Europeiska unionens
officiella tidning

SV
L-serien

2026/2547

16.11.2026

KOMMISSIONENS GENOMFÖRANDEFÖRORDNING (EU) 2026/2547

av den 13 november 2026

om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam

EUROPEISKA KOMMISSIONEN HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av fördraget om Europeiska unionens funktionssätt,

med beaktande av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/1036 av den 8 juni 2016 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska unionen ([1]) (*grundförordningen*), särskilt artikel 9,

av följande skäl:

1. FÖRFARANDE

1.1. Inledande

(1) Den 18 september 2025 inledde Europeiska kommissionen (*kommissionen*) en antidumpningsundersökning beträffande import av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam (*de berörda länderna*) på grundval av artikel 5 i grundförordningen. Kommissionen offentliggjorde ett tillkännagivande om inledande i *Europeiska unionens officiella tidning* ([2]) (*tillkännagivandet om inledande*).

(2) Kommissionen inledde undersökningen till följd av ett klagomål som ingavs den 4 augusti 2025 av Eurofer (*klaganden*). Klagomålet ingavs på vägnar av unionsindustrin för kallvalsade platta produkter av stål i den mening som avses i artikel 5.4 i grundförordningen. Klagomålet innehöll bevisning om dumpning och därav följande väsentlig skada, vilken var tillräcklig för att motivera inledandet av en undersökning.

1.2. Registrering

(3) Kommissionen gjorde import av den berörda produkten till föremål för registrering genom kommissionens genomförandeförordning (EU) 2025/2432 ([3]) (*förordningen om registrering*).

1.3. Berörda parter

(4) I tillkännagivandet om inledande uppmanades berörda parter att ta kontakt med kommissionen för att delta i undersökningen. Dessutom informerade kommissionen uttryckligen klaganden, andra kända unionsproducenter, kända exporterande producenter och myndigheterna i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam, liksom kända importörer, leverantörer, användare och handlare samt intresseorganisationer som man visste var berörda, om inledandet av undersökningen och uppmanade dem att delta.

(5) Alla berörda parter gavs möjlighet att lämna synpunkter på inledandet av undersökningen och att begära att bli hörda av kommissionen och/eller förhörsombudet för handelspolitiska förfaranden.

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

([2]) Tillkännagivande om inledande av ett antidumpningsförfarande beträffande import av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam (EUT C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

([3]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2025/2432 av den 3 december 2025 om registrering av import av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam i syfte att tillåta uttag av antidumpningstullar på den registrerade importen. (EUT L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Den 18 september 2025 begärde Daido Steel Co., Ltd (*Daido*), en japansk producent av olika specialstålprodukter, däribland kallvalsade platta produkter av stål, att få status som berörd part i undersökningen och uppgav att företaget påverkades av resultatet av undersökningen, såsom producent av den undersökta produkten som tidigare hade exporterat små mängder och avsåg att återuppta exporten till EU inom en snar framtid. Den 2 oktober 2025 avslog kommissionen Daidos begäran, eftersom Daido enligt svaret på stickprovsformuläret för exporterande producenter inte exporterade den berörda produkten under undersökningsperioden. Den 9 oktober 2025 begärde Daido att förhörsombudet skulle ingripa så att kommissionens avdelningar erkände Daidos status som berörd part, eftersom företaget hade ett tydligt intresse av resultatet av undersökningen. Daido uppgav också att det avsåg att lämna in en begäran om undantag från produktdefinitionen. Den 4 december 2025 utfärdade förhörsombudet, efter att noggrant ha undersökt frågan tillsammans med kommissionens avdelningar, en rekommendation om Daidos begäran om status som berörd part. Rekommendationen behövde dock inte beaktas eftersom kommissionens avdelningar den 18 februari 2026 underrättade Daido om att det hade konstaterats att Daido var närstående till den japanska exporterande producenten Nippon Steel Corporation (*Nippon Steel*) som ingick i urvalet och att Daido därför kunde framföra sina synpunkter inom ramen för undersökningen som en del av Nippon Steels grupp. Den 4 mars 2026 lämnade Daido in sin begäran om undantag från produktdefinitionen, som behandlas nedan i avsnitt 2.4. Den 24 augusti 2026 lämnade Daido in synpunkter på dokumentet med det allmänna utlämnandet av uppgifter och gavs därmed full möjlighet att utöva sina rättigheter som berörd part.

