) Konsumpcja w Wietnamie kształtowała się następująco:

Tabela 20

Konsumpcja w Wietnamie (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja w Wietnamie	[2 250 000–2 350 000] ([1])	[2 150 000–2 250 000]	[2 800 000–2 900 000]	[3 100 000–3 200 000]
Indeks	*100*	*94*	*124*	*138*

([1]) Ze względu na poufność dane ujawnia się w przedziałach.
Źródło: TRAV.

(707) Między rokiem 2022 a 2024, czyli ostatnim rokiem, w którym dostępne były dane, konsumpcja w Wietnamie wzrosła o 23 punkty procentowe. Wzrost konsumpcji produktu objętego dochodzeniem wynikał z szeregu ustaw, uchwał i środków z zakresu polityki przyjętych przez rząd Wietnamu w celu wspierania inwestycji publicznych, w szczególności w infrastrukturę i budownictwo, w latach 2024–2025 ([132]).

(708) Przywóz produktu objętego dochodzeniem do Wietnamu kształtował się następująco:

Tabela 21

Wielkość przywozu do Wietnamu (w tonach)

Państwo		2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Łączny przywóz, w tym:	Wielkość przywozu	266 580	203 390	286 455	314 187
	Indeks	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) Na przykład uchwała nr 103/2023/QH15, uchwała nr 192/2025/QH15, uchwała nr 1321/NQ-UBTVQH15, uchwała nr 162/2024/QH15 lub uchwała nr 189/2025/QH15.

Państwo		2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
ChRL	Wielkość przywozu	136 484	108 229	156 655	144 106
	Indeks	*100*	*79*	*115*	*106*
Japonia	Wielkość przywozu	67 681	53 610	86 382	124 213
	Indeks	*100*	*79*	*128*	*184*
Tajwan	Wielkość przywozu	28 305	21 043	19 197	17 753
	Indeks	*100*	*74*	*68*	*63*
Korea	Wielkość przywozu	18 691	10 758	13 080	15 208
	Indeks	*100*	*58*	*70*	*81*
Australia	Wielkość przywozu	3 858	4 387	7 764	9 664
	Indeks	*100*	*114*	*201*	*250*

Źródło: Wietnamski Urząd Celny.

(709) Z danych dotyczących przywozu wynika, że między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem przywóz produktu objętego dochodzeniem do Wietnamu wzrósł o 54 %. Ten wzrost przywozu odzwierciedlał wzrost konsumpcji krajowej, do czego przyczyniły się plany rządu Wietnamu dotyczące zwiększenia inwestycji w infrastrukturę w latach 2024 i 2025.

(710) W ramach tego przywozu wielkość przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z ChRL wzrosła o 6 % między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Udział przywozu z ChRL w łącznej wielkości przywozu zmniejszył się z 51 % w 2022 r. do 46 % w okresie objętym dochodzeniem. ChRL pozostała jednak pierwszym źródłem przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Wietnamu w całym okresie badanym.

(711) Jednocześnie sprzedaż krajowa produktu objętego dochodzeniem w Wietnamie kształtowała się następująco:

Tabela 22

Wielkość sprzedaży krajowej (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita wielkość sprzedaży na rynku wietnamskim, w tym:	[2 000 000–2 100 000]	[1 900 000–2 000 000]	[2 500 000–2 600 000]	[2 700 000–2 800 000]
Indeks	*100*	*97*	*126*	*140*

Źródło: TRAV (2022–2024); dla okresu objętego dochodzeniem, ponieważ władze wietnamskie nie zapewniały sprzedaży krajowej, Komisja obliczyła ją na podstawie zweryfikowanych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielonych przez objętego próbą producenta eksportującego POSVIET.

(712) Sprzedaż krajowa obejmowała sprzedaż na wolnym rynku i sprzedaż na wewnętrzne potrzeby. Wielkość sprzedaży wzrosła o 26 % w latach 2022–2024, wraz ze wzrostem konsumpcji krajowej opisanym w motywie 707.

(713) Na podstawie powyższych danych dotyczących konsumpcji, przywozu i sprzedaży krajowej udziały w rynku Wietnamu kształtowały się następująco:

Tabela 23

Udział w rynku (%) ([133])

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Przemysł krajowy	[85–90]	[87–92]	[86–91]	[85–90]
Przywóz, w tym:	[10–12]	[9–11]	[10–12]	[10–12]
1. ChRL	[5–7]	[4–6]	[4–6]	[4–6]
2. Japonia	[2–4]	[2–4]	[2–4]	[3–5]
3. Tajwan	[0–2]	[0–2]	[0–2]	[0–2]
4. Korea	[0–2]	[0–2]	[0–2]	[0–2]
5. Australia	[0–2]	[0–2]	[0–2]	[0–2]

Źródło: Wietnamski Urząd ds. Środków Ochrony Handlu.

(714) Pod względem udziału w rynku udział przemysłu krajowego w rynku utrzymywał się na poziomie powyżej 85 % we wszystkich latach między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Udział przywozu w rynku również utrzymywał się na stałym poziomie [10–12 %] między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Udział przywozu z Chin w rynku nieznacznie spadł z [5–7 %] w 2022 r. do [4–6 %] w 2024 r.

(715) Zarówno wzrost łącznej wielkości przywozu opisany w motywie 708, jak i wzrost sprzedaży krajowej opisany w motywie 711 znalazły odzwierciedlenie we wzroście konsumpcji krajowej opisanym w motywie 706, a w konsekwencji udział obu tych czynników w rynku pozostał mniej więcej na tym samym poziomie. Biorąc pod uwagę wielkość, wynika z tego, że z rosnącej konsumpcji skorzystał głównie przemysł wietnamski.

(716) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że wietnamski przemysł krajowy zajmował pozycję dominującą na rynku wietnamskim od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem, przy czym żadne inne państwo nie miało udziału w rynku przekraczającego 6 %.

3.6.1.1.2. Rynek krajowy: efekt cenowy

(717) Następnie Komisja przeanalizowała wpływ przywozu z Chin na ceny na wietnamskim rynku krajowym. W tym celu oraz biorąc pod uwagę niewielki udział w rynku państw innych niż Chiny, Komisja przeanalizowała ceny jednostkowe przywozu z Chin i sprzedaży krajowej.

([133]) Przedziały podano ze względu na poufność.

(718) Ceny jednostkowe przywozu i sprzedaży krajowej kształtowały się następująco:

Tabela 24

Ceny sprzedaży w Wietnamie (EUR ([134])/t) ([135])

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena importowa do Wietnamu (CIF) z ChRL	[900–1 000]	[700–800]	[650 – 750]	[650 – 750]
Indeks	*100*	*78*	*73*	*72*
Średnia jednostkowa cena sprzedaży krajowej w Wietnamie	[650 – 750]	[500 – 600]	[450 – 550]	[500 – 600] ([1])
Indeks	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) W odniesieniu do okresu objętego dochodzeniem cena sprzedaży krajowej opiera się na danych POSVIET.
Źródło cen importowych: Wietnamski Urząd Celny.
Źródło cen sprzedaży krajowej: TRAV.

(719) Analiza cen wykazała, że w całym okresie badanym średnia chińska cena importowa była stale znacznie wyższa od średniej wietnamskiej ceny krajowej, przy czym obie te ceny wykazywały podobną tendencję spadkową.

3.6.1.2. Wniosek dotyczący efektu wypierania

(720) W związku z powyższym ograniczona penetracja rynku przez przywóz z Chin do Wietnamu w okresie objętym badaniem nie miała wpływu na spadek cen krajowych. Przemysł wietnamski posiadał bowiem większość udziału w rynku wietnamskim w okresie od 2022 r. do okresu objętego dochodzeniem, podczas gdy udział w rynku przywozu z Chin był w porównaniu z tym nieznaczny. Chińskie ceny importowe były stale wyższe od wietnamskich cen krajowych. W związku z tym Komisja stwierdziła, że przywóz z Chin nie doprowadził do powstania szczególnej sytuacji rynkowej na rynku wietnamskim.

3.6.2. *Szczególna sytuacja rynkowa: pozostałe zarzuty*

(721) Komisja zbadała również, czy środki wskazane w skardze i rzekomo zniekształcone koszty produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w Wietnamie doprowadziły do szczególnej sytuacji rynkowej w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Do środków tych należały:

a) ograniczenia wywozowe mające zastosowanie do rudy żelaza, złomu stalowego i węgla,

b) obecność na rynku producentów zintegrowanych pionowo,

c) znacząca produkcja płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno z wyrobów walcowanych na gorąco pochodzących z ChRL; oraz

d) inne inicjatywy regulacyjne

(722) W odniesieniu do lit. a) dotyczącej ograniczeń wywozowych mających zastosowanie do rudy żelaza, złomu stali i węgla, lit. b) dotyczącej integracji pionowej producentów oraz lit. c) dotyczącej znacznej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno ze zwojów stali walcowanych na gorąco pochodzącej z ChRL w toku dochodzenia ustalono, że przedsiębiorstwo POSVIET produkowało produkt objęty dochodzeniem wyłącznie ze zwojów stali walcowanych na gorąco i że większość tych zwojów ([136]) pochodziła z Korei. POSVIET nie było zatem ani zintegrowane, ani nie wykorzystywało rudy żelaza, złomu stalowego i węgla z Wietnamu oraz wyrobów walcowanych na gorąco pochodzących z ChRL.

([134]) Organ celny rejestruje ceny w USD i VND. Ceny sprzedaży krajowej są rejestrowane w VND. Komisja zastosowała oficjalny kurs wymiany w celu przeliczenia cen na EUR.
([135]) Przedziały podano ze względu na poufność.
([136]) Udział zakupionych od powiązanych dostawców produktów walcowanych na gorąco wyniósł [80–100 %] całkowitych ilości zakupionych w okresie objętym dochodzeniem. W celu zachowania poufności podano przedział.

(723) W odniesieniu do lit. d) Inne inicjatywy regulacyjne Komisja zauważyła, że strategia rozwoju przemysłu stalowego do 2030 r. z wizją do 2050 r. została zakończona przez rząd Wietnamu oraz że dyrektywa 494/CT-TTg z dnia 20 kwietnia 2010 r., o której mowa w skardze w sprawie wykorzystania dostaw i towarów wyprodukowanych w kraju, była w rzeczywistości wiążąca dla podmiotów publicznych, takich jak ministerstwa, agencje na szczeblu ministerialnym i agencje powiązane z rządem. Dyrektywa nie miała zastosowania do podmiotów prywatnych, a w każdym razie te inicjatywy regulacyjne nie mogły mieć wpływu na POSVIET, jak wyjaśniono w motywie 722.

(724) W związku z tym żaden z tych środków nie miał wpływu na POSVIET, a ponieważ przedsiębiorstwo to dokonywało [80–100 %] wywozu produktu objętego dochodzeniem do Unii, Komisja stwierdziła, że przepisy art. 2 ust. 3 dotyczące szczególnej sytuacji rynkowej nie mogą mieć zastosowania ani do POSVIET, ani do Wietnamu.

3.6.3. *Wartość normalna*

(725) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej dla objętego próbą współpracującego producenta eksportującego była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym prowadzona przez objętego próbą producenta eksportującego była reprezentatywna.

(726) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii.

(727) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez objętego próbą producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii. Komisja ustaliła, że w przypadku kilku rodzajów produktu stanowiących mniej niż 0,5 % całkowitej wielkości sprzedaży eksportowej do Unii nie prowadzono sprzedaży krajowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu.

(728) Ze względu na brak sprzedaży określonych rodzajów produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.

(729) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.

(730) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz

b) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.

(731) Jeśli obydwa warunki są spełnione, wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.

(732) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla sprzedaży krajowej z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:

a) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub

b) średnia ważona cena tego rodzaju produktu jest niższa niż jednostkowy koszt produkcji.

(733) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że około 27 % całej sprzedaży krajowej przynosiło zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od kosztów produkcji. Z tego rodzaje produktu, w przypadku których sprzedaż z zyskiem przekroczyła 80 %, stanowiły około 7 % całkowitej sprzedaży krajowej. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej tych rodzajów produktu w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto rodzaje produktu, których sprzedaż z zyskiem była równa lub niższa niż 80 % całkowitej sprzedaży krajowej tych rodzajów produktu, stanowiły 20 % całkowitej sprzedaży krajowej. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen sprzedaży z zyskiem tych rodzajów produktu wyłącznie w okresie objętym dochodzeniem.

(734) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez objętego próbą współpracującego producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:

a) średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez objętego próbą współpracującego producenta eksportującego z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz

b) średniej ważonej zysku osiąganego przez objętych próbą współpracujących producentów eksportujących z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.

(735) W przypadkach, w których nie występowała sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu podobnego, Komisja szukała alternatywnych źródeł cen w zwykłym obrocie handlowym. Ponieważ w państwie, którego dotyczy postępowanie, nie było innych objętych próbą współpracujących ani dostępnych producentów krajowych produktu podobnego, takie ceny nie były dostępne. Komisja skonstruowała wartość normalną dla odpowiednich rodzajów produktu zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.

(736) POSVIET pozyskiwało znaczną część zwojów stali walcowanych na gorąco, głównego surowca do produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno, od kilku powiązanych dostawców. Komisja zbadała, czy wspomniane transakcje kupna przeprowadzono po cenie rynkowej. Komisja porównała ceny sprzedaży POSCO Co. Ltd. („centrala POSCO") klientom niepowiązanym w odniesieniu do odpowiednich gatunków stali z cenami sprzedaży POSVIET na poziomie *ex-works*. Komisja uznała, że sprzedaż centrali POSCO była odpowiednim wskaźnikiem zastępczym do zbadania cen zakupu zwojów stali walcowanych na gorąco od któregokolwiek z powiązanych dostawców. Komisja ustaliła, że centrala POSCO sprzedawała zwoje stali walcowane na gorąco odpowiednich gatunków stali klientom niepowiązanym po cenach wyższych niż ceny stosowane wobec POSVIET w odniesieniu do tych samych gatunków stali. W związku z tym Komisja dostosowała koszt zwojów stali walcowanych na gorąco zgłoszony przez POSVIET do poziomu ceny rynkowej. Spowodowało to wzrost kosztów produkcji o 3,7 %.

(737) Dostosowany koszt produkcji wykorzystano do analizy rentowności sprzedaży krajowej opisanej w motywie 733, a także do skonstruowania wartości normalnej opisanej w motywach 734 i 735.

(738) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń POSVIET stwierdziło, że korekty ceny rynkowej nie przeprowadzono prawidłowo. W szczególności wskazało, że inny powiązany dostawca przedstawił wymagane informacje i dowody potwierdzające. Informacje te zawierały dane dotyczące cen zakupu i cen sprzedaży (stosowanych wobec POSVIET i kilku niepowiązanych klientów). POSVIET argumentowało, że w przypadku zakupów wyrobów ze stali walcowanych na gorąco od tego powiązanego dostawcy nie należało dokonywać dostosowania, ponieważ sprzedaż na rzecz POSVIET wygenerowała marżę, a ceny te były zgodne z zasadą ceny rynkowej. Przedsiębiorstwo powtórzyło swój argument w uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

(739) Komisja zbadała zgromadzone dane. Po pierwsze, Komisja stwierdziła, że z informacji dostarczonych przez powiązanego dostawcę nie wynika jasno, czy zgłoszona cena zakupu zawierała wszystkie koszty nabycia, czy tylko cenę pobieraną przez przedsiębiorstwo będące dostawcą. Po drugie, marża (różnica między zgłoszoną ceną zakupu a ceną sprzedaży) była tak niska, że trudno było ją uznać za uzasadniony zysk, zwłaszcza że sprzedaż tego powiązanego dostawcy niepowiązanym klientom generowała znacznie wyższą marżę, co wskazuje, że sprzedaż na rzecz POSVIET nie odbywała się po cenie wolnorynkowej. Analiza ta jest ograniczona faktem, że wykaz sprzedaży przedstawiony przez powiązanego dostawcę nie zawierał informacji na temat rodzaju zwojów stali walcowanych na gorąco, np. w oparciu o gatunek stali lub inne cechy. Szczegółową analizę przekazano przedsiębiorstwu POSVIET oddzielnie, ponieważ zawierała ona poufne dane dotyczące konkretnego przedsiębiorstwa. W związku z tym argument opisany szczegółowo w motywie 738 został odrzucony.

3.6.4. *Cena eksportowa*

(740) Objęty próbą producent eksportujący dokonywał wywozu do Unii a) bezpośrednio do niezależnych klientów, b) za pośrednictwem przedsiębiorstwa powiązanego z siedzibą w państwie trzecim działającego jako przedsiębiorstwo handlowe, POSCO International Corporation („PIC Korea"), dokonującego wywozu bezpośrednio do Unii, albo c) za pośrednictwem PIC Korea, dokonującego wywozu za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importer w Unii, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH („PI Germany") i POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l („PI Italy").

(741) W odniesieniu do sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem dokonywanej bezpośrednio niezależnym klientom w Unii cena eksportowa została ustalona na podstawie cen faktycznie zapłaconych lub należnych za produkt objęty dochodzeniem przy jego wywozie do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

(742) Jeżeli chodzi o sprzedaż eksportową produktu objętego postępowaniem do Unii dokonywaną za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importer, cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku dokonano dostosowań ceny, uwzględniając wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, oraz osiągnięte zyski. Marża zysku zastosowana do dostosowań wyniosła 2 %, jak wyjaśniono w motywie 630 powyżej.

(743) Dokonano dostosowań odzwierciedlających wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, uwzględniając koszty przeładunku, załadunku i transportu w Unii oraz poniesione koszty kredytu.

3.6.5. *Porównanie*

(744) W art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nałożono na Komisję obowiązek dokonania obiektywnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową na tym samym poziomie handlu oraz uwzględnienia różnic w czynnikach wpływających na ceny i ich porównywalność. W omawianym przypadku Komisja zdecydowała się porównać wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na poziomie *ex-works*. Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w stosownych przypadkach wartość normalną i cenę eksportową dostosowano w celu: (i) wyrównania ich z powrotem do poziomu *ex-works*; oraz (ii) uwzględnienia różnic w czynnikach, co do których stwierdzono i wykazano, że mają wpływ na ceny i porównywalność cen.

3.6.5.1. Dostosowania wartości normalnej

(745) Jak wyjaśniono w sekcji 3.6.3, wartość normalną ustalono na podstawie ceny sprzedaży krajowej lub skonstruowano na podstawie kosztów produkcji powiększonych o kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, które uznano za odpowiednie dla tego poziomu handlu.

(746) Komisja dokonała dostosowania z tytułu: kosztów transportu, przeładunku i załadunku poniesionych w związku ze sprzedażą na rynku krajowym na podstawie art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego w celu sprowadzenia ceny sprzedaży krajowej z powrotem do poziomu *ex-works*, kredytu przyznanego niezależnym klientom na rynku krajowym na podstawie art. 2 ust. 10 lit. g) rozporządzenia podstawowego, kosztów opakowania poniesionych w związku ze sprzedażą krajową produktu podobnego na podstawie art. 2 ust. 10 lit. f) rozporządzenia podstawowego oraz poręczeń i gwarancji udzielonych niezależnym klientom krajowym na podstawie art. 2 ust. 10 lit. h) rozporządzenia podstawowego.

(747) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń POSVIET powtórzyło swój argument, że Komisja powinna była dostosować wartość normalną w przypadku sprzedaży płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w przemyśle motoryzacyjnym.

(748) Według przedsiębiorstwa w sekcji 3.4.5 niniejszego rozporządzenia Komisja sama potwierdziła, że klasyfikacja rodzajów produktu z wykorzystaniem numeru kontrolnego produktu („PCN") i porównywalność cen nie są tą samą kwestią, gdy rozpatrywała wniosek złożony przez tajwańskich producentów eksportujących o indywidualne dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego ze względu na różnice fizyczne, poziom handlu i inne czynniki. Przedsiębiorstwo argumentowało, że sytuacja tajwańskich przedsiębiorstw różni się zasadniczo od sytuacji POSVIET. POSVIET stwierdziło, że w przeciwieństwie do przedsiębiorstw tajwańskich przedstawiło dowody dotyczące zarówno wyższych kosztów, jak i technicznych oraz handlowych powodów różnicy w cenie.

(749) W tym względzie POSVIET utrzymywało, że podobieństwo produktu nie jest tożsame z porównywalnością cen. Według przedsiębiorstwa, w ramach ujawnienia ostatecznych ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa, argumenty Komisji odpowiadały na pytanie, czy produkty motoryzacyjne i inne niż motoryzacyjne są wystarczająco podobne, aby można je było objąć tym samym PCN, ale nie na pytanie, czy są one porównywalne pod względem ceny bez dostosowania. Przedsiębiorstwo odniosło się do dostosowania cen, które Komisja zastosowała w postępowaniu antydumpingowym dotyczącym przywozu żywic akrylonitrylowo-butadienowo-styrenowych („ABS") pochodzących z Republiki Korei i Tajwanu ([137]).

(750) Ponadto przedsiębiorstwo POSVIET stwierdziło, że jego pierwotny argument nie dotyczył tego, że wyższe koszty doprowadziły do wyższej ceny. Przedsiębiorstwo twierdziło, że przedstawiło dowody na to, że gatunki stosowane w przemyśle motoryzacyjnym wiązały się z wyższymi kosztami. Wyższe ceny nie wynikały jednak tylko z wyższych kosztów. Przedsiębiorstwo twierdziło, że istnieją dodatkowe wyjątkowe cechy ekonomiczne sprzedaży w sektorze motoryzacyjnym, a mianowicie:

a) rygorystyczne specyfikacje i certyfikacja,

b) wartość, jaką klienci z sektora motoryzacyjnego przywiązują do niezawodności i bezpieczeństwa dostaw,

c) mniejsza wrażliwość cenowa, ponieważ kwalifikacje i ponowna certyfikacja ograniczają zastępowanie dostawców.

(751) W tym względzie przedsiębiorstwo przypomniało o ustaleniach Komisji w ramach dochodzenia w sprawie środków ochronnych w przemyśle stalowym ([138]), w którym Komisja odróżniła płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno w przemyśle motoryzacyjnym od innych rodzajów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. W ramach ujawnienia ostatecznych ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa Komisja uznała, że przykład dotyczący środków ochronnych w przemyśle stalowym nie ma zastosowania w przedmiotowej sprawie, ponieważ w dochodzeniu w sprawie środków ochronnych produkty identyfikowano wyłącznie na podstawie klasyfikacji taryfowej, podczas gdy w obecnym postępowaniu ustalenie PCN umożliwia porównanie rodzajów produktu podobnego. Przedsiębiorstwo nie zgodziło się jednak w tej kwestii i utrzymywało, że Komisja uznała już, iż stal dla przemysłu motoryzacyjnego wyróżnia się z handlowego punktu widzenia, ponieważ jest wytwarzania w oparciu o precyzyjne specyfikacje, wymaga certyfikacji dostawcy, jest dostarczana na podstawie umów długoterminowych i, w analizowanych okolicznościach tamtej sprawy, należało ją rozpatrywać oddzielnie od produktów standardowych ([139]).

(752) POSVIET przypomniało domniemane dowody przedstawione na poparcie powyższych zarzutów. Podkreśliło, że zaobserwowane wysokie ceny gatunków stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym nie były jedynym powodem wnioskowanego dostosowania. Przedsiębiorstwo twierdziło, że zaobserwowane wyższe ceny wynikały z wyżej wymienionych cech sprzedaży w sektorze motoryzacyjnym.

(753) Ponadto POSVIET twierdziło, że przeprowadzona przez Komisję analiza kosztów produkcji gatunków stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym i innych niż stosowane w przemyśle motoryzacyjnym objętych tym samym PCN była błędna. Komisja określiła zakresy jednostkowych kosztów produkcji dla każdego PCN, pod którymi sprzedawano gatunki stosowane w przemyśle motoryzacyjnym, i stwierdziła, że jednostkowy koszt produkcji w ramach sprzedaży w sektorze motoryzacyjnym mieścił się wyraźnie w tych zakresach. Przedsiębiorstwo argumentowało, że zamiast tego należało określić średnie ważone. Średnie ważone pokazują, że średni jednostkowy koszt produkcji gatunków stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym był wyższy ogólnie, a także w przeliczeniu na PCN, niż średni jednostkowy koszt produkcji gatunków innych niż stosowane w przemyśle motoryzacyjnym. Przedsiębiorstwo zauważyło również, że prowadzi to do asymetrii, biorąc pod uwagę, że nie sprzedawało żadnych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno klientom z sektora motoryzacyjnego w Unii. W tym względzie przedsiębiorstwo ponownie odniosło się do dochodzenia w sprawie żywic ABS, o którym mowa w motywie 749.