(7) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter begärde den turkiska exporterande producenten Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. (*Tezcan*) att få betraktas som en samarbetsvillig exporterande producent som inte ingick i urvalet. Företaget hävdade att kommissionen borde beakta särskilda omständigheter, nämligen att Tezcan exporterade begränsade kvantiteter till unionen och att företaget under den aktuella undersökningen var starkt engagerat i en översyn vid giltighetstidens utgång.

(8) Kommissionen avslog begäran. Företaget informerades på lämpligt sätt om undersökningen samma dag som den inleddes. Företaget lämnade dock inte in något svar på stickprovsformuläret och registrerade sig inte heller som berörd part. Utöver den information om inledandet av undersökningen som kommissionen tillhandahöll hade företaget informerats om förfarandet av de turkiska myndigheterna, som samlade in uppgifter från producenterna av kallvalsade platta produkter av stål i syfte att besvara kommissionens frågeformulär om huruvida det förelåg en särskild marknadssituation i Turkiet.

1.4. **Synpunkter på inledandet**

1.4.1. *Påståenden om den särskilda marknadssituationen*

(9) Inledningsvis noterade kommissionen att klagomålet innehöll tillräcklig bevisning, i den mening som avses i artikel 5 i grundförordningen, för dumpning utan någon justering för en särskild marknadssituation för att motivera inledandet av undersökningen. Såsom anges i avsnitt 3 i tillkännagivandet om inledande innehöll klagomålet tillräcklig bevisning för dumpning, beräknat på grundval av en jämförelse mellan det inhemska priset och exportpriset (från fabrik) för den undersökta produkten vid försäljning på export till unionen, utan några justeringar med anledning av den särskilda marknadssituation som klaganden gjorde gällande. De dumpningsmarginaler som denna jämförelse resulterade i var betydande för alla de berörda länderna och utgjorde därmed tillräcklig bevisning för dumpning som motiverade att en undersökning inleddes för alla de berörda länderna. Dessutom är bestämmelserna i artikel 2.3 i grundförordningen om en särskild marknadssituation, liksom alla övriga bestämmelser i den artikeln, tillämpliga vid fastställandet av normalvärdet oavsett den bevisning som lämnats i klagomålet. Följaktligen kan inget av påståendena om bevisningen eller uppgifterna om en särskild marknadssituation i klagomålet ifrågasätta slutsatsen att det fanns tillräcklig bevisning för att inleda undersökningen eller kommissionens rätt att undersöka om det föreligger en särskild marknadssituation i de berörda länderna.

1.4.1.1. Påståenden om push-out-effekten

(10) Den så kallade push-out-effekten förklaras i avsnitt 3.1.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City (*POSVIET*) och Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Istanbul (*Tatmetal*) hävdade att bevisningen för en särskild marknadssituation i klagomålet avseende Vietnam och Turkiet var otillräcklig för att utgöra *prima facie*-bevisning i den mening som avses i artikel 5.2 i WTO:s

antidumpningsavtal (*ADA*). POSVIET och Tatmetal hänvisade till slutsatserna från WTO-panelen i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* ([4]), där det konstaterades att det följer av bestämningen särskild att marknadssituationen måste vara distinkt, individuell, enskild och specifik. POSVIET hävdade vidare att WTO-panelen i *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)* ([5]) konstaterade att termen ”särskild” uteslöt att en ”allmän situation” kunde betraktas som en särskild marknadssituation. POSVIET hävdade att även om en särskild marknadssituation inte behövde vara begränsad till hemmamarknaden i ett visst land måste den ändå vara ett lokalt fenomen, dvs. ett fenomen som tog sig uttryck på just den marknaden och inte återspeglade en mer omfattande eller global situation. POSVIET och Tatmetal drog slutsatsen att eftersom klaganden hade gjort gällande att den kinesiska överkapaciteten snabbt spred sig till övriga världen var det inte längre fråga om en särskild situation för de fem berörda ländernas hemmamarknader, utan om en diffus global trend, dvs. den typ av ”allmän situation” som WTO-panelerna hade uteslutit.