(754) Ponadto POSVIET skarżyło się, że Komisja nie odniosła się do jego wniosku o indywidualne dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego (poziom handlu) i art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego (inne czynniki). Przedsiębiorstwo utrzymywało ponadto, że przedstawiło wystarczające dowody na poparcie swojego wniosku o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego (różnice fizyczne). W tym kontekście przedsiębiorstwo ponownie wyraziło również swój argument, że podział płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na dwie podkategorie (stosowane w przemyśle motoryzacyjnym i inne niż stosowane w przemyśle motoryzacyjnym) w ramach środka ochronnego w przemyśle stalowym potwierdzał jego argument dotyczący istnienia różnic fizycznych.

([137]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2026/316.
([138]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2019/159.
([139]) Tamże, motywy 156 i 157.

(755) Komisja zbadała poszczególne elementy argumentu przedsiębiorstwa dotyczącego dostosowania wartości normalnej na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) lub art. 2 ust. 10 lit. d) lub art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego. W razie potrzeby Komisja wyjaśniła swoje powody w ramach ujawnienia ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa, ponieważ niektóre przekazywane informacje i dowody miały charakter poufny.

(756) Po pierwsze, Komisja zgodziła się, że mogą istnieć powody dostosowania niezależnie od ustalonej klasyfikacji PCN, jeżeli strona wnioskująca o dostosowanie wykaże wpływ na porównywalność cen. Nie zgodziła się ona jednak z twierdzeniem, że jakakolwiek część niniejszego rozporządzenia potwierdziła, iż miało to miejsce w niniejszym dochodzeniu. Analiza wniosku tajwańskich producentów eksportujących o dostosowanie wykazała jedynie, że Komisja przeanalizowała i uwzględniła wszystkie argumenty otrzymane przez odpowiednie strony.

(757) Konieczność dostosowania należy badać indywidualnie dla każdego przypadku i na podstawie okoliczności faktycznych sprawy. W związku z tym ustalenia poczynione w ramach dochodzenia w sprawie żywic ABS, na które powołuje się przedsiębiorstwo, nie mają zastosowania w przedmiotowej sprawie. W toku dochodzenia w sprawie żywic ABS szczegółowa analiza rodzajów produktu z udziałem materiałów rozliczanych metodą bilansu masy wykazała, że proste rozróżnienie między rodzajami produktu z udziałem materiałów rozliczanych metodą bilansu masy a konwencjonalnymi rodzajami produktu nie uwzględnia wynikających z tego różnic w kosztach i cenach w zależności od rodzaju surowca rozliczanego metodą bilansu masy ([140]). Ponadto Komisja stwierdziła w tej sprawie, że rodzaje produktu, w odniesieniu do których zastosowano dostosowanie, opracowano specjalnie dla jednego klienta, a producent eksportujący był umownie zobowiązany do niesprzedawania tych rodzajów produktu innym klientom.

(758) W odniesieniu do ustaleń w ramach dochodzenia w sprawie środków ochronnych w przemyśle stalowym Komisja podtrzymała swoje stanowisko. Rozumowanie zastosowane w ramach środka ochronnego nie ma wpływu na decyzję, którą należy podjąć w obecnym dochodzeniu. Komisja nie podjęła decyzji o utworzeniu odrębnej podkategorii produktów motoryzacyjnych, ponieważ nie były one porównywalne pod względem kosztów i cen. Komisja podjęła tę decyzję w oparciu o interes użytkowników. W tym względzie wykazano, że produkty motoryzacyjne były zazwyczaj dostarczane „dokładnie na czas", co zwiększyło ryzyko wyparcia niektórych konkretnych rodzajów produktów z bezcłowego kontyngentu taryfowego przez standardowe (niemotoryzacyjne) produkty, które można dostarczać na masową skalę i gromadzić w formie zapasów na początku okresu, dla którego określono kontyngent taryfowy.

(759) W odniesieniu do wniosku POSVIET o dostosowanie Komisja potwierdziła, że w ramach ujawnienia ostatecznych ustaleń skoncentrowała się na analizie kosztów produkcji. Komisja uznała, że szczególny charakter sprzedaży w sektorze motoryzacyjnym, zwłaszcza domniemane wyższe wymogi dotyczące specyfikacji technicznych i jakości, znalazłyby odzwierciedlenie w kosztach produkcji. W tym względzie Komisja nie zgodziła się z twierdzeniem, że powinna była wykorzystać średnią ważoną do porównania, czy koszty produkcji gatunków stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym były dostosowane do kosztów produkcji gatunków innych niż stosowane w przemyśle motoryzacyjnym. W przedmiotowej sprawie obliczenie średniego ważonego kosztu jednostkowego byłoby zniekształcone ilościami, w jakich wyprodukowano poszczególne rodzaje produktu objęte tym samym PCN. Przedział oparty na wartości minimalnej i maksymalnej zapewnił bardziej odpowiedni obraz kosztów produkcji mający zastosowanie do rodzajów produktów innych niż motoryzacyjne objętych jednym PCN. Komisja ustaliła, że rodzaje produktów motoryzacyjnych objęte tym samym PCN generowały jednostkowy koszt produkcji odpowiednio mieszczący się w zakresie ustalonym dla rodzajów produktów innych niż motoryzacyjne.

(760) Aby właściwie ustosunkować się do argumentów przedsiębiorstwa na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a), art. 2 ust. 10 lit. d) lub art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego, Komisja przeanalizowała wysunięte argumenty oraz uzasadnienie i dowody przedstawione na ich poparcie. W analizie tej odniesiono się również do twierdzenia, że sytuacja POSVIET zasadniczo różni się od sytuacji tajwańskich producentów eksportujących (zob. motyw 748).

(761) We wstępnej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu POSVIET zwróciło się o zmianę struktury PCN na podstawie precedensu związanego ze środkiem ochronnym w przemyśle stalowym i trzema elementami wymienionymi w motywie 750 oraz zauważyło, że jeżeli Komisja postanowi nie zmieniać PCN, złoży wniosek o dostosowanie ze względu na różnice fizyczne, poziom handlu lub inne czynniki.

([140]) Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2026/316, motywy 88–103.

(762) Przedsiębiorstwo złożyło wniosek dopiero podczas weryfikacji na miejscu. POSVIET przedstawiło uwagi, w których omówiło szczególne cechy sprzedaży na rzecz sektora motoryzacyjnego w przeciwieństwie do sprzedaży na rzecz klientów spoza sektora motoryzacyjnego, pismo od swojego dostawcy produktów motoryzacyjnych w sprawie jego polityki zaopatrzenia, sprawozdania sporządzone przez klienta z sektora motoryzacyjnego zatwierdzające wybrane gatunki stali produkowane przez POSVIET, notowania cen w okresie objętym dochodzeniem oraz obliczenia mające na celu ustalenie poziomu dostosowania.

(763) Komisja zbadała te informacje i dowody, aby ustalić, czy właściwe byłoby dostosowanie ze względu na różnice fizyczne zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego. Komisja ustaliła, że przedsiębiorstwo sprzedawało dwie kategorie rodzajów produktu klientowi z sektora motoryzacyjnego: (i) rodzaje produktu wytwarzane zgodnie z normą przemysłową mającą zastosowanie do stali m.in. w przemyśle motoryzacyjnym; oraz (ii) rodzaje produktu wytwarzane zgodnie z normą przemysłową mającą zastosowanie ogólnie do wyrobów walcowanych na zimno. Większość sprzedaży na rzecz klienta z sektora motoryzacyjnego (75–85 %) należała do drugiej kategorii. Jednocześnie te rodzaje produktu inne niż motoryzacyjne sprzedawane klientowi z sektora motoryzacyjnego sprzedawano innym klientom spoza sektora motoryzacyjnego. W tym względzie Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo przedstawiło sprawozdania z zatwierdzenia wyłącznie w odniesieniu do rodzajów produktu wytwarzanych zgodnie z normą przemysłową dla sektora motoryzacyjnego, natomiast zwróciło się o dostosowanie w odniesieniu do całej sprzedaży na rzecz klienta z sektora motoryzacyjnego. Ponadto z przedstawionych dowodów wynika, że rzeczywiście w przypadku rodzajów produktu wytwarzanych zgodnie z normą przemysłową dla sektora motoryzacyjnego klient z sektora motoryzacyjnego przeanalizował ich zgodność z wymaganymi specyfikacjami technicznymi. Zarówno specyfikacje, jak i metody badania opierały się na normie przemysłowej dla sektora motoryzacyjnego. Komisja ustaliła ponadto, że przedsiębiorstwo sprzedawało rodzaje produktu zatwierdzone przez klienta z sektora motoryzacyjnego zgodnie z normą przemysłową dla sektora motoryzacyjnego innym klientom, chociaż tylko w niewielkich ilościach. Komisja stwierdziła, że w przypadku większości rodzajów produktu sprzedawanych klientowi z sektora motoryzacyjnego nie występowały różnice we właściwościach fizycznych, ponieważ te same gatunki stali sprzedawano klientom spoza sektora motoryzacyjnego na rynku krajowym. Mniejszą część rodzajów produktu sprzedawanych klientowi z sektora motoryzacyjnego (15–25 %) faktycznie wyprodukowano zgodnie ze specjalną normą przemysłową mającą zastosowanie m.in. do przemysłu motoryzacyjnego (ale również do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno wykorzystywanych w sprzęcie elektrycznym lub w budownictwie). Komisja uznała, że nie wykazano różnic fizycznych między tymi rodzajami produktu a rodzajami produktu sprzedawanymi klientom spoza sektora motoryzacyjnego. Nawet gdyby różnice te istniały, wpływ na wartość normalną byłby nieznaczny, ponieważ całkowita sprzedaż na rzecz klienta z sektora motoryzacyjnego stanowiła mniej niż 2 % całkowitej sprzedaży krajowej POSVIET. W związku z tym Komisja odrzuciła wniosek o dostosowanie wartości normalnej ze względu na różnice fizyczne. Dalsze szczegółowe informacje przekazano przedsiębiorstwu w ramach ujawnienia ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa.

(764) Komisja zbadała następnie informacje i dowody, o których mowa w motywie 762, aby ustalić, czy właściwe byłoby dostosowanie z tytułu poziomu handlu zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego. Komisja przypomniała, że aby dostosowanie to było uzasadnione, przedsiębiorstwo musi wykazać, że w sieci dystrybucji cena eksportowa występuje na innym poziomie handlu niż wartość normalna, a różnica wpływa na porównywalność cen, co odzwierciedlają stałe i znaczące różnice funkcji i cen sprzedawcy na różnych poziomach handlu na rynku wewnętrznym kraju wywozu. Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo wskazało jedynie, że stosowało wyższe ceny wobec jednego klienta, a mianowicie klienta z sektora motoryzacyjnego, na rynku krajowym. Nie wyjaśniła jednak i nie wykazała różnic funkcji, które wyjaśniałyby wyższe ceny. Ponadto POSVIET miało tylko jednego klienta z sektora motoryzacyjnego. W związku z tym nie można uznać, że jakiekolwiek zachowanie cenowe wobec jednego klienta świadczy o stałych i znaczących różnicach między sprzedażą w sektorze motoryzacyjnym a sprzedażą w sektorze innym niż motoryzacyjny. Biorąc pod uwagę wszystkie powyższe względy, Komisja odrzuciła ten argument.

(765) W odniesieniu do wniosku o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego Komisja przedstawiła przedsiębiorstwu szczegółową analizę w ramach ujawnienia ustaleń dotyczących konkretnego przedsiębiorstwa. Ogólnie rzecz biorąc, Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo nie wykazało korelacji między czynnikami wymienionymi przez przedsiębiorstwo jako szczególne cechy sprzedaży w sektorze motoryzacyjnym a cenami stosowanymi wobec klienta z sektora motoryzacyjnego. W szczególności Komisja stwierdziła, że sprzedaż w sektorze motoryzacyjnym podlegająca niektórymi PCN, obejmującym zarówno sprzedaż w sektorze motoryzacyjnym, jak i sprzedaż w sektorze innym niż motoryzacyjny, przynosiła straty, tj. te rzekomo szczególne cechy sprzedaży w sektorze motoryzacyjnym nie były w stanie wygenerować ceny, która pokryłaby koszty produkcji. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

(766) Ponadto na podstawie ustaleń przedstawionych w motywach 755–765 Komisja odrzuciła argumenty przedstawione przez POSVIET i omówione w motywach 747–754.

(767) Po dodatkowym ujawnieniu ostatecznych ustaleń POSVIET ponownie argumentowało, że zastosowanie średniej ważonej przy porównywaniu kosztów produkcji gatunków stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym i pozostałych gatunków było bardziej odpowiednie niż zastosowanie przedziałów wartości. Przedsiębiorstwo podtrzymało stanowisko, że średnia ważona odzwierciedla rzeczywiste znaczenie poszczególnych obserwacji w kontekście działalności handlowej, podczas gdy zastosowanie przedziału wartości nadaje decydujące znaczenie dwóm wartościom skrajnym, niezależnie od tego, czy którakolwiek z nich jest reprezentatywna.

(768) W odniesieniu do przeprowadzonej przez Komisję analizy wniosku przedsiębiorstwa o dostosowanie ze względu na różnice we właściwościach fizycznych na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego POSVIET przedstawiło dwa argumenty.

(769) Po pierwsze, przedsiębiorstwo twierdziło, że analiza Komisji oparta na normach branżowych, zgodnie z którymi produkowano rodzaje produktów sprzedawanych klientowi z branży motoryzacyjnej, nie była właściwa do wyciągnięcia wniosków co do tego, czy dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego było uzasadnione. Przedsiębiorstwo argumentowało, że produkt może być objęty tym samym PCN lub szeroką normą branżową, a mimo to podlegać dodatkowym wymaganiom określonym przez konkretnego klienta.

(770) Po drugie, POSVIET argumentowało, że szczególne wymagania jego klienta z branży motoryzacyjnej miały wykazaną wartość rynkową. W tym względzie przedsiębiorstwo powołało się na fakt, że produkty są badane pod kątem spełnienia szczególnych wymagań technicznych klienta z branży motoryzacyjnej, średni ważony jednostkowy koszt produkcji jest wyższy niż koszt produkcji gatunków stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym objętych tym samym PCN, a średnie ważone ceny sprzedaży *ex-works* gatunków stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym są również wyższe niż ceny sprzedaży produktów stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym objętych tym samym PCN.

(771) W odniesieniu do dokonanej przez Komisję oceny wniosku przedsiębiorstwa o dostosowanie ze względu na różnice w poziomie handlu (sprzedaż OEM) na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego przedsiębiorstwo przedstawiło przegląd różnic między funkcjami pełnionymi w odniesieniu do klientów z branży motoryzacyjnej i klientów spoza tej branży w następujących kategoriach: a) kwalifikacja i badania, b) prognozowanie i planowanie, c) inwentaryzacja i logistyka, d) uprawnienia w zakresie ustalania cen, e) rozpatrywanie roszczeń i wsparcie techniczne. Przedsiębiorstwo twierdziło również, że wpływ tych różnic w zakresie pełnionych funkcji został wykazany poprzez wyższe ceny stosowane wobec klienta z branży motoryzacyjnej, a spójność tych różnic wykazano w odniesieniu do poszczególnych transakcji, produktów i okresów. Wreszcie przedsiębiorstwo dodało, że nawet gdyby Komisja uznała, iż warunki określone w art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (i) rozporządzenia podstawowego nie zostały w pełni spełnione, powinna dokonać specjalnego dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) ppkt (ii) rozporządzenia podstawowego.

(772) W odniesieniu do dokonanej przez Komisję oceny wniosku przedsiębiorstwa o dostosowanie z tytułu innych czynników na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego przedsiębiorstwo argumentowało, że:

a) złożyło wniosek w ramach weryfikacji na miejscu, a nie dopiero po ujawnieniu ostatecznych ustaleń;

b) ograniczona zrównoważoność była poparta dowodami dotyczącymi procesu certyfikacji;

c) chociaż ceny dla poszczególnych krajów są zróżnicowane, ceny regionalne są negocjowane centralnie;

d) średnie ważone kosztów produkcji i cen sprzedaży stanowią bezpośredni dowód na występowanie spójnego wpływu na ceny;

e) przynoszące straty PCN nie podważają istnienia wpływu na ceny;

f) brak sprzedaży produktów przeznaczonych dla przemysłu motoryzacyjnego do Unii wymaga dokonania dostosowania, ponieważ rzekomo ustalono wpływ innych czynników na ceny.

(773) Komisja podtrzymała swoje stanowisko, że wykorzystanie średniej ważonej do porównania kosztów produkcji nie było odpowiednie do celów ustalenia, czy koszty produkcji gatunków przeznaczonych dla przemysłu motoryzacyjnego były konsekwentnie wyższe niż koszty produkcji gatunków nieprzeznaczonych dla tego przemysłu (towarowych). W istocie, jeżeli szereg różnych wartości podzieli się na dwie grupy i dla każdej z nich obliczy się średnią, jedna średnia niemal zawsze będzie wyższa od drugiej. Sama ta różnica nie wskazuje jednak, czy poszczególne wartości w jednej grupie są stale wyższe niż wartości w drugiej grupie. Ponadto już w uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń przedsiębiorstwo argumentowało, że Komisja nie przeprowadziła właściwego badania jego wniosków o dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a), d) i k) rozporządzenia podstawowego. Analiza ta została przeprowadzona, a Komisja odrzuciła wnioski przedsiębiorstwa na podstawie innych przesłanek niż analiza średniego kosztu produkcji.

(774) W odniesieniu do argumentu na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a) rozporządzenia podstawowego Komisja zauważyła, że nie oparła swojego wniosku wyłącznie na fakcie, iż rodzaje produktów sprzedawanych klientowi z branży motoryzacyjnej były produktami objętymi określoną normą branżową. Komisja nie kwestionuje, że produkty wytwarzane zgodnie z różnymi normami branżowymi mogą być objęte tym samym PCN. Istotą argumentu Komisji było to, że nie przedstawiono dowodów na istnienie różnic we właściwościach fizycznych między poszczególnymi gatunkami produkowanymi zgodnie z normą branżową dla produktów towarowych, które stanowiły zdecydowaną większość sprzedaży przedsiębiorstwa na rzecz klienta z branży motoryzacyjnej, przy czym te same konkretne gatunki były również sprzedawane klientom spoza tej branży. Sprawozdania z zatwierdzenia przedłożone przez przedsiębiorstwo objęte postępowaniem dotyczyły wyłącznie rodzajów produktów wytwarzanych zgodnie z normą branżową dla przemysłu motoryzacyjnego, które stanowiły mniejszość sprzedaży przedsiębiorstwa na rzecz klienta z tej branży. W każdym razie przedsiębiorstwo nie wyjaśniło różnic we właściwościach fizycznych między rodzajami produktów sprzedawanymi klientowi z branży motoryzacyjnej a rodzajami produktów sprzedawanymi klientom spoza tej branży. Sam fakt występowania różnicy cenowej nie może zostać uznany za dowód istnienia różnic we właściwościach fizycznych.

(775) W odniesieniu do argumentu na podstawie art. 2 ust. 10 lit. d) rozporządzenia podstawowego Komisja przeanalizowała funkcje zadeklarowane przez POSVIET w odniesieniu do sprzedaży klientom z branży motoryzacyjnej i klientom spoza tej branży. W przypadku niektórych domniemanych funkcji, a mianowicie kwalifikacji i badań, prognozowania i planowania, inwentaryzacji i logistyki oraz wsparcia technicznego, w aktach nie było dowodów potwierdzających lub dowody te były jedynie częściowe (istnienie sprawozdań z zatwierdzenia lub z badań dotyczących ograniczonej liczby rodzajów produktów). Jeżeli chodzi o rozpatrywanie roszczeń, wydaje się, że zakres deklarowanych funkcji i świadczonych usług częściowo się pokrywa. Chociaż procedura rozpatrywania roszczeń w przypadku klienta z branży motoryzacyjnej wydaje się jasno określona, podobna procedura może być stosowana wobec klientów spoza tej branży, w zależności od charakteru roszczenia. Jeśli chodzi o uprawnienia w zakresie ustalania cen, nie jest jasne, w jaki sposób fakt, że ceny są negocjowane centralnie, stanowi funkcję związaną z poziomem handlu lub sprzedażą OEM.

(776) W odniesieniu do argumentu na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego Komisja zauważyła, że:

a) chociaż przedsiębiorstwo zgłosiło ten argument podczas weryfikacji na miejscu, dopiero w uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń jasno wskazało czynniki, które należy uwzględnić na podstawie tych przepisów;

b) przedsiębiorstwo nie przedstawiło żadnych dowodów na istnienie kompleksowej procedury certyfikacji, a jedynie sprawozdania z zatwierdzenia lub z badań dotyczące ograniczonej liczby rodzajów produktów sprzedawanych klientowi z branży motoryzacyjnej. Komisja stwierdziła, że regularne badania zgodności dostarczanych produktów ze specyfikacjami technicznymi klienta z branży motoryzacyjnej nie mogły skutkować ograniczeniem zrównoważoności dostawców;

c) w odniesieniu do scentralizowanych negocjacji cen Komisja zauważyła, że przedsiębiorstwo wcześniej twierdziło, iż ceny stosowane wobec klienta z branży motoryzacyjnej nie były reprezentatywne dla rynku wietnamskiego, ponieważ nie zostały ustalone konkretnie dla Wietnamu, lecz raczej na poziomie regionalnym. Obserwacje Komisji dotyczące przedstawionej przez przedsiębiorstwo oferty cenowej podważyły to twierdzenie;

d) kwestia znaczenia średniego ważonego kosztu produkcji (i cen w tym zakresie) była już kilkakrotnie omawiana;

e) nie było jasne, w jaki sposób fakt, że sprzedaż produktów przeznaczonych dla przemysłu motoryzacyjnego objętych dwoma z ośmiu odpowiednich PCN przynosiła straty, miałby nie podważać twierdzenia przedsiębiorstwa, że dostosowanie było uzasadnione. W szczególności, biorąc pod uwagę, że przedsiębiorstwo zaproponowało dwie metody dokonania dostosowania i obie opierały się na dostosowaniu cen do takiego poziomu, że sprzedaż gatunków przeznaczonych dla przemysłu motoryzacyjnego w ramach każdego odpowiedniego PCN przynosiła taki sam poziom rentowności jak sprzedaż produktów nieprzeznaczonych dla tego przemysłu w ramach tego PCN.

(777) W każdym razie POSVIET stale opierało swoje wnioski o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. a), d) lub k) rozporządzenia podstawowego jedynie na istnieniu wyższych cen stosowanych wobec klienta z branży motoryzacyjnej. Przedsiębiorstwo zarzucało następnie, że istnieją różnice we właściwościach fizycznych, funkcjach związanych z poziomem handlu/sprzedażą OEM lub innymi czynnikami. Zamiast przedstawić dowody potwierdzające istnienie tych różnic, przedsiębiorstwo twierdziło, że sam fakt występowania wyższych cen stanowił dowód istnienia takich różnic. W tym względzie Komisja zauważyła, że występowanie na rynku

krajowym różnic cen w zależności od klienta jest normalnym zjawiskiem na wolnym rynku, które powinno być odzwierciedlone w wartości normalnej, a nie z niej wyeliminowane. POSVIET nie wyjaśniło jednak tej różnicy cenowej za pomocą konkretnych czynników wpływających na ceny, czego wymaga art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego. Bez takiego powiązania nie ma powodu, aby dokonać dostosowania. Sama różnica cen nie musi oznaczać istnienia premii cenowej; może ona równie dobrze wskazywać na stosowanie niższych cen wobec klientów spoza branży motoryzacyjnej, a w przypadku braku możliwego do wykazania związku z konkretnym czynnikiem stanowi zwykłe zjawisko rynkowe kształtujące wartość normalną danego rodzaju produktu.

(778) W świetle ustaleń przedstawionych w motywach 773–777 Komisja odrzuciła argumenty opisane w motywach 767–772.

3.6.5.2. Dostosowania ceny eksportowej

(779) W celu sprowadzenia ceny eksportowej do poziomu handlu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu frachtu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. e) rozporządzenia podstawowego.