(12) POSVIET gjorde vidare gällande att klagomålet var alltför allmänt när det gällde den produktmarknad som påverkades av den påstådda push-out-effekten till följd av kinesisk överkapacitet, eftersom det hänvisade till ”överkapacitet inom stålsektorn (även för kallvalsade platta produkter av stål) i hela världen”. POSVIET gjorde gällande att denna påstådda situation var global och sträckte sig utanför marknaderna för kallvalsade platta produkter av stål, vilket framgick av klagomålets påstående att ”global överkapacitet på ett artificiellt sätt har sänkt de internationella stålpriserna i hela världen”. POSVIET hävdade att en marknadssituation som påverkade ett så brett spektrum av produkter på de flesta internationella marknader var raka motsatsen till en ”särskild” marknadssituation.

(13) Tatmetal gjorde vidare gällande att Turkiet hörde till de tio största exportdestinationerna sett till den samlade kinesiska exporten av kallvalsade platta produkter av stål, men att importen till Turkiet endast stod för 3,5 % av Kinas export av den undersökta produkten. Tatmetal hävdade att Turkiet inte var sårbart för import från Kina av kallvalsade platta produkter av stål, eftersom Kina endast var den tredje största importkällan. Tatmetal hävdade vidare att klagomålet inte visade något orsakssamband mellan den kinesiska överkapaciteten och prissättningen hos turkiska företag som tillverkade den undersökta produkten och att Tatmetals ekonomiska resultat undergrävde premissen bakom påståendena om push-out-effekten.

(14) Klagomålet innehöll uppgifter om den kraftiga ökningen av importen från Kina av kallvalsade platta produkter av stål till Vietnam och Turkiet under perioden 2019–2024 ([6]). Klagomålet innehöll dessutom uppgifter om andelen import från Kina av Vietnams och Turkiets totala import av kallvalsade platta produkter av stål ([7]), en jämförelse mellan priset på Vietnams och Turkiets import från Kina och de inhemska priserna i dessa länder under perioden 2019–2024 ([8]) samt uppgifter om inverkan från importen från Kina på de inhemska priserna i Vietnam och Turkiet. Dessutom avsåg dessa uppgifter den undersökningsperiod som analyserades i klagomålet (dvs. 2024), vilken även företagens ekonomiska resultat avsåg. Klagomålet innehöll tillräcklig bevisning för att det förelåg en särskild marknadssituation på de vietnamesiska och turkiska hemmamarknaderna. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(15) Myndigheterna i Taiwan hävdade att bevisningen för en särskild marknadssituation i klagomålet avseende Taiwan inte var tillräcklig för att utgöra *prima facie*-bevisning i den mening som avses i artikel 5.2 i WTO:s antidumpningsavtal. Enligt myndigheterna i Taiwan avsåg merparten av den bevisning som lades fram för att styrka förekomsten av en särskild marknadssituation inte Taiwans hemmamarknad, eftersom klaganden beträffande Taiwan endast hade lagt fram de ekonomiska resultaten för två stålproducenter i Taiwan. Dessa ekonomiska resultat gällde hela företaget och/eller koncernen och inte specifikt kallvalsade platta produkter av stål. Dessutom avsåg de 2024, medan klaganden analyserade perioden 2015–2020 för att fastställa den justering av lönsamheten som behövdes på grund av den särskilda marknadssituationen.

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

([5]) Panelrapport, *European Union – Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (Second Complaint)*, WT/DS494/R och Add.1, delgiven WTO:s medlemmar den 24 juli 2020, överklagad den 28 augusti 2020, punkt 7.180.

([6]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (234) och punkt (237).

([7]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (239).