(780) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: kredyt przyznany niezależnym klientom na rynku krajowym na podstawie art. 2 ust. 10 lit. g) rozporządzenia podstawowego, koszty opakowania poniesione przy sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii na podstawie art. 2 ust. 10 lit. f) rozporządzenia podstawowego, opłaty bankowe na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego oraz prowizje na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. PIC Korea zapłaciło prowizje powiązanemu przedsiębiorstwu w Wietnamie za obsługę dokumentów, komunikację i inne usługi świadczone w odniesieniu do wywozu produktu objętego postępowaniem produkowanego przez POSVIET do Unii.

(781) W odniesieniu do całej sprzedaży eksportowej prowadzonej za pośrednictwem PIC Korea – przedsiębiorstwa handlowego, dokonano dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Komisja uznała, że koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne poniesione przez przedsiębiorstwo handlowe oraz zysk importera niepowiązanego w wysokości 2 %, jak wyjaśniono w motywie 630 powyżej, rzetelnie odzwierciedlały prowizję, jaką niepowiązany przedstawiciel pobierałby za swoje usługi.

(782) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń POSVIET powtórzyło swój argument, według którego trzy przedsiębiorstwa handlowe – PIC Korea, PI Germany i PI Italy („grupa PI") – stanowiły jedną jednostkę gospodarczą. Przedsiębiorstwo przyznało, że w postępowaniach antydumpingowych koncepcję jednej jednostki gospodarczej stosowano w odniesieniu do przedsiębiorstwa handlowego powiązanego z producentem eksportującym, w przypadku którego realia gospodarcze stosunków pokazywały, że przedsiębiorstwo handlowe działało jako wewnętrzny dział eksportowy producenta. Przedsiębiorstwo powtórzyło swój argument w uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

(783) Przedsiębiorstwo twierdziło jednak, że fakt, iż POSVIET nie jest częścią domniemanej jednej jednostki gospodarczej, nie ma znaczenia w przedmiotowej sprawie, i odniosło się do unijnego prawa konkurencji, w którym uznano, że przedsiębiorstwo jest jednostką gospodarczą mogącą składać się z kilku odrębnych osób fizycznych lub prawnych. W tym przypadku test koncentruje się na jedności i kontroli gospodarczej, a nie na tym, czy jeden z podmiotów jest producentem. W tym względzie POSVIET argumentowało, że grupa PI jest jedną jednostką gospodarczą, ponieważ:

a) skonsolidowano sprawozdania finansowe grupy,

b) funkcje sprzedaży tych trzech przedsiębiorstw były koordynowane centralnie,

c) dwóch powiązanych importerów w Unii nie ustalało cen niezależnie,

d) dwóch powiązanych importerów w Unii utworzono z myślą pełnieniu funkcji, których nie mogło wykonywać PIC Korea.

(784) POSVIET stwierdziło, że nie sprzeciwia się odliczeniu kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych zarówno na podstawie art. 2 ust. 9, jak i art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, jednak sprzeciwiło się podwójnemu odliczeniu zysku.

(785) Zasugerowało również, że właściwe byłoby pojedyncze odliczenie skonsolidowanych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

(786) Wreszcie przedsiębiorstwo przypomniało, że zgodnie z wyrokiem w sprawie PT Musim Mas/Komisja ([141]), w przypadku gdy uznaje się, że producent i powiązane przedsiębiorstwo handlowe tworzą jedną jednostkę gospodarczą, nie można uznać, że przedsiębiorstwo handlowe wykonuje funkcje przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego.

(787) Komisja zbadała ten argument. W postępowaniach antydumpingowych pojęcie jednej jednostki gospodarczej jest faktycznie używane do opisania sytuacji, w których przedsiębiorstwo handlowe jest powiązane z producentem eksportującym, a realia gospodarcze tych stosunków pokazują, że przedsiębiorstwo handlowe działa jako wewnętrzny dział eksportowy producenta. Z definicji okoliczność ta nie stoi w sprzeczności z koncepcją przedsiębiorstwa w unijnym prawie konkurencji, chociaż należy zauważyć, że unijne prawo konkurencji nie ma zastosowania w dochodzeniach w sprawie ochrony handlu.

(788) Komisja zauważyła, że argument POSVIET dotyczący istnienia jednej jednostki gospodarczej obejmującej PIC Korea, PI German i PI Italy miał na celu zmianę sposobu stosowania dostosowań ceny eksportowej. Zasadniczo przedsiębiorstwo sprzeciwiło się domniemanemu podwójnemu odliczeniu hipotetycznego zysku na podstawie art. 2 ust. 9 i art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego lub zaproponowało alternatywnie odliczenie skonsolidowanych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych grupy PI na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego.

(789) W tym względzie Komisja przypomniała, że odliczenie kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz hipotetycznego zysku na podstawie art. 2 ust. 9 i art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, podczas gdy oba te elementy opierają się na tym samym rodzaju informacji, a mianowicie na kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych faktycznie poniesionych przez przedsiębiorstwa powiązane oraz zysku importera niepowiązanego, stanowi dwa odrębne działania.

(790) Zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego Komisja skonstruowała cenę eksportową na podstawie ceny, po której płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno zostały odsprzedane pierwszemu niezależnemu klientowi, ponieważ importerzy PI Germany i PI Italy byli powiązani z producentem eksportującym. Zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego wprowadzono dostosowanie w związku z wszystkimi kosztami poniesionymi między przywozem a odsprzedażą oraz w związku z osiągniętymi zyskami. Koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą obejmowały w tym przypadku koszty zgłoszone przez importerów w oparciu o transakcje oraz koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, których nie można było bezpośrednio powiązać z poszczególnymi transakcjami.

(791) Po ustaleniu zarówno ceny eksportowej, jak i wartości normalnej Komisja dokonała dostosowania ceny eksportowej do celów obiektywnego porównania zgodnie z art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego. Komisja ustaliła, że PIC Korea pełniło funkcje podobne do funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji i było wynagradzane za te funkcje za pomocą marży. Ponieważ płatności marży dokonywano między powiązanymi podmiotami, była ona zniekształcona tymi stosunkami. W związku z tym Komisja wykorzystała koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne poniesione przez PIC Korea oraz hipotetyczny zysk jako wskaźnik zastępczy prowizji, którą wypłacono by niezależnemu przedstawicielowi pełniącemu funkcje PIC Korea.

(792) W tym względzie POSVIET nie udowodniło, że podejście Komisji naruszało rozporządzenie podstawowe. Komisja była prawnie zobowiązana do odliczenia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku w celu skonstruowania ceny eksportowej zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Jeżeli chodzi o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego, przedsiębiorstwo nie zakwestionowało ustaleń Komisji, że PIC Korea pełniło funkcje podobne do funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji. Przedsiębiorstwo nie twierdziło również i nie przedstawiło dowodów na to, że PIC Korea działało jako wewnętrzny dział eksportowy POSVIET, w którym to przypadku dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego rzeczywiście nie byłoby właściwe.

([141]) Wyrok Trybunału z dnia 26 października 2016 r., PT Musim Mas/Komisja, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, pkt 41–42 i przytoczone tam orzecznictwo.

(793) W następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń POSVIET stwierdziło, że poziom zysku odliczonego na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do przedsiębiorstwa PIC KR przy sprzedaży bezpośrednio klientom niepowiązanym w Unii należało zmienić, aby odzwierciedlić ograniczone funkcje przedsiębiorstwa. W tym względzie przedsiębiorstwo odniosło się do wyroku w sprawie PT Musim Mas/Komisja ([142]), w którym Sąd wyjaśnił, że zastosowanie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego nie opiera się na istnieniu stosunków między przedsiębiorstwem handlowym a producentem eksportującym, lecz na funkcjach wykonywanych przez przedsiębiorstwo handlowe. Przedsiębiorstwo argumentowało, że poziom zysku należy dostosować do funkcji pełnionych przez przedsiębiorstwo handlowe, a nie do funkcji pełnionych przez importera.

(794) Ponadto przedsiębiorstwo POSVIET odniosło się do wytycznych OECD w sprawie cen transferowych ([143]), zgodnie z którymi „marża ceny odsprzedaży będzie zależała od poziomu działalności prowadzonej przez podmiot zajmujący się odsprzedażą. Ten poziom działalności może się znacznie różnić, od przypadku, w którym podmiot zajmujący się odsprzedażą świadczy jedynie minimalne usługi jako spedytor, do przypadku, w którym podmiot zajmujący się odsprzedażą ponosi pełne ryzyko własności wraz z pełną odpowiedzialnością i ryzykiem związanym z reklamą, marketingiem, dystrybucją i gwarantowaniem towarów, finansowaniem zapasów i innymi powiązanymi usługami. Jeżeli podmiot zajmujący się odsprzedażą w ramach transakcji między podmiotami powiązanymi nie prowadzi istotnej działalności handlowej, a jedynie przekazuje towary osobie trzeciej, marża ceny odsprzedaży może, w świetle pełnionych funkcji, być niewielka”.

(795) W tym względzie przedsiębiorstwo wskazało, że PIC Korea nie świadczy usług magazynowania ani odprawy celnej, ani nie zajmuje się bieżącym zarządzaniem relacjami z klientami w ramach kanału sprzedaży, za pomocą którego dokonuje sprzedaży bezpośrednio na rzecz niepowiązanych klientów w Unii.

(796) Przedsiębiorstwo powtórzyło argument przedstawiony w motywach 793–795 w swoich uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii nim objętych.

(797) Na wstępie Komisja zauważyła, że – wbrew twierdzeniu POSVIET – w wyroku w sprawie PT Musim Mas/Komisja ([144]) nie powiązano zysku wykorzystanego do ilościowego określenia dostosowania na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego z funkcjami wykonywanymi przez przedsiębiorstwo handlowe działające w charakterze przedstawiciela. To raczej samo dostosowanie jest związane z tymi funkcjami. W tym względzie Komisja przypomniała, że dostosowanie z tytułu prowizji na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego obejmuje dwa odrębne elementy: (i) rzeczywiste koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne powiązanego przedsiębiorstwa handlowego oraz (ii) hipotetyczny zysk niepowiązanego przedsiębiorstwa handlowego działającego w tym samym sektorze. Podczas gdy składnik dotyczący zysku służy jako wskaźnik zastępczy marży, jaką porównywalne niezależne przedsiębiorstwo handlowe uzyskałoby na wolnym rynku, składnik dotyczący kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych odzwierciedla rzeczywiste wydatki poniesione w związku z funkcjami, jakie wykonują powiązane przedsiębiorstwa handlowe. To właśnie dzięki temu ostatniemu elementowi, tj. rzeczywistym kosztom sprzedaży, kosztom ogólnym i administracyjnym, dostosowanie dokładnie odzwierciedla koszty wykonywanych funkcji.

(798) Komisja potwierdziła, że dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) rozporządzenia podstawowego zastosowane do wywozu do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstwa PIC Korea nie opierało się na istnieniu stosunków między POSVIET a PIC Korea, lecz na zaangażowaniu przedsiębiorstwa handlowego w kilku kanałach sprzedaży, za pomocą których przedsiębiorstwo handlowe wykonywało funkcje podobne do funkcji przedstawiciela pracującego na zasadzie prowizji. Istnienie tych stosunków przyczyniło się jednak do określenia poziomu dostosowania. Chociaż rzeczywiste koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne ponoszone przez PIC Korea zaakceptowano jako część dostosowania, nie można było uwzględnić zysku wygenerowanego przez sprzedaż, ponieważ na cenę zakupu wpływały stosunki między POSVIET a PIC Korea. W związku z tym jako odpowiedni wskaźnik zastępczy wykorzystano zysk importera niepowiązanego w Unii.

([142]) Wyrok Trybunału z dnia 26 października 2016 r., PT Musim Mas/Komisja, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, pkt 88.

([143]) OECD (2022), „OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022” [„Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych i administracji podatkowych dotyczące ustalania cen transferowych”], pkt 2.37. Dostępne pod adresem: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (ostatnie wyświetlenie dnia 7 września 2026 r.).

([144]) Wyrok Trybunału z dnia 26 października 2016 r., PT Musim Mas/Komisja, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, pkt 88.

(799) Ponadto przedsiębiorstwo twierdziło, że poziom zysku należało skorygować w dół, ponieważ przedsiębiorstwo wykonywało ograniczone funkcje w porównaniu z powiązanymi importerami w Unii i w tym względzie opierało się na wytycznych OECD w sprawie cen transferowych.

(800) Jeżeli chodzi o wytyczne OECD w sprawie cen transferowych, Komisja przypomniała, że opierają się one na „międzynarodowym standardzie w zakresie cen transferowych, który, jak uzgodniły państwa członkowskie OECD, powinny stosować grupy [przedsiębiorstw wielonarodowych] i administracje podatkowe do celów podatkowych" ([145]). Celem wytycznych OECD w sprawie cen transferowych nie jest przewidywanie, jaki zysk z odsprzedaży określonych towarów jest osiągalny lub uzasadniony na danym rynku w oparciu o funkcje wykonywane przez przedsiębiorstwo handlowe. Przypisywanie zysków w oparciu o funkcje wykonywane przez podmioty powiązane w tym kontekście służy zasadniczo jako zabezpieczenie przed przypisywaniem zysków przedsiębiorstwom, które pełnią niewiele funkcji, ale mają siedzibę w jurysdykcjach o niskich stawkach podatkowych.

(801) W każdym razie Komisja nie zgodziła się z twierdzeniem, że funkcje wykonywane przez PIC Korea były ograniczone w porównaniu z funkcjami dwóch powiązanych importerów w Unii. Ze względu na poufność szczegółową analizę ujawniono przedsiębiorstwu oddzielnie. W tym kontekście wytyczne OECD w sprawie cen transferowych, na których przedsiębiorstwo oparło swoją argumentację, zawierają przykłady sytuacji, w których funkcje przedsiębiorstwa handlowego uznaje się za ograniczone (minimalne usługi jako spedytora) i w których można oczekiwać znacznej, tj. wyższej marży (na przykład pełne ryzyko własności, pełna odpowiedzialność i ryzyko związane z reklamą, marketingiem, dystrybucją i gwarantowaniem towarów). Przedsiębiorstwo PIC Korea wyraźnie przejęło własność towarów podczas transportu morskiego i było odpowiedzialne za organizację sieci dystrybucji. Jego funkcji nie można zatem uznać za ograniczone. W związku z tym argument omówiony w motywie 797 został odrzucony.

3.6.6. *Marginesy dumpingu*

(802) W przypadku objętego próbą współpracującego producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.

(803) Na tej podstawie ostateczne średni ważony margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, wynosi 16,0 %.

(804) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonuje obliczenia średniej ważonej marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego. W przedmiotowej sprawie ostateczny margines dumpingu nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących jest taki sam jak w przypadku objętego próbą współpracującego producenta eksportującego, tj. 16,0 %.

(805) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Wietnamie Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych Eurostatu.

(806) Poziom współpracy w przedmiotowej sprawie jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił ponad 80 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustanowić margines dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie przedsiębiorstwa współpracującego, które zostało poddane indywidualnej analizie.

([145]) OECD (2022), „OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022 [„Wytyczne OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych" i administracji podatkowych dotyczące ustalania cen transferowych"], pkt 1.1. Dostępne pod adresem: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (ostatnie wyświetlenie dnia 7 września 2026 r.).

(807) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Przedsiębiorstwo	Ostateczny margines dumpingu (%)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	16,0
Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	16,0

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

(808) Produkt podobny był wytwarzany w okresie objętym dochodzeniem przez 22 producentów w Unii. Producenci ci reprezentują przemysł Unii w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

(809) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 31,5 mln ton, w tym produkcja na rynek sprzedaży wewnętrznej. Komisja ustaliła tę wartość na podstawie wszystkich dostępnych informacji dotyczących przemysłu Unii, a mianowicie zweryfikowanych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu otrzymanych od stowarzyszenia Eurofer, w miarę możliwości sprawdzonych przez porównanie ze zweryfikowanymi odpowiedziami udzielonymi na pytania zawarte w kwestionariuszu przez producentów unijnych objętych próbą.

(810) Jak zauważono w motywie 94, wybrano próbę trzech producentów unijnych. Ostateczna próba obejmowała ponad 24 % szacowanej całkowitej produkcji unijnej i 17 % szacowanej sprzedaży produktu podobnego na wolnym rynku w Unii oraz zapewniała odpowiednie pokrycie geograficzne.

(811) Ogólnie rzecz biorąc, przemysł Unii charakteryzuje się znacznym stopniem integracji pionowej. Znaczna część produkcji jest wykorzystywana na użytek własny do dalszego przetwarzania, natomiast pozostała część jest sprzedawana na wolnym rynku w bezpośredniej konkurencji z przywozem.

4.2. Określenie właściwego rynku unijnego

(812) W celu ustalenia, czy przemysł Unii doznał szkody, oraz w celu określenia konsumpcji i różnych wskaźników ekonomicznych dotyczących sytuacji przemysłu Unii Komisja zbadała, w jakim stopniu w analizie tej należy uwzględnić wykorzystanie produkcji przez sam przemysł Unii, w szczególności na potrzeby dalszego przetwarzania.

(813) Jak wskazano powyżej, przemysł Unii jest w dużej mierze zintegrowany pionowo, a produkt objęty dochodzeniem stanowi podstawowy materiał do produkcji różnych produktów rynku niższego szczebla o wyższej wartości, takich jak produkty galwanizowane i powlekane organicznie. Komisja stwierdziła więc, że znaczna część produkcji objętych próbą producentów unijnych była przeznaczona na użytek własny. W związku z tym konsumpcję własną i konsumpcję na wolnym rynku przeanalizowano oddzielnie.

(814) Rozróżnienie rynku sprzedaży wewnętrznej i wolnego rynku ma znaczenie dla analizy szkody, ponieważ produkty przeznaczone na użytek własny nie są narażone na bezpośrednią konkurencję ze strony przywozu, a ceny transferowe są określane w ramach grup zgodnie z różnymi politykami cenowymi. Natomiast produkcja przeznaczona na wolny rynek bezpośrednio konkuruje z przywozem produktu objętego dochodzeniem, a ceny są cenami wolnorynkowymi.

(815) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu Unii, Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno i ustaliła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny, czy do sprzedaży na wolnym rynku.

(816) Komisja zbadała niektóre wskaźniki gospodarcze odnoszące się do przemysłu Unii na podstawie danych dotyczących wolnego rynku. Wskaźniki te obejmują: wielkość sprzedaży i ceny sprzedaży na rynku unijnym; udział w rynku; wzrost; wielkość i ceny wywozu; rentowność; zwrot z inwestycji; oraz przepływy środków pieniężnych. Tam, gdzie było to możliwe i zasadne, ustalenia te zostały następnie porównane z danymi dotyczącymi rynku sprzedaży wewnętrznej, tak aby uzyskać pełny obraz sytuacji przemysłu Unii.

(817) Inne wskaźniki ekonomiczne można było jednak wymiernie zbadać jedynie poprzez odniesienie się do całkowitej działalności, w tym użytku własnego przemysłu Unii. Należą do nich: produkcja; moce produkcyjne i ich wykorzystanie; inwestycje; zapasy; zatrudnienie; wydajność; wynagrodzenia; oraz zdolność do pozyskania kapitału. Są one zależne od całej działalności, niezależnie od tego, czy produkcja jest przeznaczona na rynek sprzedaży wewnętrznej, czy też do sprzedaży na wolnym rynku.

4.3. **Konsumpcja w Unii**

4.3.1. *Konsumpcja własna na rynku unijnym (w tonach)*

(818) Komisja ustaliła wielkość unijnej konsumpcji własnej na podstawie ilości wykorzystanej na użytek własny i sprzedaży na wewnętrzne potrzeby na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie obrazujące unijną konsumpcję własną:

Tabela 25

Konsumpcja własna na rynku Unii (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja własna	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Indeks (2022 = 100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(819) Ustalono, że około 76 % unijnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno jest przeznaczone na rynek sprzedaży wewnętrznej, natomiast pozostałe 24 % jest sprzedawane na warunkach wolnorynkowych.

(820) Konsumpcja własna w UE wzrosła o około 4 % w latach 2022–2024, co odzwierciedlało stopniowy wzrost popytu wewnętrznego. Tendencja ta nie utrzymała się jednak, ponieważ konsumpcja spadła następnie o około 3,5 % w okresie objętym dochodzeniem w porównaniu z 2024 r., zasadniczo powracając do poziomu z 2022 r. Ogólnie rzecz biorąc w okresie badanym konsumpcja własna wykazywała jedynie ograniczone wahania, co wskazuje na stosunkowo stabilny popyt na rynku niższego szczebla w ramach działalności zintegrowanej pionowo.

4.3.2. *Unijna konsumpcja na wolnym rynku (w tonach)*

(821) Komisja ustaliła unijną konsumpcję na wolnym rynku na podstawie a) danych Eurofer dotyczących sprzedaży na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii, sprawdzonych przez porównanie z informacjami przekazanymi przez producentów unijnych objętych próbą; oraz b) przywozu do Unii ze wszystkich państw trzecich według danych Eurostatu. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie, obrazujące unijną konsumpcję na wolnym rynku:

Tabela 26

Konsumpcja w Unii na wolnym rynku (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja na wolnym rynku	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Indeks (2022 = 100)	*100*	*91*	*93*	*90*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu, producenci unijni objęci próbą, Eurostat.

(822) Konsumpcja na wolnym rynku znacznie spadła w okresie badanym. W pierwszym roku nastąpił spadek o 9 %. W kolejnym roku nastąpił umiarkowany wzrost o 2 %. Poprawa ta miała jednak charakter tymczasowy, ponieważ konsumpcja ponownie spadła o 3 punkty procentowe w okresie objętym dochodzeniem.

(823) Ogółem w okresie badanym odnotowano łączny spadek konsumpcji na wolnym rynku o 10 %. Spadek ten wynikał głównie ze spadku konsumpcji niższego szczebla, w szczególności w sektorze budowlanym i w niektórych zastosowaniach przemysłowych, które są kluczowymi rynkami zastosowań końcowych wyrobów stalowych.

(824) Ponadto niepewność makroekonomiczna i słabszy wzrost gospodarczy w kilku państwach członkowskich przyczyniły się do ostrożniejszych zachowań zakupowych wśród klientów, którzy opóźnili lub ograniczyli zamówienia oraz skupiali się przede wszystkim na redukcji zapasów. Doprowadziło to do zmniejszenia aktywności na rynku kasowym i zmniejszenia wolumenu transakcji w segmencie wolnego rynku.

4.3.3. *Całkowita konsumpcja*

(825) Całkowita konsumpcja (suma konsumpcji własnej i konsumpcji na wolnym rynku) kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 27

Całkowita konsumpcja w Unii (na wolnym rynku i na rynku sprzedaży wewnętrznej) (w tonach)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita konsumpcja w Unii	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Indeks (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu, producenci unijni objęci próbą, Eurostat.

(826) Całkowita konsumpcja w Unii utrzymywała się w okresie badanym na zasadniczo stabilnym poziomie, z niewielkimi wahaniami. W pierwszym roku nieznacznie spadła o 1 %. Następnie w kolejnym roku nastąpił jej niewielki wzrost o 3 punkty procentowe. Wzrost ten nie utrzymał się jednak, ponieważ konsumpcja spadła o 4 punkty procentowe w okresie objętym dochodzeniem.

(827) W okresie badanym ogólna konsumpcja utrzymywała się na zasadniczo stabilnym poziomie, z nieznacznym spadkiem o około 2 % między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Ta względna stabilność wynikała głównie z faktu, że konsumpcja własna pozostała zasadniczo stabilna, co częściowo złagodziło tendencję spadkową zaobserwowaną w konsumpcji na wolnym rynku, a tym samym złagodziło ogólny spadek popytu.

4.4. **Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie**

4.4.1. *Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie*

(828) Komisja zbadała, czy przywóz produktu pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

(829) Margines dumpingu ustalony w odniesieniu do przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, był powyżej progu *de minimis* określonego w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Wielkość przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. Udziały w rynku w okresie objętym dochodzeniem wynosiły od 3 % do 7 %.

(830) Warunki konkurencji między towarami przywożonymi po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a produktem podobnym były zbliżone. Jak zauważono w motywie 125, dochodzenie wykazało, że płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno sprzedawane przez producentów eksportujących i przemysł Unii mają te same podstawowe właściwości chemiczne i techniczne, a także te same podstawowe zastosowania. Ponadto przywożone towary konkurowały ze sobą, z przemysłem Unii oraz z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno wytwarzanymi w Unii, ponieważ ich sprzedaż odbywa się za pośrednictwem tych samych kanałów sprzedaży i na rzecz podobnych kategorii klientów.

(831) Dlatego też wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione, a przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, został dla celów ustalenia szkody zbadany w sposób łączny.

4.4.2. *Wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie*

(832) Komisja ustaliła wielkość przywozu na podstawie danych dostarczonych przez Eurostat. Udział w rynku został określony przez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją na wolnym rynku przedstawioną w tabeli 26.

(833) Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Tabela 28

Wielkość przywozu i udział w rynku

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
INDIE				
Wielkość przywozu z Indii (w tonach)	405 319	387 521	435 297	414 530
Indeks	*100*	*96*	*107*	*102*
Udział Indii w rynku (%)	5	5	6	6
JAPONIA				
Wielkość przywozu z Japonii (w tonach)	126 021	223 217	246 354	250 001
Indeks	*100*	*177*	*195*	*198*
Udział Japonii w rynku (%)	2	3	3	3
TAJWAN				
Wielkość przywozu z Tajwanu (w tonach)	293 280	440 907	574 505	499 836
Indeks	*100*	*150*	*196*	*170*
Udział Tajwanu w rynku (%)	4	6	8	7
TURCJA				
Wielkość przywozu z Turcji (w tonach)	448 012	228 046	417 253	334 885
Indeks	*100*	*51*	*93*	*75*
Udział Turcji w rynku (%)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
WIETNAM				
Wielkość przywozu z Wietnamu (w tonach)	48 282	115 405	157 386	187 767
Indeks	*100*	*239*	*326*	*389*
Udział Wietnamu w rynku (%)	1	2	2	3
PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE				
Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie (w tonach)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Indeks	*100*	*106*	*139*	*128*
Udział w rynku (%)	16	19	24	23

Źródło: Dane Eurostatu. Udział w rynku został określony przez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją na wolnym rynku przedstawioną w tabeli 24.

(834) W okresie badanym przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł ogółem, zarówno pod względem wielkości, o 28 %, jak i udziału w rynku, który osiągnął 23 % w okresie objętym dochodzeniem. Chociaż sytuacja w poszczególnych państwach, których dotyczy postępowanie, znacznie się różniła, ogólna tendencja wskazuje na silniejszą obecność tego przywozu na rynku unijnym.

(835) W 2023 r. wielkość przywozu wykazywała zróżnicowane zmiany. Przywóz z Indii nieznacznie spadł (-4 %), natomiast przywóz z Turcji gwałtownie spadł (-49 %). Natomiast przywóz z Japonii (+77 %), Tajwanu (+50 %) i Wietnamu (+139 %) znacznie wzrósł. W rezultacie wzrosła ogólna wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, czemu towarzyszył wzrost udziału w rynku z 16 % do 19 % (+3 punkty procentowe).

(836) W 2024 r. tendencja wzrostowa stała się bardziej wyraźna. Przywóz z Indii (+12 %), Japonii (+10 %) i Tajwanu (+30 %) nadal rósł, a przywóz z Turcji zanotował silny wzrost (+83 %) w porównaniu z niskim poziomem odnotowanym w 2023 r. Przywóz z Wietnamu również wzrósł (+36 %). Doprowadziło to do znacznego wzrostu ogólnej wielkości przywozu i znacznego wzrostu udziału w rynku do 24 % (+5 punktów procentowych).

(837) W okresie objętym dochodzeniem wielkość przywozu spadła w porównaniu z 2024 r., ale utrzymywała się znacznie powyżej poziomów z 2022 r. Przywóz z Indii umiarkowanie zmniejszył się (-5 %), doszło także do spadku przywozu z Tajwanu (-13 %) i Turcji (-20 %). Z kolei przywóz z Japonii (+1 %) i Wietnamu (+19 %) nadal rósł. Ogólnie rzecz biorąc, przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, utrzymywał się na wysokim poziomie, a udział w rynku zmniejszył się jedynie nieznacznie do 23 % (-1 punkt procentowy).

(838) W okresie badanym przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł, zarówno pod względem wielkości, jak i udziału w rynku. Wielkość przywozu wzrosła o 6 % w 2023 r., a następnie znacznie wzrosła o 31 % w 2024 r. Chociaż w okresie objętym dochodzeniem spadły one o 8 % w porównaniu z 2024 r., utrzymały się na poziomie o 28 % wyższym niż w 2022 r. Jednocześnie udział tego przywozu w rynku stale rósł z 16 % w 2022 r. do 19 % w 2023 r. i osiągnął 24 % w 2024 r., po czym nieznacznie spadł do 23 % w okresie objętym dochodzeniem. Ogólnie rzecz biorąc, pomimo nieznacznego spadku w okresie objętym dochodzeniem przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wykazywał silną tendencję wzrostową i znacznie wzmocnił swoją pozycję na rynku unijnym.

4.4.3. *Ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz podcięcie cenowe i zaniżanie cen*

(839) Komisja ustaliła ceny przywozu na podstawie danych Eurostatu.

(840) Średnia ważona cena przywozu do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Tabela 29

Ceny importowe (EUR/jednostka miary)

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
INDIE				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych	1 051	772	725	680
Indeks	*100*	*73*	*69*	*65*
JAPONIA				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych	1 021	802	777	718
Indeks	*100*	*79*	*76*	*70*
TAJWAN				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych	1 042	752	703	690
Indeks	*100*	*72*	*67*	*66*
TURCJA				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych	1 041	834	744	716
Indeks	*100*	*80*	*71*	*69*
WIETNAM				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych	1 166	757	708	667
Indeks	*100*	*65*	*61*	*57*
PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych	1 047	779	728	695
Indeks	*100*	*74*	*70*	*66*

Źródło: Dane Eurostatu.

(841) Ogółem średnia cena przywozu po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie badanym spadła o 34 %. Tę tendencję spadkową zaobserwowano w odniesieniu do każdego z państw, których dotyczy postępowanie, przy spadku cen wynoszącym od 30 % do 43 %, przy czym najbardziej wyraźny spadek odnotowano w przypadku Wietnamu, gdzie wyniósł on 43 %.

(842) Komisja określiła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie:

1) średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu, stosowanych przez objętych próbą producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów na rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen *ex-works*; oraz

2) odpowiednich średnich ważonych cen przywozu poszczególnych rodzajów produktu od współpracujących producentów z poszczególnych krajów na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustalonych na podstawie CIF (koszt, ubezpieczenie i fracht) z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi cło i koszty ponoszone po przywozie.

(843) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio dostosowanych oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów. Wynik porównania wyrażono jako odsetek teoretycznych obrotów objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem.

(844) W następstwie uwag dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń, które doprowadziły do zmian cen eksportowych w Japonii i Turcji, jak wyjaśniono odpowiednio w motywach 270 i 278 oraz 632 i 636, Komisja skorygowała marginesy podcięcia cenowego.

(845) W szczególności w odniesieniu do Nippon Steel, po przyjęciu argumentu, że jego ceny dla MISI i NST były zgodne z ceną wolnorynkową, Komisja nie ustaliła jego ceny eksportowej na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. Aby jednak ustalić cenę importową zastosowaną do obliczenia podcięcia cenowego i marginesu szkody, Komisja zastosowała przez analogię art. 2 ust. 9, ponieważ cena zgłoszona organom celnym nie była wiarygodna ze względu na istnienie stosunku wewnątrz grupy ([146]).

(846) W przedmiotowej sprawie w celu wyrównania ceny rynkowej dla niepowiązanego klienta z powrotem do poziomu handlu, na którym dokonuje się porównania (tj. ceny importowej bezpośrednio po odprawie celnej tego produktu na granicy UE), dokonano dostosowań ceny w odniesieniu do wszystkich kosztów poniesionych między przywozem a odsprzedażą, w tym kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, oraz w odniesieniu do osiągniętych zysków.

(847) Komisja oparła się na rzeczywistych kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych zgłoszonych przez powiązanych importerów. Marża zysku zastosowana do dostosowań wyniosła 2 %, jak wyjaśniono w motywie 630 powyżej. Na tej podstawie Komisja dokonała dostosowania z tytułu zysku poniesionego przez każdy podmiot powiązany w Unii zaangażowany w odsprzedaż pierwszemu niezależnemu klientowi unijnemu. W szczególności dowody zawarte w aktach sprawy wykazały, że przedsiębiorstwo B, w kontekście zakupu od MISEA na warunkach „dostarczone do miejsca z rozładunkiem" (DPU), pokryło koszty rozładunku w porcie Unii w momencie dostawy produktu objętego dochodzeniem. Na tej podstawie, wobec braku współpracy ze strony przedsiębiorstwa B, Komisja uznała, że oprócz MISEA przedsiębiorstwo B było również zaangażowane w proces przywozu. Z tego powodu Komisja zastosowała analogicznie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego zarówno do MISEA, jak i przedsiębiorstwa B.

(848) W swoich uwagach dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń rząd Japonii stwierdził, że przy konstruowaniu ceny eksportowej Komisja nie przedstawiła uzasadnienia dla odliczenia nadmiernej marży zysku w wysokości 2 % w odniesieniu do każdego podmiotu zaangażowanego w łańcuch sprzedaży. Chociaż argument wysunięto w odniesieniu do ceny eksportowej na potrzeby obliczenia dumpingu, w ramach którego Komisja nie dostosowała ceny eksportowej na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) po przyjęciu argumentu Nippon Steel dotyczącego ceny rynkowej przedstawionego w motywie 270, argument ten pozostał istotny dla obliczenia podcięcia cenowego i marginesu szkody.

(849) Komisja zauważyła, że dokonała dostosowania, stosując przez analogię art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, jak wyjaśniono w motywie 845 powyżej. Komisja nie mogła opierać się na zyskach osiągniętych przez powiązanych importerów, ponieważ uzyskano je na podstawie powiązanej sprzedaży i cen. Zysku importera niepowiązanego nie można było określić jako wskaźnika zastępczego w obecnym dochodzeniu, ponieważ żaden importer niepowiązany nie nawiązał współpracy. W związku z tym, jak wyjaśniono w motywie 847, Komisja oparła się na zysku ustalonym dla importera niepowiązanego w poprzednim dochodzeniu dotyczącym tego samego produktu. Ten zysk w wysokości 2 % stanowił wskaźnik zastępczy dla zysku importera w Unii wobec braku rozwiązań alternatywnych. Ponadto zysk w wysokości 2 % jest zgodny z marżą zysku pozostawioną przedsiębiorstwom handlowym w okresie objętym dochodzeniem, w związku z czym hipotetycznego zysku w wysokości 2 % nie można uznać za nadmierny. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

([146]) Sądy unijne konsekwentnie podtrzymują to podejście. Zob. np. wyrok Sądu z dnia 14 września 2022 r., Methanol Holdings (Trinidad) Ltd/Komisja Europejska, sprawa T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, pkt 63. Wyrok Trybunału z dnia 8 czerwca 2023 r., PAO Severstal i Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Komisja Europejska, C-747/21 P i C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, pkt 92.

Tabela 30

Marginesy podcięcia cenowego

Państwo	Przedsiębiorstwo	Marginesy podcięcia cenowego (%)
Indie	JSW Steel Limited	11
Japonia	Nippon Steel Corporation	12,5
Tajwan	Grupa CSC	9,2
Turcja	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	5,3
Wietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	10,7

(850) Rynek produktu objętego postępowaniem jest w dużej mierze uzależniony od cen, a konkurencja na rynku odbywa się głównie poprzez ustalanie cen. Ponadto ceny rynkowe są przejrzyste i łatwo dostępne. Dochodzenie wykazało, że jedynie ograniczona część sprzedaży odbywa się na podstawie umów długoterminowych, podczas gdy klienci zachowują możliwość zmiany dostawców na wysoce dynamicznym rynku.

(851) W tym kontekście marginesy podcięcia cenowego ustalone dla przywozu objętego postępowaniem uznano za znaczne i wynoszą one 11 % w przypadku Indii, 12,5 % w przypadku Japonii, 9,2 % w przypadku Tajwanu, 5,3 % i 13,4 % w przypadku Turcji oraz 10,7 % w przypadku Wietnamu.

(852) W toku dochodzenia wykazano ponadto, że ceny przemysłu Unii były obniżane przez tani przywóz pochodzący z państw, których dotyczy postępowanie, który charakteryzował się podobnymi tendencjami i strukturami handlu.

(853) Grupa NSC argumentowała również, że przy obliczaniu podcięcia cenowego i marginesu szkody Komisja powinna wziąć pod uwagę dłuższy czas dostawy w przypadku przywozu z Japonii. Przedsiębiorstwo to stwierdziło, że dostawa japońskich płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno do Unii zajmowała znacznie więcej czasu niż w przypadku płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno produkowanych w Unii, i zaproponowało dostosowanie ceny eksportowej o wartość pieniądza w czasie porównywalną z dodatkowym kosztem związanym z warunkami płatności.

(854) Margines szkody ustala się przez porównanie ceny eksportowej z niewyrządzającą szkody ceną przemysłu Unii na porównywalnych poziomach handlu. Jak zauważył Trybunał Sprawiedliwości w sprawie Hansol, „z łącznej lektury art. 1 ust. 1 i art. 3 ust. 2 rozporządzenia podstawowego wynika, że szkodę należy oceniać przy »wprowadzeniu do wolnego obrotu w Unii« produktu przywiezionego po cenach dumpingowych. W konsekwencji obliczenie podcięcia cenowego powinno być co do zasady dokonywane na poziomie przywozu towarów po cenach dumpingowych" ([147]). Innymi słowy, cenę *ex-works* stosowaną przez unijnych producentów produktów podobnych należy porównać z „[ceną przywozową] tuż po ocleniu tego produktu na granicy Unii" ([148]). Różnica w czasie dostawy nie wpływa na poziom handlu ani na cechy porównywanych produktów i w związku z tym nie wymaga dostosowania ceny eksportowej.

(855) Komisja uznała również, że zastosowana przez grupę NSC analogia do kosztów kredytu związanych z warunkami płatności faktury nie była właściwa. Koszty kredytu odzwierciedlają umowny warunek płatności uzgodniony przez strony i są bezpośrednio związane z warunkami transakcji. Natomiast czas potrzebny na dotarcie przywożonego produktu do Unii wynika z rozwiązań transportowych oraz logistycznych i nie stanowi warunku płatności. Dłuższy czas dostawy nie stanowi zatem warunku finansowania porównywalnego z okresem kredytowania przyznanym na podstawie warunków faktury.

(856) Argument ten został zatem odrzucony.

(857) Grupa NSC twierdziła również, że część jej wywozu stali DC01 wykorzystywano w budownictwie, podczas gdy większość stali DC01 sprzedawanej przez producentów unijnych była przeznaczona dla klientów z sektora motoryzacyjnego. Na tej podstawie grupa NSC stwierdziła, że podcięcie cenowe i zaniżanie cen należało oceniać wyłącznie w odniesieniu do unijnej sprzedaży w sektorze innym niż motoryzacyjny.

([147]) Komisja Europejska/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, dz. cyt., pkt 102.
([148]) Tamże, pkt 103, wyróżnienie własne.

(858) Komisja zauważyła, że podcięcie cenowe i zaniżanie cen określa się przez porównanie przywozu towarów po cenach dumpingowych z produktem podobnym przemysłu Unii, określonym na podstawie obiektywnych właściwości, a nie przez odniesienie do sektora, w którym działa nabywca. Porównania tego dokonuje się według poszczególnych PCN. Sama grupa NSC przyznała, że konkretny produkt jest dostarczany zarówno klientom z sektora budowlanego, jak i motoryzacyjnego; stanowi on zatem jeden produkt podobny w ramach jednego PCN. PCN ustala się na etapie wszczęcia postępowania na podstawie weryfikowalnych właściwości fizycznych i technicznych wpływających na cenę. Zastosowanie końcowe nie jest taką właściwością. Grupa NSC nie była w stanie określić żadnych wymiernych kryteriów technicznych, które umożliwiłyby oddzielenie produktów motoryzacyjnych od innych. Grupa NSC nie zidentyfikowała także żadnych mierzalnych właściwości odróżniających jej wywóz od odpowiadającej mu sprzedaży unijnej. Domniemane różnice w wymogach dotyczących identyfikowalności, certyfikacji lub kwalifikacji dotyczą warunków handlowych, a nie cech produktu. Zarówno klienci z sektora motoryzacyjnego, jak i klienci spoza sektora motoryzacyjnego są przemysłowymi użytkownikami końcowymi działającymi na tym samym poziomie handlu.

(859) Ponadto Komisja zauważyła, że nawet gdyby opis rynku grupy NSC był dokładny, a nie oparty na założeniach, szkoda nadal by wystąpiła. Przemysł Unii ponosi szkodę w przypadku sprzedaży, w ramach której konkuruje z tanim przywozem. Wyższe ceny uzyskane u innego klienta nie eliminują tej szkody. Gdy grupa NSC podcina cenę, producenci unijni albo tracą sprzedaż, albo obniżają jej cenę, a ta strata lub spadek cen stanowi szkodę. Podobnie zaniżanie cen oblicza się na podstawie kosztu według PCN, a nie według rodzaju klienta. Sektor nabywcy nie ma zatem wpływu na analizę zaniżania cen.

(860) Argument ten został zatem odrzucony.

4.5. **Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii**

4.5.1. *Uwagi ogólne*

(861) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł Unii obejmuje ocenę wszystkich wskaźników ekonomicznych oddziałujących na stan przemysłu Unii w okresie badanym.

(862) Jak wspomniano w motywie 92, w celu określenia potencjalnej szkody poniesionej przez przemysł Unii zastosowano kontrolę wyrywkową.

(863) W celu określenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi wskaźnikami szkody. Wskaźniki makroekonomiczne oceniono na poziomie całego przemysłu Unii. Ocenę oparto na informacjach przedstawionych przez skarżącego, które następnie porównano z danymi przedstawionymi przez producentów unijnych i dostępnymi statystykami publicznymi (Eurostatu). Analizę wskaźników mikroekonomicznych przeprowadzono na poziomie producentów unijnych objętych próbą. Oceny dokonano na podstawie pochodzących od nich informacji, które zostały należycie zweryfikowane. Oba zestawy danych uznano za reprezentatywne dla sytuacji gospodarczej przemysłu Unii.

a) Do wskaźników makroekonomicznych zalicza się: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost, zatrudnienie, wydajność, wielkość marginesu dumpingu oraz poprawę sytuacji po wcześniejszym dumpingu.

b) Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszty pracy, zapasy, rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału.

(864) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu Unii, Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej z produktem podobnym objętym dochodzeniem i ustaliła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny czy do sprzedaży na wolnym rynku. W przypadku niektórych wskaźników szkody dotyczących przemysłu Unii Komisja oddzielnie zbadała dane odnoszące się do wolnego rynku i dane odnoszące się do rynku sprzedaży wewnętrznej oraz przeprowadziła analizę porównawczą.

(865) Wskaźniki, które poddano ocenie, analizując w szczególności segment wolnego rynku, są następujące: sprzedaż, udział w rynku, cena jednostkowa, koszt jednostkowy, rentowność oraz przepływ środków pieniężnych. Inne wskaźniki ekonomiczne można było jednak wymiernie zbadać jedynie poprzez odniesienie się do całkowitej działalności, w tym użytku własnego przemysłu Unii.

(866) Te szersze czynniki obejmują produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, inwestycje, zwrot z inwestycji, zatrudnienie, produktywność, zapasy i koszty pracy. W odniesieniu do tych czynników Komisja może dokonać jedynie wnikliwej oceny, odnosząc się do całościowej działalności przemysłu Unii. Taka analiza jest zgodna z orzecznictwem sądów unijnych i WTO ([149]).

4.5.2. *Wskaźniki makroekonomiczne*

4.5.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

(867) Całkowita produkcja unijna, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 31

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość produkcji (w tonach)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Indeks (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Moce produkcyjne (w tonach)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Indeks (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Wykorzystanie mocy produkcyjnych (%)	68	69	71	72
Indeks (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(868) W okresie badanym wielkość produkcji unijnej utrzymywała się na stosunkowo stabilnym poziomie. W latach 2022–2024 wzrosła ona nieznacznie o 2 %, a następnie spadła w okresie objętym dochodzeniem, co doprowadziło do ogólnego marginalnego spadku o 1 % w okresie badanym.

(869) Moce produkcyjne wykazywały stałą tendencję spadkową w okresie badanym, zmniejszając się ogółem o 6 %. Moce produkcyjne spadły o 2 % w latach 2022–2023, utrzymywały się na stałym poziomie w 2024 r., a następnie spadły o kolejne 4 % w okresie objętym dochodzeniem. Spadek mocy produkcyjnych o 6 % w okresie badanym można wytłumaczyć niższymi oczekiwaniami dotyczącymi popytu w kontekście, w którym konsumpcja w Unii spadła o 10 %, co doprowadziło do zmniejszenia wielkości rynku. W odpowiedzi producenci unijni dostosowali swoją bazę produkcyjną do zmniejszonego popytu, w tym do wycofania mniej wydajnych lub innych niż konieczne mocy produkcyjnych, aby uniknąć nadwyżki mocy produkcyjnych i zapewnić bardziej efektywne wykorzystanie zasobów.

(870) W wyniku nieznacznego spadku mocy produkcyjnych w połączeniu ze stosunkowo stabilną wielkością produkcji wykorzystanie mocy produkcyjnych stale rosło w okresie badanym, z poziomu 68 % w 2022 r. do 72 % w okresie objętym dochodzeniem, co odpowiada wzrostowi o 5 %.

([149]) Wyrok z dnia 27 listopada 1991 r., Gimelec/Komisja, C-315/90, EU:C:1991:447, pkt 16–29. Sprawozdanie Organu Apelacyjnego WTO z 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, pkt 181–215.

4.5.2.2. Ilość sprzedaży i udział w rynku

(871) Ilość sprzedaży i udział przemysłu Unii w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 32

Ilość sprzedaży i udział w rynku

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość sprzedaży na wolnym rynku unijnym (w tonach)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Indeks (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Udział w rynku (%)	70	68	64	66
Indeks (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz dane Eurostatu.

(872) W okresie badanym wielkość sprzedaży przemysłu Unii na wolnym rynku stale spadała o 15 %, przy czym w latach 2022–2023 nastąpił gwałtowny spadek o 11 %, a następnie w kolejnych okresach nastąpił dalszy spadek o 3 punkty procentowe i o 1 punkt procentowy.

(873) Udział produkcji przemysłu Unii ogółem spadł w okresie badanym o 4 punkty procentowe. W latach 2022–2023 spadł on o 2 punkty procentowe, a w latach 2023–2024 o kolejne 4 punkty procentowe, a następnie wzrósł o 2 punkty procentowe w okresie objętym dochodzeniem.

(874) Ogólnie rzecz biorąc, spadek wielkości sprzedaży (-15 %) przewyższył spadek konsumpcji w Unii (-10 %), co wskazuje na utratę udziału w rynku unijnych producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w konsumpcji na wolnym rynku w Unii w okresie badanym.

4.5.2.3. Zatrudnienie i wydajność

(875) Zatrudnienie i wydajność kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 33

Zatrudnienie i wydajność

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Liczba pracowników (EPC)	9 298	9 006	9 013	8 598
Indeks	*100*	*97*	*97*	*92*
Wydajność (t/EPC)	3 409	3 520	3 594	3 665
Indeks	*100*	*103*	*105*	*108*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(876) W okresie badanym zatrudnienie w przemyśle Unii zmalało o 8 %. Zatrudnienie spadło o 3 % w latach 2022–2023, pozostało stabilne w 2024 r., a następnie spadło o kolejne 5 punktów procentowych w okresie objętym dochodzeniem. Spadek ten odzwierciedlał dostosowania do spadku sprzedaży i słabsze warunki rynkowe. Przemysł stopniowo zracjonalizował zatrudnienie poprzez działania mające na celu poprawę wydajności, w tym rezygnację z zastępowania odchodzących pracowników oraz restrukturyzację działalności produkcyjnej, aby dostosować koszty do zmniejszonego popytu.

(877) W okresie badanym wydajność wzrosła o 8 %. Zmiany wynikały przede wszystkim ze zmniejszenia zatrudnienia w połączeniu z zasadniczo stabilnym poziomem produkcji, co doprowadziło do wyższej produkcji na pracownika. Wzrost wydajności wynika zatem z poprawy efektywności osiągniętej dzięki restrukturyzacji i racjonalizacji zatrudnienia.