([8]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (241).

(16) Klagomålet innehöll uppgifter om den kraftiga ökningen av importen från Kina av kallvalsade platta produkter av stål till Taiwan under perioden 2019–2024 ([9]). Klagomålet innehöll dessutom uppgifter om andelen import från Kina av Taiwans totala import av kallvalsade platta produkter av stål ([10]), en jämförelse mellan priset på Taiwans import från Kina och Taiwans inhemska priser under perioden 2019–2024 ([11]) samt hur importen från Kina påverkade Taiwans inhemska priser. Dessutom avsåg dessa uppgifter den undersökningsperiod som analyserades i klagomålet (dvs. 2024), vilken även företagens ekonomiska resultat avsåg. Klagomålet innehöll därför tillräcklig bevisning för att en särskild marknadssituation förelåg på Taiwans hemmamarknad. Det referensvärde som användes i klagomålet för att fastställa stålföretagens lönsamhet om den kinesiska överkapaciteten inte hade ökat på det sätt som den gjorde avsåg stålföretag i hela världen, med undantag för Kina. Referensvärdet omfattade således även taiwanesiska företag. Klaganden utgick från åren 2015, 2017 och 2020, men de uppgifter som lämnades omfattade en historisk tidsserie för perioden 2005–2020 ([12]). Dessa lönsamhetsuppgifter användes endast som referensvärde för att fastställa vilka vinster stålföretag utanför Kina skulle kunna uppnå i ett scenario där överkapaciteten i Kina inte hade ökat på det sätt som den gjorde. De var således endast avsedda att illustrera en möjlig justering av vinsten och simulera beräkningen av en vinst under normala marknadsförhållanden. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(17) Myndigheterna i Taiwan hävdade också att variationer i enskilda företags lönsamhet saknade betydelse för fastställandet av förekomsten av en särskild marknadssituation.

(18) Klaganden använde lönsamheten hos två exporterande producenter i Taiwan vid dumpningsberäkningen, inte som bevisning för förekomsten av en särskild marknadssituation. Under alla omständigheter ansåg kommissionen att variationen över tid i ett enskilt företags lönsamhet faktiskt kunde utgöra tillräcklig bevisning för förekomsten av en särskild marknadssituation inom ramen för klagomålet. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(19) Myndigheterna i Taiwan hävdade vidare att den särskilda marknadssituation som gjordes gällande i klagomålet saknade rättslig grund enligt WTO-rätten, eftersom panelen i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* betonade att en särskild marknadssituation ”är inriktad på hemmamarknaden” i det berörda landet och inte i ett annat land ([13]). Enligt myndigheterna i Taiwan förklarade klagomålet inte varför den särskilda marknadssituationen till följd av den push-out-effekt som de berörda ländernas import från Kina gav upphov till endast skulle föreligga i dessa länder och inte i övriga tredjeländer, inbegripet unionen.

(20) Den särskilda marknadssituation som gjordes gällande i klagomålet avseende Taiwan utgjordes inte av global överkapacitet eller av kinesisk överkapacitet i allmänhet, utan snarare av den kinesiska överkapacitetens push-out-effekt, som på konstlad väg sänkte de inhemska priserna i Taiwan. Klagomålet innehöll således tillräcklig bevisning för förekomsten av en särskild marknadssituation som var specifik för Taiwan, såsom anges i skäl 16, på samma sätt som det gjorde för de övriga fyra berörda länderna. Situationen i övriga tredjeländer, inbegripet unionen, saknade betydelse för inledandet av undersökningen. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(21) Slutligen hävdade myndigheterna i Taiwan att den metod i klagomålet som innebar att vinsten för inhemska producenter i Taiwan justerades med hjälp av uppgifter från stålproducenter i andra länder världen över var uppenbart oförenlig med artikel 2.2.2 i WTO:s antidumpningsavtal.