4.5.2.4. Wielkość marginesu dumpingu

(878) Wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł Unii był znaczny, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.

4.5.2.5. Wzrost

(879) W okresie badanym unijna konsumpcja na wolnym rynku spadła o 10 %. Spadek ten wynikał z dojrzałego charakteru rynku i ograniczenia działalności w kluczowych sektorach niższego szczebla, co wpłynęło na ogólny popyt. W szczególności brak wzrostu w budownictwie i niektórych zastosowaniach przemysłowych doprowadził do zmniejszenia konsumpcji produktu objętego postępowaniem.

(880) Wskaźniki wyników przemysłu Unii pokazują jednak, że miał on trudności z utrzymaniem swojej pozycji rynkowej. Chociaż produkcja pozostała zasadniczo stabilna (-1 %), sprzedaż na rynku unijnym znacznie spadła o 15 %, co spowodowało utratę udziału w rynku o 6 % (4 punkty procentowe). Oznacza to, że przemysł Unii nie tylko podążał za spadkiem konsumpcji, ale wręcz odnotował jeszcze większy spadek sprzedaży, osiągając tym samym gorsze wyniki w porównaniu z ogólną sytuacją na rynku.

(881) Spadek sprzedaży i udziału w rynku w kontekście malejącej konsumpcji pokazuje, że przemysł Unii nie osiągnął wzrostu ani w ujęciu bezwzględnym, ani względnym. Zamiast tego odnotował spadek obecności na rynku, który przewyższył ogólny spadek popytu.

(882) Ten brak wzrostu znajduje dalsze odzwierciedlenie w zmniejszeniu zatrudnienia o 8 %, co wskazuje na redukcję zdolności operacyjnych w odpowiedzi na pogarszającą się sytuację rynkową. Chociaż wydajność wzrosła o 8 %, a wykorzystanie mocy produkcyjnych o 5 % (4 punkty procentowe), wzrost ten odzwierciedla poprawę wydajności osiągniętą za sprawą redukcji zatrudnienia, zmniejszenia mocy produkcyjnych i restrukturyzacji, nie zaś dzięki ekspansji czy trwałemu wzrostowi.

(883) Na tej podstawie stwierdza się, że przemysł Unii nie odnotował wzrostu w okresie badanym. Pomimo działania na kurczącym się wolnym rynku, na którym odnotowano spadek konsumpcji o 10 %, spadek sprzedaży i udziału w rynku przemysłu Unii wskazuje na utratę siły konkurencyjnej i niezdolność do przełożenia wzrostu wydajności na wzrost rynku.

4.5.3. *Wskaźniki mikroekonomiczne*

4.5.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

(884) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży stosowane przez objętych próbą producentów unijnych wobec klientów niepowiązanych w Unii kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 34

Ceny sprzedaży w Unii

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena sprzedaży w Unii na wolnym rynku (w EUR/ jednostka miary)	[1 020–1 095]	[815–875]	[745–800]	[700–755]
Indeks	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Jednostkowy koszt produkcji (w EUR/ jednostka miary)	[900–975]	[820–890]	[720–780]	[690–750]
Indeks	*100*	*91*	*80*	*77*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(885) W powyższej tabeli przedstawiono zmiany jednostkowych cen sprzedaży na unijnym wolnym rynku w porównaniu z odpowiadającymi im jednostkowymi kosztami produkcji.

(886) W okresie badanym unijna konsumpcja na wolnym rynku wykazywała ogólną tendencję spadkową, odzwierciedlając pogarszające się warunki rynkowe w kontekście po pandemii COVID-19, przy słabym popycie wywierającym ciągłą presję na obniżanie cen, która nasiliła się od 2023 r. wraz ze spadkiem popytu na stal. W tych okolicznościach średnia jednostkowa cena sprzedaży przemysłu Unii znacznie spadła – o 20 % w latach 2022–2023, a następnie o kolejne 8 % w latach 2023–2024 i o dodatkowe 6 % w okresie objętym dochodzeniem w porównaniu z 2024 r. Ogółem oznacza to łączny spadek o 31 % między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem.

(887) W tych samych latach jednostkowy koszt produkcji również wykazywał tendencję spadkową, choć o innej strukturze. Koszty spadły o 9 % w latach 2022–2023 i bardziej gwałtownie o 12 % w latach 2023–2024. W okresie objętym dochodzeniem koszty spadły o kolejne 4 % w porównaniu z 2024 r. Łącznie odpowiada to ogólnemu spadkowi o 23 % między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem.

(888) Z porównania rok do roku wynika, że w pierwszym okresie (2022–2023) spadek cen sprzedaży (–20 %) był znacznie większy niż spadek kosztów (–9 %), co spowodowało znaczne zmniejszenie marż. W kolejnym roku (2023–2024), chociaż koszty spadły gwałtowniej niż ceny, nie było to wystarczające, aby zrekompensować wcześniejszy spadek marży. W okresie końcowym (2024–okres objęty dochodzeniem) zarówno ceny (–6 %), jak i koszty (–4 %) nadal spadały w podobnym tempie, co wskazuje, że przemysł Unii pozostawał pod stałą presją i nie był w stanie przywrócić swoich marż. Biorąc pod uwagę, że płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno są produktem towarowym, producenci unijni mieli ograniczone możliwości zróżnicowania swojej oferty, a w celu ograniczenia dalszej utraty udziału w rynku musieli dostosować się do spadku cen i odpowiednio obniżyć swoje ceny sprzedaży.

(889) Ogólnie rzecz ujmując, pomimo obniżenia kosztów gwałtowniejszy skumulowany spadek cen sprzedaży w porównaniu z kosztami doprowadził do strukturalnego pogorszenia rentowności w okresie objętym badaniem, ponieważ ceny zbliżyły się do poziomu kosztów i pozostały niewystarczające do zapewnienia trwałych zwrotów.

4.5.3.2. Koszty pracy

(890) Średnie koszty pracy objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 35

Średnie koszty pracy na pracownika

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Średnie koszty pracy na pracownika (w EUR)	[35 500–36 500]	[38 000–39 100]	[35 500–36 500]	[38 000–39 100]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*107*	*100*	*107*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(891) W okresie badanym średnie koszty pracy na pracownika wykazywały wahania, wzrastając o 7 % w latach 2022–2023, po czym powróciły w 2024 r. do poziomu porównywalnego z poziomem z 2022 r. i ponownie wzrosły o 7 % w okresie objętym dochodzeniem.

4.5.3.3. Zapasy

(892) Stan zapasów objętych próbą producentów unijnych kształtował się w okresie badanym następująco:

Tabela 36

Zapasy

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	[390 000-400 000]	[410 000-420 000]	[385 000-395 000]	[370 000-380 000]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako odsetek produkcji	[1–2]	[1–2]	[1–2]	[1–2]

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(893) Zapasy wzrosły w 2023 r., a następnie spadły w 2024 r. i dalej w okresie objętym dochodzeniem, co doprowadziło do ogólnego uszczuplenia o 5 % w okresie badanym. Zmiany te należy rozpatrywać w kontekście stosunkowo stabilnych poziomów produkcji i znacznego spadku sprzedaży.

(894) Tymczasowy wzrost zapasów w 2023 r. odzwierciedlał fakt, że sprzedaż spadła, podczas gdy produkcja pozostała stabilna. Ponieważ popyt rynkowy nadal się pogarszał, przemysł Unii następnie zmniejszył zapasy poprzez dostosowania w planowaniu produkcji i zarządzaniu zapasami.

4.5.3.4. Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

(895) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 37

Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Rentowność sprzedaży klientom niepowiązanym w Unii (w % obrotu ze sprzedaży)	[10–15]	[0–3]	[2–8]	[0–5]
Indeks	*100*	*3*	*37*	*18*
Przepływy środków pieniężnych (w EUR)	[400–450 mln]	[50–100 mln]	[100–150 mln]	[150–200 mln]
Indeks	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Inwestycje (w EUR)	[300–350 mln]	[400–450 mln]	[400–450 mln]	[400–450 mln]
Indeks	*100*	*141*	*136*	*133*
Zwrot z inwestycji (%)	[70–90]	[0–5]	[10–20]	[5–10]
Indeks	*100*	*1*	*19*	*9*

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

(896) Komisja określiła rentowność objętych próbą producentów unijnych, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom niepowiązanym w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży.

(897) Rentowność przemysłu unijnego znacząco spadła w okresie badanym. W 2022 r. przemysł Unii osiągnął solidny poziom zysku wynoszący [10–15 %]. W 2023 r. rentowność jednak gwałtownie spadła do poziomu zbliżonego do progu rentowności, co odzwierciedlało znaczną presję wynikającą z malejących cen sprzedaży i wciąż stosunkowo wysokich kosztów produkcji.

(898) W 2024 r. rentowność częściowo powróciła do poziomu jednocyfrowego, głównie ze względu na spadek kosztów jednostkowych, które spadały szybciej niż ceny sprzedaży. Pomimo tej poprawy poziom zysku utrzymywał się znacznie poniżej poziomu obserwowanego na początku okresu badanego.

(899) W okresie objętym dochodzeniem rentowność ponownie spadła do [0–5 %]. Chociaż zarówno ceny sprzedaży, jak i koszty nadal spadały, spadek cen przewyższył spadek kosztów, co negatywnie wpłynęło na marże.

(900) Ogólnie rzecz ujmując, rentowność wykazywała wyraźnie spadkową tendencję w okresie badanym, ulegając zmniejszeniu o ponad 10 punktów procentowych z [10–15 %] w 2022 r. do poziomu [0–5 %] w okresie objętym dochodzeniem. Zmiany te wskazują, że przemysł Unii nie był w stanie utrzymać zrównoważonego poziomu zysków oraz że jego sytuacja finansowa pozostała niestabilna pomimo pewnej tymczasowej poprawy.

(901) Przepływy środków pieniężnych netto określają zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Przepływy środków pieniężnych netto producentów unijnych objętych próbą wykazywały w okresie badanym bardzo zmienną, ale ogólnie spadkową tendencję. W latach 2022–2023 spadły one bardzo gwałtownie o 81 %. Następnie w 2024 r. nastąpiło częściowe odbicie (+71 %) i dalszy wzrost w okresie objętym dochodzeniem (+20 %), co wskazuje na pewną poprawę po początkowym załamaniu. Ogólnie rzecz biorąc, pomimo tego odbicia przepływy środków pieniężnych utrzymywały się jednak na poziomie o 61 % niższym niż w 2022 r. Spadek ten jest ściśle związany z wyraźnym spadkiem rentowności, który ograniczył wewnętrzną zdolność do generowania przepływów pieniężnych.

(902) Jeżeli chodzi o inwestycje, wydatki kapitałowe przemysłu Unii wzrosły w 2023 r. o około 41 % w porównaniu z 2022 r. Inwestycje spadły następnie o około 4 % w 2024 r. i o kolejne 2 % w okresie objętym dochodzeniem. Poziomy inwestycji w okresie objętym dochodzeniem utrzymywały się na poziomie o około 33 % wyższym niż w 2022 r., co wskazuje na początkowy wzrost działalności inwestycyjnej, po którym nastąpiło jej stopniowe spowolnienie. Inwestycje te były związane przede wszystkim z projektami w zakresie dekarbonizacji i zazieleniania.

(903) W tym względzie należy zauważyć, że inwestycje mogą pozostać stosunkowo wysokie pomimo niskiej rentowności ze względu na ich długoterminowy charakter oraz potrzebę utrzymania lub poprawy aktywów produkcyjnych. Spowolnienie wzrostu inwestycji w drugiej części okresu badanego odzwierciedla jednak rosnącą ostrożność i zmniejszone zaufanie do przyszłych warunków rynkowych.

(904) Jeżeli chodzi o wskaźnik zwrotu z inwestycji, w toku dochodzenia zbadano rentowność przemysłu Unii poprzez powiązanie zysku netto z wartością księgową netto inwestycji w okresie badanym. Wskaźnik ten jest istotny dla oceny zdolności przemysłu do generowania odpowiedniego zwrotu z kapitału zaangażowanego w produkcję produktu podobnego. Śledzenie zmian wskaźnika zwrotu z inwestycji daje zatem wgląd w atrakcyjność finansową i trwałość inwestycji w przemyśle Unii.

(905) Analiza wykazała, że wskaźnik zwrotu z inwestycji podlegał znacznym wahaniom w okresie badanym, od gwałtownego spadku o 99 % w 2023 r., przez nieznaczny wzrost w 2024 r., po ponowny spadek w okresie objętym dochodzeniem. Ogólnie rzecz biorąc, pomimo niewielkiego odbicia odnotowanego w połowie okresu, wskaźnik zwrotu z inwestycji pozostał niestabilny i znalazł się na znacznie niższym poziomie niż na początku okresu objętego postępowaniem. Zmiany te wskazują na pogorszenie stabilności zwrotów z inwestycji, co odzwierciedla ciągłą presję na wyniki finansowe przemysłu Unii.

(906) W okresie badanym producenci unijni objęci próbą odnotowali znaczne pogorszenie zdolności do pozyskiwania kapitału. Spadek ten wynikał przede wszystkim z pogorszenia się podstawowych wskaźników wyników finansowych, w szczególności ze znacznego spadku rentowności i znacznego spadku zdolności generowania przepływów środków pieniężnych.

(907) Spadek rentowności podważył zaufanie inwestorów i wyczerpał rezerwy wewnętrzne niezbędne do lewarowania finansowania zewnętrznego. Ponadto zmienność i ogólne pogorszenie przepływów środków pieniężnych osłabiły zdolność przemysłu do samofinansowania inwestycji, ograniczając tym samym jego elastyczność finansową. W związku z tym ogólne wyniki finansowe przemysłu Unii w okresie badanym negatywnie wpłynęły na jego zdolność kredytową i ograniczyły jego zdolność do pozyskiwania kapitału na korzystnych warunkach.

4.6. **Wnioski dotyczące szkody**

(908) Dochodzenie wykazało, że sytuacja przemysłu Unii znacznie się pogorszyła w okresie badanym. W tym czasie konsumpcja na wolnym rynku spadła o 10 %, zaś wielkość sprzedaży przemysłu Unii na wolnym rynku spadła o 15 %, co stanowiło spadek przewyższający spadek popytu. W rezultacie udział przemysłu Unii w wolnym rynku spadł z 70 % w 2022 r. do 66 % w okresie objętym dochodzeniem.

(909) Przemysł Unii nie był w stanie utrzymać poziomu cen w okresie badanym. Chociaż przemysł Unii obniżył swój jednostkowy koszt produkcji o 23 %, jego średnie ceny sprzedaży spadły bardziej gwałtownie – o 31 %. W rezultacie rentowność spadła z [10–15 %] w 2022 r. do [0–5 %] w okresie objętym dochodzeniem.

(910) Szkoda znalazła ponadto odzwierciedlenie w pogorszeniu się niektórych wskaźników finansowych. Przepływy środków pieniężnych zmniejszyły się o 61 %, a zwrot z inwestycji spadł o 91 % między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Pomimo tych niekorzystnych zmian inwestycje netto utrzymywały się na wysokim poziomie w całym okresie badanym i były o 33 % wyższe w okresie objętym dochodzeniem niż w 2022 r. Niemniej jednak gwałtowny spadek rentowności, zwrotu z inwestycji i przepływów środków pieniężnych negatywnie wpłynął na sytuację finansową przemysłu i jego zdolność do generowania wewnętrznych środków pieniężnych na przyszłe inwestycje.

(911) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że przemysł Unii poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Szkoda ta charakteryzowała się znacznym spadkiem sprzedaży i udziału w rynku na wolnym rynku, spadkiem cen oraz znacznym pogorszeniem sytuacji finansowej przemysłu, w szczególności pod względem rentowności, przepływów środków pieniężnych i zwrotu z inwestycji.

(912) Po ujawnieniu ustaleń producenci japońscy twierdzili, że spadek udziału przemysłu Unii w rynku z 70 % do 66 % był sam w sobie zbyt ograniczony, aby uzasadnić ustalenie istotnej szkody, zwłaszcza że przemysł Unii utrzymał znaczny udział w rynku. Twierdzili oni, że Komisja powinna ocenić zmiany udziału w rynku wraz z innymi istotnymi okolicznościami, w tym wzrostem wielkości sprzedaży eksportowej przemysłu Unii.

(913) Komisja uznała, że argumenty te nie podważają ustalenia dotyczącego istotnej szkody. Komisja zauważyła również, że badanie wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł Unii wymaga oceny wszystkich istotnych czynników gospodarczych, które wpływają na jego sytuację, oraz że żaden pojedynczy czynnik nie jest sam w sobie decydujący. Właściwym testem nie jest zatem to, czy którykolwiek wskaźnik, rozpatrywany oddzielnie, udowadnia szkodę, lecz to, czy łączna zmiana wskaźników wskazuje na pogorszenie sytuacji przemysłu Unii. Udział przemysłu Unii w rynku oceniono wraz z innymi istotnymi wskaźnikami szkody i nie rozpatrywano go oddzielnie. Komisja nie oparła się wyłącznie na zmniejszeniu udziału w rynku, ale oceniła go wraz ze zmianami innych istotnych wskaźników (takich jak wielkość sprzedaży, produkcja, wykorzystanie mocy produkcyjnych, ceny, koszty jednostkowe, rentowność, przepływy środków pieniężnych, zwrot z inwestycji, zatrudnienie i wydajność) oraz okoliczności, na które powoływali się producenci japońscy, w tym zmiany w sprzedaży eksportowej. Fakt, że przemysł Unii utrzymał znaczny udział w rynku, nie wyklucza sam w sobie ustalenia istotnej szkody, w szczególności w świetle pogorszenia się jego pozycji rynkowej i innych wskaźników jego sytuacji gospodarczej. Do celów oceny szkody właściwym kryterium nie jest bezwzględny poziom utrzymanego udziału w rynku, lecz zakres jego spadku w okresie badanym, w szczególności w kontekście rosnącej penetracji przywozu. Ponadto spadek z 70 % do 66 %, biorąc pod uwagę wielkość rynku unijnego, odpowiada za znaczną wielkość sprzedaży utraconej na rzecz przywozu towarów po cenach dumpingowych i nie można go uznać za nieistotny.

(914) Jeżeli chodzi o wzrost sprzedaży eksportowej, Komisja odniosła się do oceny wyników sprzedaży eksportowej producentów unijnych przedstawionej w sekcji 5.3.1 analizy związku przyczynowego. Wzrost sprzedaży eksportowej nie skompensował pogorszenia wyników przemysłu Unii na rynku unijnym, a zatem nie zmienił ustalenia dotyczącego istotnej szkody.

(915) Komisja stwierdziła zatem, że poziom udziału przemysłu Unii w rynku, jego spadek w okresie badanym oraz rozwój sprzedaży eksportowej nie zmieniły, indywidualnie ani łącznie, ogólnego ustalenia dotyczącego istotnej szkody.

(916) W związku z tym argumenty te odrzucono.

5. **ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY**

(917) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu Unii.

(918) Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu Unii. Komisja dopilnowała, aby ewentualne szkody spowodowane przez inne czynniki niż przywóz towarów po cenach dumpingowych z państwa, którego dotyczy postępowanie, nie były łączone z tym przywozem. Te czynniki to:

— Przywóz z pozostałych państw trzecich

— Wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych

— Wykorzystanie na użytek własny

— Pogorszenie koniunktury makroekonomicznej i spadek popytu sektorowego

— Zmiany cen energii

— Ramy regulacyjne UE

— Zmienność cen surowców

— Globalna nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stalowym

— Następstwa pandemii COVID-19 i niestabilność geopolityczna

5.1. Skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych

(919) Pogorszenie sytuacji gospodarczej przemysłu Unii zbiegło się w czasie ze znaczną i rosnącą penetracją rynku przez przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, który systematycznie podcinał ceny przemysłu Unii i doprowadził do tłumienia cen. W tym kontekście zmiany wielkości i cen przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, zobrazowane w tabelach 27 i 28, spowodowały obniżenie poziomów cen przemysłu Unii, co wskazuje na istnienie związku przyczynowego między oboma zjawiskami.

(920) Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł w okresie badanym o 28 %, z około 1,3 mln ton w 2022 r. do ponad 1,6 mln ton w okresie objętym dochodzeniem. Jednocześnie ich udział w rynku wzrósł z 16 % do 23 %, co odpowiada wzrostowi o 7 punktów procentowych. Ten wzrost wielkości przywozu towarów po cenach dumpingowych zbiegł się w czasie ze spadkiem udziału przemysłu Unii w rynku z 70 % do 66 %, co wskazuje, że wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wyparł sprzedaż przemysłu Unii.

(921) Zmiany rentowności przemysłu Unii w okresie badanym pokrywają się ze skutkami przywozu towarów po cenach dumpingowych. Rentowność gwałtownie spadła w 2023 r., ponieważ ceny sprzedaży spadły bardziej niż koszty produkcji. Chociaż w 2024 r. rentowność poprawiła się, ponieważ koszty produkcji spadały szybciej niż ceny sprzedaży, poprawa ta miała jedynie charakter tymczasowy, a rentowność utrzymywała się znacznie poniżej poziomu z 2022 r. W okresie objętym dochodzeniem rentowność ponownie spadła, ponieważ ceny sprzedaży nadal spadały szybciej niż koszty produkcji.

(922) Ponadto przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wywierał stałą presję na obniżenie cen na rynku unijnym. Średnie ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie, spadły o około 34 %, z 1 047 EUR za tonę w 2022 r. do 694 EUR za tonę w okresie objętym dochodzeniem. W całym okresie badanym ceny te utrzymywały się stale poniżej cen przemysłu Unii, którego średnie ceny sprzedaży spadły o około 31 %, z [1 020–1 095] EUR za tonę do [700–755] EUR za tonę. Utrzymująca się różnica cen między produktami przywożonymi a cenami przemysłu Unii wskazuje na ciągłe podcięcie cenowe i tłumienie cen. Ta presja cenowa ograniczyła zdolność przemysłu Unii do utrzymania poziomu cen adekwatnego do kosztów, przyczyniając się tym samym do zaobserwowanego pogorszenia rentowności.

(923) Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, poprzez znaczny wzrost wielkości, rosnący udział w rynku i stale niskie ceny znacznie niższe od cen przemysłu Unii, przyczynił się w istotny sposób do szkody poniesionej przez przemysł Unii. Połączenie zwiększonej penetracji przywozu i trwałego podcięcia cenowego ustanawia wyraźny związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych a pogorszeniem się sytuacji przemysłu Unii.

5.2. Przywóz z innych państw trzecich

(924) Ilość przywozu z pozostałych państw trzecich kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 38

Przywóz z pozostałych państw trzecich

Państwo		2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Korea	Wielkość (w tonach)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Indeks	*100*	*102*	*100*	*107*
	Udział w rynku (%)	5	5	5	6
	Średnia cena (EUR)	1 026	817	765	734
	Indeks	*100*	*80*	*75*	*72*

Państwo		2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Zjednoczone Królestwo	Wielkość (w tonach)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Indeks	*100*	*96*	*81*	*51*
	Udział w rynku (%)	3	4	3	2
	Średnia cena (EUR)	1 118	852	801	751
	Indeks	*100*	*76*	*72*	*67*
Ukraina	Wielkość (w tonach)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Indeks	*100*	*150*	*155*	*171*
	Udział w rynku (%)	1	2	2	2
	Średnia cena (EUR)	942	722	678	637
	Indeks	*100*	*77*	*72*	*68*
Reszta świata	Wielkość (w tonach)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Indeks	*100*	*45*	*26*	*27*
	Udział w rynku (%)	5	2	1	1
	Średnia cena (EUR)	1 118	986	914	884
	Indeks	*100*	*88*	*82*	*79*
Państwa trzecie ogółem, z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie	Wielkość (w tonach)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Indeks	*100*	*85*	*76*	*72*
	Udział w rynku (%)	14	13	11	11
	Średnia cena (EUR)	1 071	841	776	735
	Indeks	*100*	*79*	*72*	*69*

Źródło: Comext.

(925) W okresie badanym udział przywozu z Korei Południowej w rynku zwiększył się z 5 % do 6 %, podczas gdy udział przywozu z Ukrainy wzrósł z 1 % do 2 %. Natomiast udział w rynku przywozu ze Zjednoczonego Królestwa zmniejszył się z 3 % do 2 %, zaś przywozu z reszty świata – z 5 % do 1 %. Przywóz z innych państw trzecich objętych środkami antydumpingowymi, takich jak Chiny, również znacznie się zmniejszył, a ich udział w rynku zmniejszył się z 2 % do zera. Ogólnie rzecz ujmując, udział w rynku przywozu ze wszystkich państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie, zmniejszył się w okresie badanym z 14 % do 11 %.

(926) Komisja oceniła ponadto ogólne zmiany w przywozie z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie. Analiza ta wykazała, że przywóz ten zmniejszył się w okresie badanym, zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i pod względem udziału w rynku. Jego łączny udział w rynku zmniejszył się z 14 % w 2022 r. do 11 % w okresie objętym dochodzeniem. Średnie ceny importowe również obniżyły się z 1 071 EUR za tonę w 2022 r. do 735 EUR za tonę w okresie objętym dochodzeniem, co odpowiada spadkowi o około 31 %. Pomimo tego spadku średnia cena importowa tego przywozu z państw trzecich utrzymywała się powyżej średniej ceny importowej państw, których dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem. Zaobserwowany spadek cen odzwierciedlał zatem ogólną tendencję spadkową cen na rynku unijnym, a nie konkretny wpływ na ceny wynikający z przywozu z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie.

(927) Ich kurcząca się obecność na rynku unijnym potwierdza ponadto, że nie odgrywały one znaczącej roli w obserwowanych skutkach cenowych ani w utracie udziału w rynku przez przemysł Unii. Biorąc pod uwagę równoległą tendencję spadkową zarówno cen przywozu z innych państw trzecich, jak i cen przemysłu Unii, w połączeniu z faktem, że ceny w państwach trzecich w okresie objętym dochodzeniem utrzymywały się powyżej cen w państwach, których dotyczy postępowanie, a także z uwzględnieniem malejącego udziału przywozu w rynku, wydaje się, że przywóz z innych państw trzecich nie wywierał konkretnego lub dodatkowego skutku obniżającego ceny na rynku unijnym, który wykraczałby poza ogólną tendencję rynkową. Czynnik ten nie osłabił zatem związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(928) Po ujawnieniu ustaleń rząd Japonii argumentował, że wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, mógł wynikać ze zmiany źródeł zaopatrzenia w innych państwach trzecich, a nie ze wzrostu ogólnej presji, jaką wywierał przywóz na rynek unijny. W związku z tym przedsiębiorstwo zwróciło się do Komisji o uwzględnienie zmian w przywozie ze wszystkich państw trzecich przy ocenie skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz związku przyczynowego ze szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(929) Komisja uznała, że zmiany w przywozie z innych państw trzecich nie potwierdzają argumentu, że wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, odpowiadał jedynie za zastąpienie przywozu z innych źródeł. Jak wyjaśniono powyżej, udział w rynku przywozu z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie, zmniejszył się w okresie badanym z 14 % do 11 %. Jednocześnie udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł z 16 % do 23 %, podczas gdy udział przemysłu Unii zmniejszył się z 70 % do 66 %.

(930) Równoczesny wzrost udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz zmniejszenie udziału w rynku zarówno przemysłu Unii, jak i przywozu z innych państw trzecich nie wskazują zatem na zwykłą zmianę źródła przywozu. Rozwój sytuacji pokazuje raczej, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, zwiększył swoją obecność na rynku unijnym, podczas gdy inne źródła dostaw straciły udział w rynku.

5.3. **Wpływ pozostałych czynników**

5.3.1. *Wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych*

(931) Wielkość wywozu producentów unijnych kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 39

Sprzedaż eksportowa objętych próbą producentów unijnych

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita sprzedaż eksportowa (t)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Indeks (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Okres objęty dochodzeniem
Średnia cena jednostkowa (EUR/t)	[1 108–1 148]	[941–972]	[821–846]	[761–788]
Indeks (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Źródło: Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu dotyczącym wskaźników makroekonomicznych, odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu udzielone przez producentów unijnych objętych próbą.

(932) W okresie badanym łączna wielkość sprzedaży eksportowej producentów unijnych wzrosła o 10 % w latach 2022–2023 i o kolejne 14 % w latach 2023–2024. W okresie objętym dochodzeniem wielkość wywozu spadła o 11 % w porównaniu z 2024 r. Ogólnie rzecz biorąc, wielkość sprzedaży eksportowej była o 12 % wyższa w okresie objętym dochodzeniem niż w 2022 r.

(933) Dochodzenie wykazało, że wzrost wielkości wywozu wynikał głównie ze zwiększenia wywozu do Meksyku, Turcji i Stanów Zjednoczonych. Wzrost ten wynikał ze szczególnych okoliczności, w tym z ożywienia sprzedaży po rozwiązaniu problemów technicznych w obiektach producenta unijnego oraz korzystnych warunków rynkowych w niektórych miejscach przeznaczenia wywozu. Wzrost wywozu do Stanów Zjednoczonych nie został utrzymany. W związku z tym rozwój sytuacji nie odzwierciedlał ogólnej poprawy warunków na rynkach eksportowych.

(934) Jednocześnie średnie ceny eksportowe stale spadały w całym okresie badanym, spadając o około 31 % między 2022 r. a okresem objętym dochodzeniem. Oznacza to, że producenci unijni byli w stanie zwiększyć wielkość wywozu jedynie poprzez zaakceptowanie znacznie niższych cen, co odzwierciedla silną presję konkurencyjną na rynkach eksportowych.

(935) Komisja stwierdziła zatem, że wzrost wielkości wywozu wynikał ze szczególnych czynników rynkowych i czynników związanych z przedsiębiorstwami i nie odzwierciedlał ogólnej poprawy warunków na rynkach eksportowych. Wzrost sprzedaży eksportowej szedł w parze z wysiłkami przemysłu Unii zmierzającymi do wykorzystania jego znacznych wolnych mocy produkcyjnych poprzez poszukiwanie dodatkowych możliwości sprzedaży poza rynkiem unijnym. Sprzedaż eksportowa nie stanowiła jednak wystarczającego źródła zysku, aby mogła zrekompensować szkodę poniesioną przez przemysł Unii na rynku unijnym, a zatem nie osłabiła związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.3.2. *Konsumpcja własna*

(936) W okresie badanym konsumpcja własna w UE wzrosła o około 4 % w latach 2022–2024, a następnie spadła w okresie objętym dochodzeniem do poziomu z 2022 r. Ogólnie rzecz ujmując, konsumpcja własna utrzymywała się w okresie badanym na zasadniczo stabilnym poziomie, wykazując jedynie ograniczone wahania.

(937) Ten stosunkowo stabilny rozwój konsumpcji własnej wskazuje, że popyt wewnętrzny na rynku niższego szczebla wśród producentów zintegrowanych pionowo nie zmniejszył się znacząco w okresie badanym. Biorąc pod uwagę, że na konsumpcję własną przeznacza się większość produkcji unijnej (około 76 %), jej stabilność potwierdza, że szkody odnotowanej w segmencie wolnego rynku nie można przypisać znacznemu spadkowi popytu wewnętrznego. W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że konsumpcja własna nie osłabiła związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.3.3. *Pogorszenie koniunktury makroekonomicznej i spadek popytu sektorowego*

(938) Komisja zbadała również, czy zmiany makroekonomiczne i spadek popytu w kluczowych sektorach niższego szczebla przyczyniły się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. Popyt na produkt objęty postępowaniem jest ściśle związany z ogólnymi warunkami gospodarczymi i działalnością w sektorach takich jak budownictwo, motoryzacja, inżynieria mechaniczna i urządzenia gospodarstwa domowego, które łącznie odpowiadają za znaczną część konsumpcji.

(939) W okresie badanym warunki gospodarcze w Unii charakteryzowały się spowolnieniem działalności przemysłowej i słabszym popytem w kilku z tych sektorów niższego szczebla. W szczególności sektor budowlany ucierpiał z powodu zmniejszonych inwestycji i wyższych kosztów finansowania, natomiast sektory motoryzacyjny i maszynowy wykazywały oznaki spowolnienia związane z dostosowaniami strukturalnymi i niższą produkcją przemysłową. Zmiany te prawdopodobnie wywarły presję na spadek konsumpcji i przyczyniły się do stworzenia bardziej konkurencyjnego i wrażliwego na ceny otoczenia rynkowego.

(940) Ogólne spowolnienie gospodarcze zazwyczaj wpływa na wszystkich uczestników rynku. Mimo osłabienia popytu przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł zarówno pod względem wielkości, jak i udziału w rynku, podczas gdy przemysł Unii odnotował spadek udziału w rynku. Rozbieżność ta pokazuje, że makroekonomiczne i sektorowe czynniki popytu nie tłumaczą odnotowanej szkody.

(941) Komisja stwierdziła zatem, że chociaż zmiany makroekonomiczne i spadek popytu w sektorach niższego szczebla mogły mieć wpływ na ogólne otoczenie rynkowe, nie osłabiły one ustalonego związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.3.4. *Zmiany cen energii*

(942) Komisja zbadała również, czy zmiany cen energii, w szczególności utrzymujące się wysokie ceny energii elektrycznej i gazu, mogły przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. Koszty energii stanowią istotny składnik kosztów wytwarzania produktu objętego postępowaniem, a wahania cen energii elektrycznej i gazu mogą mieć istotny wpływ na strukturę kosztów sektorów energochłonnych.

(943) W okresie badanym rynki energii nadal charakteryzowały się utrzymującymi się podwyższonymi i zmiennymi cenami w porównaniu z poziomami historycznymi.

(944) Dochodzenie wykazało jednak, że w 2022 r., kiedy to ceny energii były znacznie wyższe niż w pozostałej części okresu badanego, producenci unijni byli w stanie wygenerować zrównoważony poziom rentowności. Było to możliwe, ponieważ producenci unijni byli w stanie przenieść wyższe koszty energii na użytkowników, utrzymując ceny sprzedaży na poziomie zgodnym z ich strukturą kosztów.

(945) Z kolei w 2023 r. i w całym okresie objętym dochodzeniem ceny energii spadły do poziomów znacznie poniżej poziomów obserwowanych w 2022 r. Presja cenowa wywierana przez przywóz towarów po cenach dumpingowych uniemożliwiła jednak przemysłowi Unii utrzymanie cen sprzedaży na poziomie wystarczającym do pokrycia jego kosztów, co doprowadziło do gwałtownego spadku rentowności. Podczas gdy koszty produkcji spadły o 23 %, średnie ceny sprzedaży spadły o 31 %, czyli o więcej niż można by uzasadnić samymi kosztami związanymi z energią. Ten rozdźwięk wskazuje, że spadek rentowności nie wynikał z rynków energii. Chociaż ceny energii wpływają na koszty produkcji, to czynnikiem decydującym o spadku rentowności była niezdolność przemysłu Unii do utrzymania poziomu cen w stosunku do kosztów. Ten spadek cen zbiegł się w czasie ze znacznym wzrostem udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, który stale podcinał ceny unijne. Obecność tego taniego przywozu uniemożliwiła przemysłowi Unii przeniesienie kosztów produkcji na klientów, co bezpośrednio przyczyniło się do pogorszenia rentowności, która spadła do niezrównoważonych poziomów.

(946) Komisja stwierdziła zatem, że chociaż zmiany kosztów energii i działania na rzecz efektywności wpłynęły na strukturę kosztów przemysłu Unii, nie osłabiają one ustalonego związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(947) Po ujawnieniu ustaleń producenci japońscy twierdzili, że wzrost i zmienność cen energii, w szczególności gazu i energii elektrycznej, w znacznym stopniu przyczyniły się do pogorszenia sytuacji przemysłu Unii. Odnieśli się do wyższych kosztów energii, jakie ponosili producenci unijni w porównaniu z producentami w innych regionach, oraz twierdzili, że Komisja nie doceniła ich wpływu na konkurencyjność przemysłu Unii. Ich zdaniem to wzrost kosztów energii, a nie przywóz z Japonii, wyjaśniał znaczną część zaobserwowanego pogorszenia się sytuacji.

(948) Komisja uznała, że argumenty te nie zmieniły przedstawionej powyżej oceny. Komisja wzięła pod uwagę zmiany cen energii i ich wpływ na strukturę kosztów przemysłu Unii. Jak wyjaśniono powyżej w motywach 942–945, ceny energii były jednak znacznie wyższe w 2022 r., kiedy to przemysł Unii był w stanie utrzymać zrównoważony poziom rentowności, natomiast ceny energii następnie spadły, a rentowność przemysłu Unii gwałtownie się pogorszyła. Ponadto spadek kosztów produkcji był znacznie wyższy, niż można było wyjaśnić zmianami kosztów energii, podczas gdy ceny sprzedaży w dalszym ciągu spadały.

(949) Komisja uznała zatem, że zmiany cen energii, do których odnieśli się producenci japońscy, nie mogły wyjaśnić pogorszenia sytuacji przemysłu Unii odnotowanego w okresie badanym i nie osłabiły związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii. Argument ten został zatem odrzucony.

5.3.5. *Ramy regulacyjne UE*

(950) Niektóre strony twierdziły, że źródłem szkody były ramy regulacyjne UE.

(951) Przemysł Unii działa w otoczeniu strukturalnym, które wiąże się ze znacznymi obowiązkami w zakresie zgodności regulacyjnej i istotnymi wymogami inwestycyjnymi związanymi z trwającą transformacją w kierunku obniżenia emisyjności. Czynniki te stanowią część długoterminowego środowiska operacyjnego Unii i różnią się od warunków, w jakich działają producenci w państwach trzecich o mniej rygorystycznych ramach regulacyjnych i mniejszych obciążeniach związanych z przestrzeganiem przepisów. Te warunki strukturalne mają jednak charakter stały i występowały przez cały okres badany. W związku z tym nie tłumaczą one pogorszenia sytuacji gospodarczej przemysłu Unii odnotowanego w okresie badanym.

(952) Dochodzenie wykazało, że pogorszenie wyników przemysłu Unii zbiegło się ze wzrostem taniego przywozu towarów po cenach dumpingowych, co wywarło stałą presję na obniżenie unijnych cen sprzedaży i wymusiło dostosowanie cen w celu złagodzenia dalszej utraty udziału w rynku. Ten spadek cen spowodował pogorszenie wielu wskaźników szkody, w tym rentowności, wielkości sprzedaży, udziału w rynku, zatrudnienia, mocy produkcyjnych i przepływów środków pieniężnych.

(953) Chociaż ramy kosztów strukturalnych stanowią część ogólnego poziomu kosztów ponoszonych przez przemysł Unii, nie zerwały one związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a stwierdzoną istotną szkodą. Czas i skala szkody są raczej spójne ze zmianami wielkości przywozu towarów po cenach dumpingowych i polityką cenową, a nie ze stabilnymi i długotrwałymi warunkami kosztowymi.

(954) Na tej podstawie stwierdza się, że istotna szkoda poniesiona przez przemysł unijny została spowodowana przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, oraz że ramy kosztów strukturalnych, rozpatrywane oddzielnie lub w połączeniu z innymi czynnikami, nie osłabiły ustalonego związku przyczynowego.

5.3.6. *Zmienność cen surowców*

(955) Komisja zbadała również, czy wahania cen surowców, w tym rudy żelaza, węgla koksowego, złomu i pierwiastków stopowych, mogły przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. Surowce te stanowią znaczną część struktury kosztów w produkcji stali, a ich ceny podlegają wahaniom wynikającym z globalnych warunków podaży i popytu, kosztów energii i zmian geopolitycznych.

(956) W okresie badanym rynki surowców charakteryzowały się raczej znacznymi wahaniami cen niż jednolitą tendencją. Ceny rudy żelaza i węgla koksowego charakteryzowały się okresową zmiennością, podczas gdy ceny złomu i stopów podlegały również cyklicznym zmianom związanym ze światowym popytem na stal i regionalnymi ograniczeniami podaży. Taka zmienność może prowadzić do krótkoterminowego wzrostu kosztów produkcji i niepewności w planowaniu kosztów dla producentów.

(957) Zmiany te mogły przyczynić się do wahań jednostkowych kosztów produkcji przemysłu Unii i wpłynąć na przewidywalność kosztów. Takie zmiany kosztów mają jednak zazwyczaj wpływ na wszystkich producentów stali na całym świecie i same w sobie nie tłumaczą konkretnego pogorszenia pozycji rynkowej przemysłu Unii.

(958) W szczególności, pomimo zmienności kosztów surowców do produkcji, przemysł Unii był w stanie obniżyć swój ogólny jednostkowy koszt produkcji o 23 % w okresie badanym, co świadczy o wysiłkach zmierzających do złagodzenia presji związanej z kosztami surowców poprzez zwiększenie wydajności i dostosowania operacyjne.

(959) Ta dynamika kosztów nie przełożyła się jednak na poprawę wyników finansowych, ponieważ średnie ceny sprzedaży spadły o około 31 %, co było spowodowane utrzymującą się presją cenową ze strony przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Rozbieżność ta wskazuje, że zmienność cen surowców nie spowodowała wzrostu cen na rynku unijnym.

(960) Komisja stwierdziła zatem, że chociaż wahania cen surowców mogły wpłynąć na stabilność kosztów produkcji, nie osłabiły one ustalonego związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.3.7. *Globalna nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stalowym*

(961) Komisja zbadała również, czy globalna nadwyżka mocy produkcyjnych w sektorze stalowym mogła przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. Przemysł stalowy charakteryzuje się utrzymującą się strukturalną nadwyżką mocy produkcyjnych na poziomie globalnym, która zwykle wywiera presję na obniżenie cen poprzez nasiloną konkurencję międzynarodową i zwiększoną dostępność wielkości wywozu.

(962) W szczególności znaczna nadwyżka mocy produkcyjnych w Chinach przyczyniła się do zwiększenia presji konkurencyjnej na światowych rynkach stali. Miało to wpływ na międzynarodowe przepływy handlowe i warunki rynkowe, także w Unii.

(963) W tym kontekście globalna nadwyżka mocy produkcyjnych może wpływać na dynamikę rynku poprzez zwiększoną dostępność tanich produktów eksportowych, co z kolei może zaostrzyć konkurencję cenową i wpłynąć na panujące poziomy cen na rynkach importujących. Te warunki strukturalne są zatem istotne jako podstawowy czynnik zrozumienia globalnych przepływów handlowych wyrobów ze stali.

(964) Istnienie globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych nie zmienia jednak wniosków dotyczących związku przyczynowego. W okresie badanym przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie zwiększył swoją obecność na rynku unijnym, przy czym jego łączny udział w rynku wzrósł z 16 % do 23 %, a jednocześnie utrzymywał się na stale niskim poziomie cenowym. Komisja uznała zatem, że globalna nadwyżka mocy produkcyjnych stanowiła część ogólnego otoczenia rynkowego, ale nie naruszyła związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(965) Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, był systematycznie wyceniany poniżej cen przemysłu Unii i wywierał stałą presję na obniżanie cen unijnych, przy czym średnie ceny importowe spadły w okresie badanym o około 34 %. Wskazuje to, że wszelkie skutki wynikające z globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych, w tym efekt wypierania powodowany przywozem z Chin, były przenoszone i wzmacniane przez przywóz po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie.

(966) Ponadto zróżnicowane wyniki innych dostawców z państw trzecich, których udział w rynku spadł z 14 % do 11 %, potwierdzają, że szkody nie można wyjaśnić wyłącznie ogólnymi uwarunkowaniami dotyczącymi mocy produkcyjnych, lecz jest ona związana z konkretnymi tendencjami w zakresie wielkości i cen przywozu po cenach dumpingowych.

(967) Komisja stwierdziła zatem, że chociaż globalna nadwyżka mocy produkcyjnych stanowiła istotne czynniki strukturalne, nie osłabiła ona ustalonego związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(968) Po ujawnieniu ustaleń producenci japońscy twierdzili ponadto, że trudności przemysłu Unii należy rozpatrywać w kontekście globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych w sektorze stalowym i subsydiowanej produkcji w państwach trzecich. Stwierdzili oni, że czynników tych nie można przypisać Japonii, która zmniejszyła swoje moce produkcyjne w sektorze stalowym i współpracowała z Unią w celu rozwiązania problemu globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych. W związku z tym zwrócili się do Komisji o ponowne rozpatrzenie oceny związku przyczynowego między przywozem z Japonii a szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(969) Komisja uznała, że argumenty te nie zmieniają wniosków przedstawionych powyżej. Jak wyjaśniono w motywach 961–966, Komisja zbadała potencjalny wpływ globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na przemysł Unii i stwierdziła, że chociaż stanowiła ona istotny czynnik strukturalny, nie osłabiła związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

(970) Fakt, że Japonia zmniejszyła swoje moce produkcyjne w zakresie produkcji stali lub współpracowała z Unią w celu rozwiązania problemu globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych, nie zmienił tej oceny, w szczególności w świetle ustalenia Komisji, że przywóz z Japonii odbywał się po cenach dumpingowych i przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. W związku z powyższym Komisja odrzuciła ten argument.

5.3.8. *Następstwa pandemii COVID-19 i niestabilność geopolityczna*

(971) Podobnie Komisja zbadała, czy następstwa pandemii i zakłócenia geopolityczne, w tym skutki COVID-19, konfliktów zbrojnych, sankcji i niestabilności regionalnej, mogły przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.

(972) Chociaż takie zdarzenia mogły mieć wpływ na globalne łańcuchy dostaw i spowodować tymczasowe zakłócenia popytu i logistyki, ich skutki miały charakter ogólny i dotykały wszystkich uczestników rynku.

(973) W każdym razie nie wyjaśniają one rozbieżnych wyników rynkowych zaobserwowanych w okresie badanym, w szczególności wzrostu udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, przy jednoczesnym spadku przywozu z innych państw trzecich.

(974) Ponadto ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, utrzymywały się stale poniżej cen przemysłu Unii, wywierając tym samym stałą presję na obniżanie cen unijnych niezależnie od jakichkolwiek zmian związanych z pandemią lub zmian geopolitycznych.

(975) W związku z tym Komisja stwierdziła, że czynniki te nie osłabiły związku przyczynowego ustalonego między przywozem po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii.

5.4. **Wnioski w sprawie związku przyczynowego**

(976) Ustalono, że zachodzi związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, z jednej strony a istotną szkodą poniesioną przez przemysł Unii z drugiej strony. Istniała wyraźna zbieżność w czasie między wzrostem wielkości przywozu towarów po malejących i zaniżonych cenach sprzedaży a pogorszeniem się sytuacji gospodarczej przemysłu Unii, co stało się szczególnie widoczne w okresie badanym.

(977) W obliczu silnej presji cenowej ze strony przywozu towarów po cenach dumpingowych przemysł Unii był zmuszony obniżyć swoje ceny, aby złagodzić dalszą utratę udziału w rynku, co negatywnie wpłynęło na jego wyniki finansowe. Ta korekta cen w dół spowodowała pogorszenie się wielu wskaźników szkody, takich jak rentowność, wielkość sprzedaży, udział w rynku, zatrudnienie, moce produkcyjne i przepływy środków pieniężnych.

(978) Komisja zbadała inne czynniki, które mogły przyczynić się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. Obejmowały one między innymi wyniki wywozu producentów unijnych, zmiany popytu, wahania kosztów materiałów do produkcji oraz przywóz z państw trzecich nieobjętych środkami.

(979) Chociaż niektóre z tych czynników mogły mieć ograniczony wpływ na sytuację przemysłu Unii, ustalono, że żaden z nich nie zerwał związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą. Czynniki te, rozpatrywane indywidualnie lub łącznie, nie osłabiły szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych.

(980) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, wyrządził istotną szkodę przemysłowi Unii oraz że żadne inne czynniki nie mogły osłabić ustalonego związku przyczynowego.

(981) W swoich uwagach po ujawnieniu ustaleń producenci japońscy twierdzili ponadto, że przemysł Unii powinien zająć się problemami strukturalnymi w zakresie konkurencyjności, w tym wydajnością produkcji i nadwyżką mocy produkcyjnych, a nie polegać na ciągłej ochronie taryfowej.

(982) Komisja uznała, że argumentów przedstawionych przez japońskich producentów nie poparto ustaleniami dochodzenia. Jak wskazano w motywie 869, moce produkcyjne przemysłu Unii spadły w okresie badanym o 6 %. Spadek ten odzwierciedlał dostosowanie bazy produkcyjnej do zmniejszenia konsumpcji w Unii, w tym wycofanie mniej wydajnych lub innych niż konieczne mocy produkcyjnych, aby uniknąć nadwyżki mocy produkcyjnych i zapewnić bardziej efektywne wykorzystanie zasobów.