(22) Metoden i klagomålet byggde på att den vinst som de inhemska producenterna i Taiwan uppnådde var påverkad av den särskilda marknadssituationen, liksom uppgifterna om den inhemska försäljningen i sin helhet. De uppgifter som användes för justeringen var dessutom inte uppgifter från andra länder, utan återspeglade de faktiska och hypotetiska vinsterna hos företag världen över och kunde även omfatta den nedpressade och hypotetiska lönsamheten hos producenter i Taiwan. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(23) De japanska myndigheterna hävdade att det saknades bevisning för påståendet att en särskild marknadssituation förelåg på den japanska marknaden till följd av effekterna av Kinas överkapacitet.

([9]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (234) och punkt (237).
([10]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (239).
([11]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (241).
([12]) Se bilagorna till den öppna versionen av klagomålet ”OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25” och ”OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024”.
([13]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punkt 7.36.

(24) Klagomålet innehöll uppgifter om utvecklingen av importen från Kina av kallvalsade platta produkter av stål till Japan under perioden 2019–2024 ([14]). Dessutom innehöll klagomålet uppgifter om andelen import från Kina av Japans totala import av kallvalsade platta produkter av stål ([15]) och om jämförelsen mellan priset på kinesisk export till Japan och Japans inhemska priser under perioden 2019–2024 ([16]) samt om hur detta påverkade Japans inhemska priser. Klagomålet innehöll därför tillräcklig bevisning för förekomsten av en särskild marknadssituation på Japans hemmamarknad. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(25) De japanska myndigheterna, Nippon Steel, JFE Steel Corporation (*JFE*) och Kobe Steel, Ltd. (*Kobe*) hävdade att det inte förelåg någon särskild marknadssituation i Japan till följd av den kinesiska push-out-effekten. Nippon Steel, JFE och Kobe hävdade i synnerhet att eftersom klaganden gjorde gällande att den kinesiska överkapaciteten påverkade samtliga fem berörda länder och medgav att den kinesiska överkapaciteten inom stålsektorn ledde till kinesisk export till övriga tredjeländer, kan den globala kapaciteten inte utgöra en särskild marknadssituation som är ”särskild, individuell, enskild, specifik”, såsom krävs enligt panelen i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* ([17]). Att överkapaciteten för kallvalsade platta produkter av stål inte var begränsad till den japanska marknaden skulle framgå av att Japan inte hörde till de tio främsta exportdestinationerna för kinesiska kallvalsade platta produkter av stål 2024 och endast stod för 2,3 % av den kinesiska exporten, enligt uppgifter från Comtrade. De tillade att effekten var nästan jämnt fördelad över världsekonomin och var inte specifik för något enskilt land eller någon grupp av länder.

(26) Den särskilda marknadssituation som gjordes gällande i klagomålet avseende Japan bestod inte i kinesisk överkapacitet i allmänhet, utan i den kinesiska överkapacitetens push-out-effekt, som på konstlad väg sänkte de inhemska priserna i Japan. Kommissionen noterade vidare att klagomålet innehöll tillräcklig bevisning för förekomsten av en särskild marknadssituation som var specifik för Japan, såsom anges i skäl 24. Situationen i övriga tredjeländer saknade betydelse för inledandet av undersökningen. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(27) De japanska myndigheterna och POSVIET hävdade att priserna på den japanska och vietnamesiska marknaden inte var konstlat låga, och Nippon Steel, JFE, Kobe och POSVIET hävdade att klaganden inte hade lagt fram någon bevisning för att de inhemska priserna hade sänkts på konstlad väg så att företagen fick incitament att sälja i tredjeländer i stället för på hemmamarknaden. I detta avseende uppgav Nippon Steel, JFE och Kobe att det genomsnittliga importpriset för kallvalsade platta produkter av stål till Japan och Vietnam motsvarade, och i själva verket översteg, världsgenomsnittet 2024, enligt uppgifter från Comtrade. POSVIET hävdade vidare att klagomålet inte avsåg insatsmaterialen utan produkten i ett senare led i förädlingskedjan och att det var ekonomiskt osunt att anse att priserna på kallvalsade platta produkter av stål i de berörda länderna skulle vara konstlat låga enbart därför att importpriserna på kallvalsade platta produkter av stål från Kina påstods vara konstlat låga. POSVIET betonade också att andelen import från Kina av kallvalsade platta produkter av stål till de berörda länderna var relativt låg i vissa länder, exempelvis 12 % i Indien, jämfört med 78 % i Taiwan. POSVIET hävdade att importandelarna inte var tillräckligt stora för att överföra ”konstlat låga priser” från Kina till en importmarknad.