(983) Komisja wzięła również pod uwagę inwestycje, jakich dokonał przemysł Unii w celu utrzymania i modernizacji zakładów produkcyjnych, w tym inwestycje mające na celu poprawę efektywności środowiskowej i wspieranie przejścia na bardziej ekologiczną produkcję. Inwestycje te są niezbędne do utrzymania bazy produkcyjnej oraz dostosowania jej do zmieniających się wymogów regulacyjnych i technologicznych unijnego sektora stalowego. Nie można ich zatem uznać za dowód na to, że przemysł Unii nie zdołał zająć się kwestią swojej konkurencyjności strukturalnej.

(984) Komisja nie stwierdziła zatem, że szkoda, jaką poniósł przemysł Unii, wynikała z braku uwzględnienia jego mocy produkcyjnych lub wydajności. Argumenty dotyczące konkurencyjności strukturalnej nie podważyły zatem dokonanej przez Komisję oceny szkody i związku przyczynowego. Argument ten został zatem odrzucony.

6. **POZIOM ŚRODKÓW**

(985) W celu określenia poziomu środków Komisja zbadała, czy cło niższe od marginesu dumpingu będzie wystarczające do usunięcia szkody dla przemysłu Unii spowodowanej przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.

6.1. **Margines szkody**

(986) Szkoda zostałaby usunięta, gdyby przemysł Unii był w stanie osiągnąć zysk docelowy dzięki sprzedaży po cenie docelowej w rozumieniu art. 7 ust. 2c i 2d rozporządzenia podstawowego.

(987) Zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego przy ustalaniu zysku docelowego Komisja wzięła pod uwagę następujące czynniki: poziom rentowności przed wzrostem przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, poziom rentowności potrzebny do pokrycia pełnych kosztów i inwestycji, działalności badawczo-rozwojowej i innowacji oraz poziom zyskowności spodziewany w normalnych warunkach konkurencji. Taka marża zysku nie powinna być niższa niż 6 %.

(988) Komisja uznała, że rentowność osiągnięta przez przemysł Unii w okresie badanym nie była reprezentatywna ze względu na silną presję cenową spowodowaną tanim przywozem z państw, których dotyczy postępowanie. Komisja zauważyła również, że przemysł stalowy działał w okresie badanym w warunkach zmienności strukturalnej, charakteryzujących się wahaniami cen surowców i energii oraz utrzymującą się globalną nadwyżką mocy produkcyjnych.

(989) Komisja uznała ponadto, że nie było możliwe ustalenie reprezentatywnego zysku docelowego na podstawie lat bezpośrednio poprzedzających okres objęty dochodzeniem, ponieważ na sytuację w tych latach miały wpływ albo przywóz towarów po cenach dumpingowych z innych państw, w szczególności z Chin, albo wyjątkowa sytuacja rynkowa. Na przykład na sytuację w latach 2020 i 2021 poważnie wpłynęła pandemia COVID-19 i następujące po niej ożywienie gospodarcze, co doprowadziło do wyjątkowych warunków rynkowych, których nie można było uznać za reprezentatywne dla normalnej konkurencji. Komisja uznała również, że lata, w których przemysł ponosił straty, nie mogą służyć jako odpowiedni punkt odniesienia do określenia uzasadnionego zysku docelowego.

(990) Komisja zbadała również rentowność osiągniętą przez unijny przemysł płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w 2018 r., jak określono w rozporządzeniu wykonawczym (UE) 2022/2068. Komisja uznała jednak, że rok 2018 był okresem, w którym miały miejsce wyjątkowe okoliczności, w tym wprowadzenie środków ochronnych oraz skutki środków przyjętych przez USA na podstawie sekcji 232, co doprowadziło do znaczących zakłóceń na rynku i przesunięcia handlu. W związku z tym rentowności osiągniętej w 2018 r. nie można było uznać za wystarczająco reprezentatywną do ustalenia zysku docelowego w obecnym dochodzeniu.

(991) W związku z tym Komisja zbadała wcześniejsze okresy reprezentatywne. W szczególności w pierwotnym dochodzeniu w sprawie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno Komisja stwierdziła, że rok 2008 był ostatnim rokiem o normalnych warunkach konkurencji, i ustaliła zysk docelowy na poziomie 9,9 % na podstawie średniej ważonej rentowności osiągniętej przez przemysł Unii w tym roku.

(992) W związku z powyższym Komisja uznała, że marża zysku w wysokości 9,9 % stanowi rozsądny i wystarczająco uzasadniony poziom rentowności, który przemysł Unii mógłby osiągnąć w normalnych warunkach konkurencji w przypadku braku przywozu towarów po cenach dumpingowych. Podstawowy zysk ustalono zatem na poziomie 9,9 %.

(993) Przemysł Unii stwierdził, że jego poziom inwestycji, badań i rozwoju oraz innowacji w okresie badanym byłby nieco wyższy w normalnych warunkach konkurencji. Komisja zweryfikowała informacje przekazane podczas wizyt weryfikacyjnych, w tym wewnętrzne plany inwestycyjne, dokumenty zarządcze i dokumentację finansową. Dochodzenie potwierdziło, że na niektóre wydatki związane z badaniami i innowacjami w przemyśle miała wpływ szkoda ponoszona przez przemysł Unii. Na podstawie zweryfikowanych informacji Komisja odpowiednio dostosowała zatem zysk docelowy. Wynikające z tego dostosowanie wyniosło do 0,07 % w zależności od producenta objętego próbą.

(994) W związku z tym zysk docelowy ustalony w niniejszym dochodzeniu zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego wyniósł do 9,97 %, w zależności od sytuacji każdego producenta objętego próbą.

(995) Na tej podstawie Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego dla przemysłu Unii, stosując odpowiednią docelową marżę zysku do kosztu produkcji ponoszonego przez objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem.

(996) Na koniec, zgodnie z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego, Komisja oceniła przyszłe koszty wynikające z wielostronnych umów środowiskowych i protokołów do tych umów, których Unia jest stroną, które to koszty przemysł Unii poniesie w okresie stosowania środka zgodnie z art. 11 ust. 2. Na podstawie przedłożonych informacji popartych narzędziami sprawozdawczymi i prognozami przedsiębiorstw Komisja ustaliła dodatkowy koszt wynoszący do 7,78 EUR za tonę – w zależności od sytuacji poszczególnych producentów objętych próbą – w porównaniu z kosztem przestrzegania tych konwencji w okresie objętym dochodzeniem. Te koszty dodatkowe dodano do ceny niewyrządzającej szkody.

(997) Komisja ustaliła następnie margines szkody poprzez porównanie średniej ważonej ceny importowej objętych próbą współpracujących producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie, w podziale na poszczególne rodzaje produktów (cena wraz z kosztami wyładunku) ze średnią ważoną niewyrządzającej szkody ceny produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą producentów unijnych na wolnym rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem, ustaloną na potrzeby obliczeń podcięcia cenowego. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone jako odsetek średniej ważonej wartości importowej CIF. Wynik tych obliczeń przedstawiono w poniższej tabeli.

(998) Poziom usuwający szkodę dla „pozostałych przedsiębiorstw współpracujących” oraz dla „całego pozostałego przywozu” pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, obliczono w ten sam sposób co margines dumpingu dla tych przedsiębiorstw i tego przywozu.

(999) W następstwie uwag dotyczących ujawnienia ostatecznych ustaleń opisanych w motywach 844–849 Komisja skorygowała marginesy szkody dla Japonii i Turcji.

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines zaniżania cen (%)
Indie	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,5	25,5
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Indii	9,5	25,5
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	54,7	27,9
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	54,7	27,9
Tajwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	33,3	20,7
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Tajwanu	59,6	27,0
Turcja	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	4,9	16,4
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Turcji	7,8	17,8
Wietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	16,0	25,8
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	16,0	25,8

6.2. Uwagi dotyczące ujawnienia ustaleń dotyczących zysku docelowego

(1000) Po ujawnieniu ustaleń przedsiębiorstwa Nippon Steel Corporation („NSC”) i China Steel Corporation („CSC”) zakwestionowały zysk docelowy na poziomie 9,9 % wykorzystany do obliczenia ceny niewyrządzającej szkody. Twierdziły one, że odniesienie do 2008 r. nie odzwierciedla warunków konkurencji panujących w trakcie dochodzenia, i zwróciły się o wykorzystanie roku bliższego w czasie, w szczególności roku 2017. Ewentualnie wnioskowały o wykorzystanie niższego zysku docelowego. Na poparcie swoich argumentów odniosły się do zmian na unijnym rynku stali, w tym wyższych kosztów energii i słabszego popytu, a także do stosowanej w ostatnim czasie praktyki Komisji w innych dochodzeniach w sprawie stali. CSC powtórzyło ten argument w swoich uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

(1001) Komisja uważnie przeanalizowała uwagi dotyczące zysku docelowego w wysokości 9,9 %.

(1002) Komisja przypomniała przede wszystkim, że zysk docelowy musi odzwierciedlać rentowność, jaką przemysł Unii produkujący produkt objęty postępowaniem, a mianowicie płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno, mógłby racjonalnie osiągnąć w normalnych warunkach konkurencji w przypadku braku przywozu towarów po cenach dumpingowych. Zysk docelowy muszą zatem popierać dowody związane z płaskimi wyrobami ze stali walcowanymi na zimno. Poziomy rentowności ustalone dla innych wyrobów ze stali lub w ramach innych dochodzeń nie mogą same w sobie określać odpowiedniego zysku docelowego dla płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(1003) W tym względzie pierwotne dochodzenie w sprawie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno dostarcza dowodów, które są bezpośrednio istotne. Komisja zweryfikowała dane dotyczące rentowności unijnego przemysłu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno za lata 2005–2008, według których poziomy rentowności wynosiły od 9 % do 15 %. Na tej podstawie rok 2008 uznano za ostatni rok odzwierciedlający normalne warunki konkurencji, a zysk docelowy w wysokości 9,9 % ustalono na podstawie średniej ważonej rentowności, jaką przemysł Unii osiągnął w tym roku.

(1004) Informacje przedłożone przez CSC w odniesieniu do 2017 r. nie dostarczyły równoważnych dowodów. W szczególności dane zawarte w załączniku 1 do tych informacji dotyczyły wybranych unijnych producentów stali lub segmentów stali i nie określały konkretnie rentowności płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Informacje te nie były zatem porównywalne ze zweryfikowanymi danymi dotyczącymi rentowności poszczególnych produktów, na których oparto zysk docelowy w wysokości 9,9 %.

(1005) Dowody dotyczące płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno wskazują, że rentowność znacznie wzrosła po wprowadzeniu pierwotnych środków, osiągając 12 % w 2017 r. ([150]) i 16,1 % w 2018 r., a następnie spadła do – 2,8 % w 2019 r. i – 14,7 % w 2020 r. ([151]) Zmiany te potwierdzają zarówno, że rentowność powyżej 9,9 % była możliwa do osiągnięcia przez unijny przemysł płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno w normalnych warunkach rynkowych, jak i że rentowność płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno podlegała znacznym wahaniom w zależności od warunków rynkowych.

(1006) Komisja uznała ponadto, że poziomy zysku docelowego, na które powołują się strony w innych dochodzeniach w sprawie stali, nie mogą zmienić tego ustalenia. Dochodzenia te dotyczyły różnych produktów i różnych okoliczności faktycznych. Zweryfikowane dane dotyczące rentowności poszczególnych produktów stanowią bardziej odpowiednią podstawę niż dane liczbowe pochodzące z innych postępowań, nawet jeżeli są one nowsze. W szczególności zysku docelowego ustalonego dla płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco nie można uznać za wartość odniesienia mającą zastosowanie do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno tylko dlatego, że płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco i płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno można produkować w zakładach zintegrowanych. Istotnymi dowodami na potrzeby niniejszej oceny pozostają dowody dotyczące rentowności płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno.

(1007) Komisja uznała zatem, że informacje przedstawione po ujawnieniu ustaleń nie wykazały, że zysk docelowy w wysokości 9,9 % był nieuzasadniony lub niewystarczająco uzasadniony. W związku z tym Komisja potwierdziła zysk docelowy ustalony powyżej w motywie 992.

(1008) Przedsiębiorstwo NSC zakwestionowało również włączenie prognozowanych kosztów środowiskowych związanych z ETS do ceny niewyrządzającej szkody. Argumentowało, że po wejściu w życie CBAM i innych niedawnych zmianach w unijnych ramach środowiskowych włączenie takich kosztów może prowadzić do podwójnego liczenia. Przedsiębiorstwo NSC zwróciło się zatem o usunięcie kosztów lub, alternatywnie, o korektę kwoty w celu odzwierciedlenia najnowszych zmian w EU ETS.

(1009) Komisja uznała, że wprowadzenie CBAM samo w sobie nie sprawia, że przyszłe koszty wynikające z mających zastosowanie wymogów środowiskowych są nieistotne do celów art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego. EU ETS i CBAM mają zastosowanie do różnych podmiotów gospodarczych i pełnią funkcje uzupełniające: EU ETS ma zastosowanie do emisji z instalacji unijnych, natomiast CBAM ma zastosowanie do emisji wbudowanych związanych z odnośnymi produktami przywożonymi. W związku z tym CBAM nie zmniejsza ani nie zastępuje kosztów przestrzegania przepisów, jakie producenci unijni ponoszą bezpośrednio w ramach EU ETS; koszty te nadal ponosi przemysł Unii niezależnie od kosztów emisji dwutlenku węgla nałożonych na przywóz w ramach CBAM. Wprowadzenie CBAM samo w sobie nie świadczy zatem o tym, że nie należy już brać pod uwagę przyszłych kosztów, jakie ponosić będzie przemysł Unii na podstawie mających zastosowanie ram środowiskowych.

(1010) Zgodnie z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego Komisja oceniła przyszłe koszty, które zgodnie z przewidywaniami przemysł Unii poniesie w okresie stosowania środków. Jak wyjaśniono powyżej, dodatkowe koszty, które ustaliła Komisja, oparto na informacjach przedłożonych przez producentów unijnych objętych próbą oraz popartych ich narzędziami sprawozdawczymi i prognozami. Przedsiębiorstwo NSC nie wykazało, że konkretne koszty ustalone na tej podstawie uwzględniono już w CBAM ani że ich uwzględnienie skutkowałoby podwójnym liczeniem.

([150]) Informacje pochodzące z wniosku o dokonanie przeglądu wygaśnięcia w odniesieniu do środków mających zastosowanie do przywozu niektórych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Federacji Rosyjskiej.

([151]) Zob. motyw 208 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2022/2068.

(1011) Komisja uznała zatem, że ani wprowadzenie CBAM, ani inne zmiany, o których wspomina przedsiębiorstwo NSC, nie stanowiły podstawy do usunięcia lub korekty prognozowanych kosztów środowiskowych. Argument ten został zatem odrzucony.

(1012) Ponadto przedsiębiorstwo NSC argumentowało, że kwota uwzględniona na inwestycje, badania i rozwój oraz innowacje powinna obejmować wyłącznie inwestycje bezpośrednio związane z produkcją płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno na etapie walcowania na zimno. Uważało, że należy wykluczyć inwestycje na rynku wyższego szczebla, aby uniknąć podwójnego liczenia wraz z odrębnym dochodzeniem dotyczącym wyrobów walcowanych na gorąco.

(1013) Jak wyjaśniono powyżej, Komisja dokładnie zbadała i zweryfikowała informacje przedłożone przez przemysł Unii, w tym wewnętrzne plany inwestycyjne, dokumenty zarządcze i dokumentację finansową. Ustalając dostosowanie, Komisja zadbała o uwzględnienie inwestycji, a także wydatków związanych z inwestycjami, badaniami i rozwojem oraz innowacjami mających znaczenie dla produkcji produktu objętego postępowaniem.

(1014) Komisja uznała zatem, że dostosowanie opierało się na zweryfikowanych informacjach i odpowiednio odzwierciedlało inwestycje, a także wydatki związane z inwestycjami, badaniami i rozwojem oraz innowacjami istotne dla produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno. Argument ten został zatem odrzucony.

6.3. **Badanie marginesu wystarczającego do usunięcia szkody poniesionej przez przemysł Unii**

(1015) Jak wyjaśniono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, skarżący przedstawił Komisji wystarczające dowody na występowanie zakłóceń handlu surowcami w Indiach i Wietnamie w odniesieniu do produktu objętego dochodzeniem. W związku z powyższym, zgodnie z art. 7 ust. 2a rozporządzenia podstawowego, w toku dochodzenia zbadano zarzut dotyczący zakłóceń w celu sprawdzenia, czy – w stosownych przypadkach – do usunięcia szkody wystarczy cło niższe od marginesu dumpingu.

(1016) Ponieważ jednak marginesy odpowiednie do usunięcia szkody są wyższe niż marginesy dumpingu, na tym etapie zajęcie się tym aspektem nie było konieczne.

(1017) W następstwie powyższej oceny Komisja stwierdziła, że właściwe jest określenie kwoty ceł ostatecznych zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego.

6.4. **Wnioski dotyczące poziomu środków**

(1018) W wyniku powyższej oceny wysokości ostatecznego cła antydumpingowego powinny zostać ustalone zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w sposób przedstawiony poniżej:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe (%)
Indie	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,5
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Indii	9,5
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	27,9
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	27,9
Tajwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	20,7
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Tajwanu	27,0

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe (%)
Turcja	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	4,9
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Turcji	7,8
Wietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	16,0
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	16,0

7. **INTERES UNII**

(1019) Po podjęciu decyzji o zastosowaniu art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy może jasno stwierdzić, że wprowadzenie środków w tym przypadku nie leży w interesie Unii, mimo iż stwierdzono wystąpienie dumpingu wyrządzającego szkodę, zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego. Interes Unii określono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu Unii, importerów, użytkowników.

7.1. **Interes przemysłu Unii**

(1020) Przemysł Unii jest zlokalizowany w kilku państwach członkowskich (Austria, Belgia, Republika Czeska, Niemcy, Węgry, Włochy, Luksemburg, Niderlandy, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania i Szwecja) i zatrudnia bezpośrednio 8 598 EPC w odniesieniu do produktu objętego dochodzeniem.

(1021) W toku dochodzenia współpracowało jedenastu producentów. Żaden ze znanych producentów nie sprzeciwił się wszczęciu dochodzenia. Jak stwierdzono w sekcji 4.5, sytuacja całego przemysłu Unii pogorszyła się w wyniku przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Istotną szkodę wykazano zarówno we wskaźnikach mikroekonomicznych, jak i makroekonomicznych, a w szczególności w odniesieniu do rentowności, wielkości sprzedaży i udziału w rynku przemysłu Unii.

(1022) Oczekuje się, że nałożenie ceł antydumpingowych przywróci uczciwe warunki wymiany handlowej na rynku unijnym, dzięki czemu nastąpi koniec spadku cen, a przemysł Unii będzie w stanie poprawić swoją sytuację. Pozwoliłoby to przemysłowi Unii na zwiększenie rentowności do poziomów uznawanych za niezbędne w tym kapitałochłonnym przemyśle. Przemysł Unii poniósł istotną szkodę spowodowaną przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Przypomina się, że liczne wskaźniki szkody wykazały negatywną tendencję w okresie badanym. W szczególności widoczny był znaczny niekorzystny wpływ na udział w rynku i wielkość sprzedaży, a także na wskaźniki dotyczące wyników finansowych producentów unijnych objętych próbą, takie jak rentowność oraz zwrot z inwestycji. Ważne jest zatem przywrócenie uczciwych cen, aby umożliwić wszystkim producentom prowadzenie działalności na rynku unijnym na równych warunkach.

(1023) Jeżeli nie zostaną wprowadzone żadne środki, bardzo prawdopodobne jest dalsze pogarszanie się sytuacji gospodarczej przemysłu Unii. Słabe wyniki w zakresie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno wpłynęłyby na działalność producentów unijnych na rynku niższego szczebla, a w szczególności na ich produkcję na wewnętrzne potrzeby. Producenci unijni polegają na modelu biznesowym będącym połączeniem sprzedaży na wolnym rynku i produkcji na wewnętrzne potrzeby. Pogorszenie sytuacji w segmencie wolnorynkowym mogłoby tak samo narazić na ryzyko segment produkcji na wewnętrzne potrzeby, reprezentujący większą wielkość produkcji i większe zatrudnienie niż segment wolnorynkowy.

(1024) Stwierdza się zatem, że nałożenie ceł antydumpingowych leży w interesie przemysłu Unii, ponieważ umożliwiłoby poprawę sytuacji po stwierdzonym dumpingu wyrządzającym szkodę i wspierałoby długoterminową stabilność produkcji unijnej.

7.2. **Interes importerów niepowiązanych**

(1025) Jak wspomniano w motywie 96, żaden z importerów niepowiązanych nie udzielił pełnej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu ani nie przekazał Komisji indywidualnych danych wskazujących, w jakim stopniu wprowadzenie takich środków byłoby szkodliwe dla importerów.

(1026) W przypadku braku współpracy i szczegółowych danych prawdopodobny wpływ wprowadzenia środków na importerów należy ocenić na podstawie dostępnych faktów.

(1027) Można racjonalnie założyć, że importerzy mogą stanąć w obliczu pewnego wzrostu kosztów w wyniku nałożenia ceł antydumpingowych. Jak przedstawiono bardziej szczegółowo w sekcji 7.4.1 poniżej, w toku dochodzenia potwierdzono jednak istnienie alternatywnych źródeł dostaw, w tym od producentów unijnych, oraz możliwość dalszego przywozu po uczciwych cenach. Czynniki te łagodzą potencjalny wpływ środków; w związku z tym oczekuje się, że wszelkie negatywne skutki będą ograniczone.

(1028) Chociaż importerzy mogą doświadczać zawężenia opcji dostaw lub wzrostu kosztów w perspektywie krótkoterminowej, skutki te będą prawdopodobnie umiarkowane. Z drugiej strony utrzymanie status quo ostatecznie zagroziłoby rentowności dostaw krajowych i potencjalnie doprowadziłoby w przyszłości do większej zależności od przywozu towarów po cenach dumpingowych. Podsumowując, korzyści dla przemysłu Unii przeważają nad ograniczonymi i nieuzasadnionymi potencjalnymi niekorzystnymi konsekwencjami dla importerów.

7.3. **Interes użytkowników, konsumentów lub dostawców**

(1029) W toku dochodzenia nie współpracował żaden użytkownik, konsument ani dostawca, który udzieliłby terminowych, kompletnych i wymaganych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. W związku z tym nie przedstawiono żadnych dowodów wskazujących, że wprowadzenie środków miałoby znaczący niekorzystny wpływ na użytkowników lub sektory niższego szczebla.

(1030) Po wszczęciu dochodzenia przedsiębiorstwo BSH przedstawiło uwagi (zob. motyw 90), argumentując, że środki zwiększyłyby koszty materiałów do produkcji dla sektorów niższego szczebla i negatywnie wpłynęłyby na konkurencyjność, zatrudnienie i stabilność łańcucha dostaw. BSH nie podjęło jednak dalszej współpracy w ramach dochodzenia, nie przedkładając odpowiedzi na kwestionariusz, ani nie poparło swoich twierdzeń weryfikowalnymi danymi dotyczącymi udziału produktu objętego postępowaniem w jej całkowitych kosztach produkcji, możliwości zaopatrywania się w ten produkt u alternatywnych dostawców ani możliwości przeniesienia ewentualnego wzrostu kosztów na swoich klientów. Wobec braku takiego uzasadnienia argument BSH nie mógł zostać zweryfikowany i w związku z tym został odrzucony.

(1031) Wobec braku współpracy ze strony użytkowników Komisja oceniła prawdopodobne skutki środków na podstawie dostępnych informacji. Dochodzenie wykazało, że produkty z płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno zasadniczo stanowią jedynie ograniczoną część całkowitych kosztów produkcji ponoszonych przez dalszych użytkowników, w tym w sektorze motoryzacyjnym, budowlanym, urządzeń gospodarstwa domowego i produkcji przemysłowej. W związku z tym wszelki potencjalny wzrost cen wynikający z wprowadzenia środków prawdopodobnie miałby jedynie ograniczony wpływ na ogólną strukturę kosztów dalszych użytkowników.