(28) Klaganden lämnade en jämförelse mellan priset på kinesisk export till Japan och Vietnam och Japans och Vietnams inhemska priser under perioden 2019–2024 ([18]) samt uppgifter om andelen import från Kina av Japans och Vietnams totala import av kallvalsade platta produkter av stål ([19]), vilket tydde på att importen från Kina utövade tryck på marknaden. Dessutom uppgav klaganden att Japans och Vietnams stålexport till unionen ökade trots att den totala stålexporten minskade ([20]). Klaganden lade därför fram tillräcklig bevisning för att visa att den kinesiska överkapaciteten på konstlad väg sänkte de inhemska priserna. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(29) Nippon Steel, JFE och Kobe ifrågasatte klagandens analys, som syftade till att visa att Japans import från Kina hade ökat sedan 2020, trots de särskilda omständigheterna det året. Enligt dem borde analysen av utvecklingen utgå från 2019 och skulle då, enligt japansk statistik, visa att importen från Kina 2024 fortfarande låg under nivån 2019.

([14]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (234) och punkt (237).
([15]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (239).
([16]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (241).
([17]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, punkt 7.22.
([18]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (241).
([19]) Se den öppna versionen av klagomålet, tabellen efter punkt (239).
([20]) Se den öppna versionen av klagomålet, punkterna (398)–(399).

(30) Nippon Steel, JFE och Kobe stödde sig på ett utdrag som omfattade importen till Japan från Republiken Korea (*Sydkorea*, med Japans statistikkod 103), snarare än importen till Japan från Kina (med Japans statistikkod 105). Kommissionen avvisade därför detta påstående.

1.4.1.2. Påståenden om den kostnadsrelaterade särskilda marknadssituationen i Vietnam

(31) Trade Remedies Authority of Vietnam (*TRAV*) hävdade att bevisningen i klagomålet var felaktig och föråldrad när det gällde situationen för industrin för kallvalsade platta produkter av stål i Vietnam. TRAV klargjorde att Vietnams regering inte deltog i avsnitt 20 i den kanadensiska rapporten och att avgörandena grundades på tillgängliga uppgifter samt att de upphävdes genom två senare översyner, avseende svetsade rör av kolstål ([21]) och korrosionsbeständigt stål ([22]).

(32) Klagomålet innehöll bevisning för flera åtgärder i Vietnam som påverkade produktionskostnaden för kallvalsade platta produkter av stål ([23]). Det innehöll därför tillräcklig bevisning för att det fanns åtgärder som kunde ge upphov till en särskild marknadssituation i Vietnam, och kommissionen avvisade påståendet. Undersökningen kommer att fastställa om sådana åtgärder fortfarande tillämpas och, i förekommande fall, vilken inverkan de har på produktionskostnaden för kallvalsade platta produkter av stål.

1.4.1.3. Påståenden om en korrekt jämförelse

(33) POSVIET och Tatmetal erinrade om slutsatserna från WTO-panelen i *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper*, där det konstaterades att ”formuleringen ’korrekt jämförelse’ kräver en bedömning med avseende på jämförelsen mellan inhemska priser och exportpriser” och att en sådan bedömning av jämförbarheten skilde sig från frågan om huruvida en särskild marknadssituation förelåg. Även om det förelåg en särskild marknadssituation (vilket inte är fallet) kunde det därför inte antas att den inhemska försäljningen inte möjliggjorde en korrekt jämförelse. När det gäller WTO-panelens slutsatser hävdade POSVIET och Tatmetal att klagomålet inte innehöll några bevis som tydde på att de inhemska priserna i de berörda länderna inte medgav en korrekt jämförelse.

(34) Kommissionen noterade att klagomålet innehöll tillräcklig bevisning för att vinsterna för de inhemska producenterna i de fem berörda länderna hade pressats ned till följd av den kinesiska överkapacitetens push-out-effekt, som på konstlad väg sänkte de inhemska priserna på respektive hemmamarknad. Den påstådda särskilda marknadssituationen påverkade därför endast de inhemska priserna, vilket innebar att en korrekt jämförelse mellan de inhemska priserna och exportförsäljningen inte kunde göras. Argumentet avvisades.

(35) Myndigheterna i Taiwan erinrade också om att det, för att förekomsten av en särskild marknadssituation skulle kunna åberopas, måste visas att situationen medförde att den inhemska försäljningen inte medgav en korrekt jämförelse med exportpriset. De hävdade därför att ingen av den bevisning som lades fram i klagomålet tydde på att den särskilda marknadssituationen förhindrade en korrekt jämförelse. Enligt myndigheterna i Taiwan framgick det i själva verket av bevisningen i klagomålet att samtliga vinster som stålproducenter världen över uppnådde påverkades av den särskilda marknadssituationen som orsakades av global överkapacitet, vilket innebar att den särskilda marknadssituationen inte skulle förhindra en korrekt jämförelse.

(36) Kommissionen noterade att klagomålet innehöll tillräcklig bevisning för att vinsterna för Taiwans inhemska producenter hade pressats ned till följd av den kinesiska överkapacitetens push-out-effekt, som på konstlad väg sänkte de inhemska priserna i Taiwan, och inte till följd av global överkapacitet. Den påstådda särskilda marknadssituationen påverkade därför endast de inhemska priserna, vilket innebar att en korrekt jämförelse mellan de inhemska priserna och exportförsäljningen inte kunde göras. Argumentet avvisades därför.

(37) Nippon Steel, JFE och Kobe hävdade att kravet på att den särskilda marknadssituationen, om en sådan fastställdes, måste medföra att den inhemska försäljningen inte lämpar sig för en jämförelse med exportpriset inte hade diskuterats i klagomålet.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31 januari 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30 oktober 2020.
([23]) Se avsnitt 4.4.1 i den öppna versionen av klagomålet.

(38) Kommissionen noterade att kravet på en korrekt jämförelse återges i klagomålet ([24]) och stöder konstruktionen av normalvärdet genom en vinstjustering. Därför avvisades detta påstående.

1.4.1.4. Övriga påståenden om den särskilda marknadssituationen

(39) Myndigheterna i Taiwan hävdade att stålproducenterna i Taiwan ofta var vertikalt integrerade och därför inte var beroende av import av råvaror från Kina. Denna struktur gjorde det möjligt för Taiwans industri att förbli konkurrenskraftig gentemot import från tredjeländer.

(40) Myndigheterna i Taiwan hävdade också att Taiwan är en marknadsekonomi där priserna fastställs under normala konkurrensförhållanden, utan statliga ingripanden. Kommissionen borde därför använda de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål, såsom den gjorde i den senaste undersökningen av importen av vissa varmvalsade plåtar och rullar av rostfritt stål med ursprung bland annat i Taiwan ([25]). Myndigheterna i Taiwan påpekade att begäran om översyn vid giltighetstidens utgång av dessa antidumpningsåtgärder och tillkännagivandet om inledande av denna översyn, som pågick vid tidpunkten för den aktuella undersökningen, inte hänvisade till någon särskild marknadssituation i Taiwan, bristande representativitet för den inhemska försäljningen eller snedvridningar av lönsamheten.