(1032) Jednocześnie wprowadzenie środków przyczyniłoby się do przywrócenia uczciwej konkurencji na rynku unijnym oraz do zachowania rentownego przemysłu Unii zdolnego do zapewnienia niezawodnych dostaw płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno dla przemysłu przetwórczego w Unii, zmniejszając tym samym ryzyko zakłóceń dostaw i nadmiernej zależności od przywozu towarów po cenach dumpingowych.

(1033) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że nie ma przekonujących powodów, aby uznać, że wprowadzenie środków antydumpingowych byłoby sprzeczne z interesem użytkowników.

(1034) Po ujawnieniu ustaleń producenci japońscy i rząd Japonii twierdzili, że należy zwrócić większą uwagę na wpływ środków na dalszych użytkowników w Unii. Stwierdzili, że wysokie koszty energii są już przenoszone na użytkowników oraz że dodatkowe cła antydumpingowe, wraz z istniejącymi ograniczeniami w handlu, mogą jeszcze bardziej podnieść ceny płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno i ograniczyć ich dostępność. W związku z tym zwrócili się o uwzględnienie w ocenie środków interesów dalszych użytkowników.

(1035) Komisja uznała, że przedstawione argumenty nie zmieniają wyciągniętych powyżej wniosków, w których Komisja oceniła prawdopodobny wpływ środków na dalszych użytkowników na podstawie dostępnych informacji i nie znalazła żadnych dowodów wskazujących na to, że wprowadzenie środków wywierałoby znaczący niekorzystny wpływ na użytkowników lub sektory niższego szczebla.

(1036) W szczególności, jak wyjaśniono powyżej, płaskie wyroby ze stali walcowane na zimno odpowiadają zazwyczaj jedynie za ograniczony udział w ogólnych kosztach produkcji ponoszonych przez dalszych użytkowników. Argumenty dotyczące możliwego wzrostu cen płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno nie wykazały zatem, że wprowadzenie środków wywarłoby znaczący wpływ na ogólną strukturę kosztów lub konkurencyjność dalszych użytkowników. Strony nie przedstawiły również dowodów potwierdzających, że środki spowodowałyby znaczne trudności w dostawach.

(1037) Jednocześnie, jak wyjaśniono powyżej, wprowadzenie środków przyczyniłoby się do przywrócenia uczciwej konkurencji na rynku unijnym i ochrony rentownego przemysłu Unii, który jest zdolny do zapewnienia niezawodnych dostaw płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno dla sektorów niższego szczebla. Ewentualny wpływ na dalszych użytkowników należało zatem rozważyć zarówno w kontekście potencjalnych kosztów środków, jak i korzyści wynikających z utrzymania niezawodnych dostaw w Unii.

(1038) Komisja stwierdziła zatem, że nie ma przekonujących powodów, aby uznać, że wprowadzenie środków antydumpingowych byłoby sprzeczne z interesem Unii. W związku z tym argumenty te odrzucono.

7.4. **Inne czynniki**

7.4.1. *Dostępność dostaw*

(1039) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że ograniczenia strukturalne przemysłu Unii uniemożliwiają mu dostarczanie na rynek unijny stali walcowanej na zimno w niezbędnych ilościach i o wymaganej jakości. Według tych stron wprowadzenie dodatkowych środków handlowych jeszcze bardziej zaostrzyłoby warunki dostaw, pogłębiło istniejące niedobory i doprowadziło do wyższych cen w Unii.

(1040) Komisja zauważyła, że dochodzenie potwierdziło istnienie alternatywnych źródeł dostaw, w tym producentów unijnych, a także możliwość dalszego przywozu po uczciwych cenach. W szczególności, jak opisano w tabeli 31, przemysł Unii wykorzystuje 72 swoich mocy produkcyjnych, a zatem pozostają dostępne moce produkcyjne o wielkości około 12 mln ton, które można uruchomić w celu zaspokojenia dodatkowego popytu. Łączny przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, stanowi znacznie mniejszą wielkość niż dostępne moce produkcyjne. Ponadto w toku dochodzenia stwierdzono również możliwość dodatkowego przywozu z innych źródeł, co mogłoby przyczynić się do zapewnienia wystarczających dostaw na rynek unijny. Argument ten został zatem odrzucony.

7.4.2. *Inne środki dotyczące stali*

(1041) Niektóre zainteresowane strony twierdziły, że jednoczesne stosowanie środków antydumpingowych i nowego środka dotyczącego stali, obowiązujących od dnia 1 lipca 2026 r., mogłoby nadmiernie ograniczyć dostęp do rynku unijnego. Twierdziły one, że łączny skutek tych środków mógłby spowodować nieproporcjonalne ograniczenia w dostawach stali i budzić obawy co do spójności z szerszymi celami unijnej zewnętrznej polityki handlowej.

(1042) Komisja zauważyła, że środki antydumpingowe i wszelkie przyszłe horyzontalne środki polityki handlowej dotyczące stali służą odmiennym celom prawnym i realizacji różnych zamierzeń; jeden z nich dotyczy nieuczciwych praktyk handlowych powodujących szkodę dla przemysłu krajowego, a drugi ma na celu zaradzenie związanym z handlem negatywnym skutkom globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na unijnym rynku stali. Instrumenty te opierają się na różnych podstawach prawnych i wymagają różnych standardów dowodowych. Nie są one zatem zamienne, a istnienie lub ewentualne przyszłe przyjęcie jednego z nich nie może zastąpić drugiego.

(1043) Komisja zauważyła, że środek oparty na kwotach lub podobne ograniczenie ilościowe nie rozwiąże problemu szkody cenowej stwierdzonej w ramach dochodzenia. Jak wykazano w sekcjach 4 i 5, w toku dochodzenia ustalono podcięcie cenowe, zaniżanie cen i spadki cen spowodowane przywozem towarów po cenach dumpingowych. Skutki te wystąpiły niezależnie od wielkości przywozu. Natomiast cła antydumpingowe równoważą nieuczciwy element cenowy szkody poniesionej przez przemysł Unii.

(1044) Komisja zauważyła ponadto, że nałożenie ceł jest w pełni zgodne z szerszymi celami Unii w zakresie stali i polityki handlowej. Natomiast zezwolenie na dalsze trwanie wyrządzającego szkodę dumpingu bez podjęcia odpowiednich działań podważyłoby sens polityki handlowej Unii.

(1045) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że nie ma przekonujących powodów, aby uznać, że wprowadzenie środków antydumpingowych byłoby sprzeczne z interesem Unii. Argumenty podniesione przez zainteresowane strony zostały zatem odrzucone.

(1046) Po ujawnieniu ustaleń rząd Japonii argumentował, że przy ocenie zmian w przywozie z Japonii należy wziąć pod uwagę zaostrzenie środków ochronnych w kwietniu 2025 r. Odniósł się do zmniejszenia przywozu z Japonii po zaostrzeniu środków i uznał, że zmiana ta była niespójna z ustaleniem, że wzrost przywozu z Japonii przyczynił się do szkody.

(1047) Komisja uznała, że argumenty rządu Japonii nie zmieniły wniosków przedstawionych w motywach 833–838. W przedmiotowej sprawie ustalenia dotyczące szkody i związku przyczynowego opierały się na zweryfikowanych danych za okres badany. Z danych tych wynika, że przywóz z Japonii wzrósł z poziomu 126 021 ton w 2022 r. do 250 001 ton w okresie objętym dochodzeniem, co odpowiada wzrostowi o 98. Jego udział w rynku również wzrósł z 2 do 3.

(1048) Wzrost przywozu z Japonii w okresie badanym i jego zwiększony udział w rynku nie są spójne z twierdzeniem, że przywóz z Japonii nie zwiększył swojej obecności na rynku unijnym. Komisja uznała zatem, że zmiany w przywozie z Japonii w okresie badanym potwierdzały ustalenie, że przywóz ten przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii, a nie zaprzeczały temu ustaleniu. Argument ten został zatem odrzucony.

(1049) Ponadto producenci japońscy i przedsiębiorstwo CSC twierdzili, że nowy środek dotyczący stali mający zastosowanie od dnia 1 lipca 2026 r. zapewnia już znaczną ochronę przemysłu Unii. Stwierdzili, że przy ocenie konieczności i poziomu ceł antydumpingowych Komisja powinna wziąć pod uwagę oddziaływanie między tym środkiem a środkami antydumpingowymi. CSC argumentowało ponadto, że utrzymanie zysku docelowego na poziomie 9,9 oprócz ochrony zapewnianej przez nowy środek może prowadzić do nadmiernej ochrony. CSC powtórzyło ten argument w swoich uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, mimo że kwestia ta nie była objęta tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń, a przedsiębiorstwo zostało poinstruowane, aby zgłaszało uwagi wyłącznie w odniesieniu do kwestii objętych tym dodatkowym ujawnieniem ostatecznych ustaleń.

(1050) Przedstawione argumenty nie zmieniły wniosków, które opisano w motywie 1045. Istnienie nowego środka dotyczącego stali mającego zastosowanie od dnia 1 lipca 2026 r. nie ma samo w sobie wpływu na ocenę szkodliwych skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych ani na poziom środków antydumpingowych, jakich wymaga się do usunięcia takiej szkody. Oba instrumenty służą różnym celom prawnym i mają różne cele polityczne. Cła antydumpingowe odnoszą się do nieuczciwych praktyk cenowych powodujących szkodę dla przemysłu Unii, natomiast środek dotyczący stali stanowi odpowiedź na negatywny wpływ globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych na rynek unijny. Instrumenty te opierają się na różnych podstawach prawnych i różnych standardach dowodowych, a zatem nie można ich uznać za zamienne.

(1051) Komisja uznała również, że zysk docelowy w wysokości 9,9 ustalono na podstawie opisanych powyżej dowodów dotyczących płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno i odzwierciedla on poziom rentowności, jaki przemysł Unii mógłby racjonalnie osiągnąć w normalnych warunkach konkurencji. Nie jest to zatem poziom ochrony wynikający z nowego środka dotyczącego stali ani określony przez ten środek. Samo współistnienie obu środków nie dowodzi, że zysk docelowy lub wynikające z niego środki antydumpingowe zapewniłyby nadmierną ochronę.

(1052) Komisja uznała zatem, że argumenty dotyczące oddziaływania między nowym środkiem dotyczącym stali a środkami antydumpingowymi nie stanowią podstawy do zmiany zysku docelowego ani poziomu środków antydumpingowych. W związku z tym argumenty te odrzucono.

(1053) W uwagach dotyczących dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń rząd Japonii ponownie podniósł, że zaostrzenie środków ochronnych w kwietniu 2025 r. i późniejszy spadek przywozu z Japonii podważyły ustalenie, że przywóz z Japonii przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii. Rząd Japonii podtrzymał również stanowisko, że wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, może odzwierciedlać zmianę źródeł zaopatrzenia polegającą na zastąpieniu przywozu z innych państw trzecich, a nie wzrost presji wywieranej przez przywóz. Wreszcie Japonia argumentowała, że rozporządzenie w sprawie nadwyżki mocy produkcyjnych w przemyśle stalowym, które zmniejsza kontyngent przywozowy i wprowadza cło w wysokości 50 na przywóz przekraczający kontyngent, jeszcze bardziej ograniczy przywóz, w związku z czym Japonia podważyła potrzebę wprowadzenia dodatkowych środków antydumpingowych.

(1054) Kwestie te nie były przedmiotem dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń. W każdym razie ocena tych argumentów przez Komisję została już przedstawiona odpowiednio w motywach 1046–1048 oraz 1050–1052. W motywach tych Komisja wyjaśniła, dlaczego przedstawione argumenty nie podważyły jej oceny szkody i związku przyczynowego ani jej wniosków dotyczących docelowego zysku i potrzeby wprowadzenia środków antydumpingowych. Komisja potwierdziła zatem swoje wnioski i odrzuciła te argumenty.

7.5. **Wnioski dotyczące interesu Unii**

(1055) Na podstawie powyższego Komisja stwierdziła, że nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, że wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, nie leży w interesie Unii.

8. **OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE**

(1056) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego, poziomu środków i interesu Unii oraz uwzględniając art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, należy wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych.

(1057) W związku z powyższym stawki ostatecznego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocleniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)	Ostateczne cło antydumpingowe (%)
Indie	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	9,5	25,5	9,5
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Indii	9,5	25,5	9,5
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	54,7	27,9	27,9
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	54,7	27,9	27,9

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines szkody (%)	Ostateczne cło antydumpingowe (%)
Tajwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	33,3	20,7	20,7
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Tajwanu	59,6	27,0	27,0
Turcja	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
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	4,9	16,4	4,9
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Turcji	7,8	17,8	7,8
Wietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące	16,0	25,8	16,0
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	16,0	25,8	16,0

(1058) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zatem zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego dochodzeniem pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Stawek tych nie można stosować w odniesieniu do przywozu produktu objętego postępowaniem wytworzonego przez jakiekolwiek inne przedsiębiorstwo, którego nie wymieniono w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami w niej wymienionymi, dlatego przywóz ten powinien podlegać stawce celnej mającej zastosowanie do „całego pozostałego przywozu pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie".

(1059) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany nazwy przedsiębiorstwa. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji ([152]). Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeśli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie, rozporządzenie dotyczące zmiany nazwy zostanie opublikowane w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

([152]) Adres e-mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu; European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIA. We wniosku należy podać numer niniejszego rozporządzenia i numer sprawy (AD739).

(1060) Do zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z różnicą w stawkach celnych potrzebne są środki szczególne gwarantujące właściwe stosowanie indywidualnych ceł antydumpingowych. Indywidualne cła antydumpingowe stosuje się wyłącznie po przedstawieniu organom celnym państwa członkowskiego ważnej faktury handlowej. Faktura musi spełniać wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia. Do czasu przedstawienia takiej faktury przywóz powinien zostać objęty cłem antydumpingowym mającym zastosowanie do „całego pozostałego przywozu pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie".

(1061) Mimo że przedstawienie tej faktury jest konieczne, aby organy celne państw członkowskich zastosowały indywidualne stawki cła antydumpingowego wobec przywozu, nie jest ona jedynym elementem branym pod uwagę przez organy celne. Organy celne państw członkowskich powinny bowiem przeprowadzić zwykłą kontrolę, nawet jeśli otrzymają fakturę spełniającą wszystkie wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia, i podobnie jak we wszystkich innych przypadkach, mogą żądać dodatkowych dokumentów (dokumentów przewozowych itp.) do celów weryfikacji poprawności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania stawki celnej zgodnie z prawem celnym.

(1062) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu, w szczególności po wprowadzeniu przedmiotowych środków, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę struktury handlu ze względu na wprowadzenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach można wszcząć dochodzenie w sprawie obejścia środków, o ile spełnione są odpowiednie warunki. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych i nałożenia ogólnokrajowego cła.

(1063) W celu zapewnienia należytego egzekwowania ceł antydumpingowych cło antydumpingowe dotyczące całego pozostałego przywozu pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach niniejszego dochodzenia, ale również do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.

(1064) W przypadku państw, których dotyczy postępowanie, w których stawka cła dla przedsiębiorstw współpracujących nieobjętych próbą jest niższa niż stawka cła mająca zastosowanie do całego pozostałego przywozu pochodzącego z tego państwa, producenci eksportujący, którzy nie dokonywali wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem, powinni mieć możliwość zwrócenia się do Komisji z wnioskiem ([153]) o objęcie ich stawką cła antydumpingowego obowiązującą dla przedsiębiorstw współpracujących nieobjętych próbą. Komisja powinna przychylić się do tego wniosku, o ile spełnione są trzy warunki. Nowy producent eksportujący musiałby wykazać, że: (i) nie dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem; (ii) nie jest powiązany z producentem eksportującym, który dokonywał takiego wywozu; oraz (iii) dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem po okresie objętym dochodzeniem lub przyjął nieodwołalne zobowiązanie umowne do wywozu znacznej ilości tego produktu.

9. **POBÓR Z MOCĄ WSTECZNĄ**

(1065) Jak wspomniano w motywie 3, Komisja objęła przywóz produktu objętego dochodzeniem obowiązkiem rejestracji.

(1066) Stowarzyszenie Eurofer twierdziło, że stosowanie z mocą wsteczną ostatecznych ceł antydumpingowych powinno pozostać prawnie dopuszczalne w przypadku spełnienia warunków określonych w art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego oraz zarejestrowania przywozu zgodnie z jego art. 14 ust. 5, nawet w przypadku braku środków tymczasowych. Na poparcie swojego twierdzenia Eurofer argumentowało, że art. 10 ust. 4 nie wymaga wyraźnie uprzedniego nałożenia środków tymczasowych, i odniosło się do orzecznictwa dotyczącego celu, jakim jest zapobieganie gromadzeniu zapasów i zachowanie skuteczności ostatecznych środków.

([153]) Adres e-mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu; European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIA. We wniosku należy podać numer niniejszego rozporządzenia i numer sprawy (AD739).

(1067) Komisja uznała jednak, że art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego nie można interpretować w oderwaniu od innych przepisów, lecz należy go interpretować łącznie z art. 10, który reguluje związek między cłami tymczasowymi a ostatecznymi. W tym względzie stosowanie z mocą wsteczną przewidziane w art. 10 ust. 4 stanowi nadzwyczajne rozszerzenie systemu środków tymczasowych, umożliwiające pobór ceł ostatecznych od zarejestrowanego przywozu dokonanego przed nałożeniem ceł tymczasowych. W związku z tym Komisja uznała, że mechanizm stosowania z mocą wsteczną na podstawie art. 10 ust. 4 jest nierozerwalnie związany z uprzednim wprowadzeniem środków tymczasowych. Komisja stwierdziła zatem, że ponieważ w obecnym dochodzeniu nie wprowadzono środków tymczasowych, warunki zastosowania z mocą wsteczną ostatecznych ceł antydumpingowych zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione.

(1068) Po ujawnieniu ustaleń Eurofer stwierdziło, że nie zgadza się z wnioskiem Komisji, zgodnie z którym wprowadzenie środków tymczasowych jest warunkiem wstępnym poboru ceł z mocą wsteczną na podstawie art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Eurofer argumentowało, że art. 10 ust. 4 przewiduje odrębny mechanizm poboru ceł z mocą wsteczną po rejestracji oraz że stosowanie tego przepisu nie jest uzależnione od uprzedniego nałożenia środków tymczasowych. Eurofer argumentowało ponadto, że rejestracja i pobór z mocą wsteczną są odrębnymi mechanizmami i nie należy ich uznawać za część jednego mechanizmu powiązanego ze środkami tymczasowymi. Eurofer zwróciło się zatem do Komisji o ponowne rozpatrzenie jej wykładni art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

(1069) Komisja zauważyła, że rejestracja i pobór z mocą wsteczną stanowią różne etapy, ale doszła do odmiennych wniosków. Rejestracja pozwala zachować możliwość poboru z mocą wsteczną w przypadku spełnienia warunków prawnych. Sama w sobie nie daje prawa do poboru ceł z mocą wsteczną; prawo to jest uzależnione od wymogów art. 10 ust. 4, który ogranicza pobór z mocą wsteczną do produktów wprowadzonych do konsumpcji nie wcześniej niż 90 dni przed datą zastosowania środków tymczasowych. Ponieważ środki tymczasowe stanowią wyraźny punkt odniesienia dla obliczenia tego okresu, poboru z mocą wsteczną na podstawie art. 10 ust. 4 nie można stosować, jeżeli nie nałożono żadnych środków tymczasowych. Ponadto wykładnia ta jest również zgodna z niedawną praktyką Komisji ([154]).

(1070) Komisja podtrzymała zatem, że warunki zastosowania z mocą wsteczną ostatecznych ceł antydumpingowych zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione. Argument ten został zatem odrzucony.

10. **PRZEPIS KOŃCOWY**

(1071) Zgodnie z art. 109 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2024/2509 ([155]), gdy kwotę należy zwrócić w następstwie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, do wypłaty należnych odsetek stosuje się stopę oprocentowania stosowaną przez Europejski Bank Centralny w odniesieniu do jego głównych operacji refinansujących, opublikowaną w serii C *Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej*, obowiązującą pierwszego kalendarzowego dnia każdego miesiąca.

(1072) Środki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu są zgodne z opinią komitetu ustanowionego w art. 15 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2016/1036,

([154]) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2022/191 z dnia 16 lutego 2022 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych elementów złącznych z żeliwa lub stali pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 36 z 17.2.2022, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2024/2509 z dnia 23 września 2024 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii (Dz.U. L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Ostateczne cło antydumpingowe zostaje nałożone na przywóz wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej, lub pozostałej stali stopowej, ale z wyłączeniem stali nierdzewnej, o każdej szerokości, walcowanych na zimno, nieplaterowanych, niepowleczonych ani niepokrytych, nieobrobionych więcej niż walcowanych na zimno, z wyłączeniem:

— wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowanych na zimno, nieplaterowanych, niepowleczonych ani niepokrytych, nieobrobionych więcej niż walcowanych na zimno, nawet w zwojach, wszelkich grubości, elektrotechnicznych,

— wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa lub stali niestopowej, o każdej szerokości, walcowanych na zimno, nieplaterowanych, niepokrytych ani niepowleczonych, w zwojach, o grubości mniejszej niż 0,35 mm, w stanie wyżarzonym (tzw. „czarne płytki"),

— wyrobów walcowanych płaskich z pozostałej stali stopowej, o każdej szerokości, ze stali krzemowej elektrotechnicznej, oraz

— wyrobów walcowanych płaskich ze stali stopowej, nieobrobionych więcej niż walcowanych na zimno, ze stali szybkotnącej,

obecnie objętych kodami CN 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 (kody TARIC 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) i pochodzących z Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji i Wietnamu.

2. Stawki ostatecznego cła antydumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii przed ocleniem są następujące dla produktu opisanego w ust. 1 i wyprodukowanego przez poniższe przedsiębiorstwa:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe (%)	Dodatkowy kod TARIC
Indie	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	9,5	Zob. załącznik
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Indii	9,5	8999
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	27,9	Zob. załącznik
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	27,9	8999
Tajwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	20,7	Zob. załącznik
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Tajwanu	27,0	8999

Państwo	Przedsiębiorstwo	Ostateczne cło antydumpingowe (%)	Dodatkowy kod TARIC
Turcja	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	88GJ
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	4,9	Zob. załącznik
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Turcji	7,8	8999
Wietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące wymienione w załączniku	16,0	Zob. załącznik
	Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	16,0	8999

3. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi zawierać oświadczenie następującej treści, opatrzone datą i podpisem pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, ze wskazaniem imienia i nazwiska oraz stanowiska: *„Ja, niżej podpisany, poświadczam, że [ilość w tonach] płaskich wyrobów ze stali walcowanych na zimno sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez [nazwa i adres przedsiębiorstwa] [dodatkowy kod TARIC] w [państwo, którego dotyczy postępowanie]. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą*". Do czasu przedstawienia takiej faktury obowiązuje cło mające zastosowanie do całego pozostałego przywozu pochodzącego z państwa, którego dotyczy postępowanie, tj. Indii, Japonii, Tajwanu, Turcji lub Wietnamu.

4. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

1. Art. 1 ust. 2 można zmienić w celu dodania nowych producentów eksportujących z Tajwanu i Turcji i objęcia ich odpowiednią średnią ważoną stawką cła antydumpingowego dla nieobjętych próbą przedsiębiorstw współpracujących. Nowy producent eksportujący przedstawia dowody potwierdzające, że:

a) nie dokonał wywozu towarów opisanych w art. 1 ust. 1 w okresie objętym dochodzeniem (od dnia 1 lipca 2024 r. do dnia 30 czerwca 2025 r.);

b) nie jest powiązany z żadnym eksporterem ani producentem podlegającym środkom wprowadzonym na mocy niniejszego rozporządzenia, który mógł współpracować w pierwotnym dochodzeniu; oraz

c) faktycznie dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem albo przyjął nieodwołalne zobowiązanie umowne do wywozu znacznych ilości tego produktu do Unii po okresie objętym dochodzeniem.

Artykuł 3

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 13 listopada 2026 r.

W imieniu Komisji
Przewodnicząca
Ursula VON DER LEYEN

ZAŁĄCZNIK

Pozostali współpracujący producenci eksportujący nieobjęci próbą

Państwo	Nazwa	Dodatkowy kod TARIC
Indie	Tata Steel Limited	88GC
Japonia	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Tajwan	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Turcja	Grupa Erdemir — 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
Wietnam	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