(41) Myndigheterna i Taiwan hävdade dessutom att ett fastställande av förekomsten av en särskild marknadssituation inte kan grundas på globala prisfenomen som drivs av ett tredjeland som inte är föremål för undersökningen. Myndigheterna i Taiwan uttryckte farhågor om huruvida en sådan tolkning av begreppet *särskild marknadssituation* var förenlig med WTO:s regler, särskilt om tolkningen inte stöddes av tydlig bevisning för statligt ingripande och därav följande marknadssnedvridningar som var specifika för Taiwans marknad. I detta avseende hänvisade myndigheterna i Taiwan till ett tidigare fall där en särskild marknadssituation förknippades med identifierbara former av statligt inflytande ([26]), samt till ett fall där kommissionen avvisade ett påstående om förekomsten av en särskild marknadssituation i fråga om en stålprodukt ([27]).

(42) I detta avseende hävdade Eurofer att den avgörande faktorn inte ligger i situationens karaktär i sig, utan i den effekt och inverkan som den får på marknaden. Närmare bestämt är det inte den kinesiska överkapaciteten i sig som skapar en särskild situation, utan dess inverkan på vart och ett av de berörda länderna.

(43) Nippon Steel, JFE och Kobe hävdade att Japan inte var särskilt sårbart för import från Kina av kallvalsade platta produkter av stål eftersom den andel som angavs i klagomålet var lägre än motsvarande andel av import från Kina till Taiwan eller Vietnam.

(44) Nippon Steel, JFE och Kobe tillade att den japanska industrin systematiskt skyddades mot effekterna av den kinesiska överkapaciteten genom de handelspolitiska skyddsåtgärder som de japanska myndigheterna hade infört och hänvisade till ett antal åtgärder och de japanska myndigheternas fortlöpande övervakning.

(45) Eurofer bestred denna tolkning och uppgav, med hänvisning till ett antal offentliga uttalanden av företrädare för japanska stålföretag och handelshus, att ett sådant skydd inte hade varit tillräckligt för att skingra den japanska industrins farhågor.

(46) Nippon Steel, JFE och Kobe hävdade också att den japanska stålmarknaden var strukturellt skyddad mot marknadspenetration av import från Kina till följd av konsumenternas krav på högkvalitativa produkter som den kinesiska industrin vanligtvis inte erbjuder, särskilt inte inom den japanska fordonssektorn, samt till följd av det mycket specifika sätt på vilket affärer bedrivs på den japanska marknaden, som kännetecknas av medverkan av handelsföretag som har utvecklat långvariga och väldefinierade relationer med de japanska producenterna.

([24]) Se den öppna versionen av klagomålet, punkterna (58) och (191).

([25]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2020/508 av den 7 april 2020 om införande av en provisorisk antidumpningstull på import av vissa varmvalsade plåtar och rullar av rostfritt stål, med ursprung i Indonesien, Folkrepubliken Kina och Taiwan (EUT L 110, 8.4.2020, s. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

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

([27]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2025/1919 av den 25 september 2025 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och om slutgiltigt uttag av den provisoriska tull som införts på import av vissa varmvalsade platta produkter av järn, olegerat stål eller annat legerat stål med ursprung i Egypten, Japan och Vietnam och om avslutande av undersökningen beträffande import av dessa produkter med ursprung i Indien (EUT L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), skälen 132–137.

(47) Nippon Steel hävdade också i den känsliga versionen av sina synpunkter att de inhemska priserna i Japan var konstlat högre på grund av de särdrag hos den japanska marknaden som beskrivs i skälen 44 och 46.

(48) Nippon Steel, JFE och Kobe påpekade också att Japans industri inte bidrog till den globala överkapaciteten inom stålsektorn, eftersom den inhemska stålkapaciteten i Japan minskade mellan 2019 och 2024, enligt uppgifter från Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD), till skillnad från Vietnam, där kapaciteten ökade. På internationell nivå deltog de japanska myndigheterna dessutom i trilaterala diskussioner med unionen och Förenta staterna för att ta itu med den globala överkapaciteten inom stålsektorn och de är sedan länge en proaktiv medlem i det globala forumet för överkapacitet i stålsektorn.

(49) TRAV hävdade att påståendet i klagomålet om att förekomsten av kinesiska kallvalsade platta produkter till låga priser i Vietnam tvingade de inhemska producenterna av kallvalsade platta produkter att sänka sina inhemska försäljningspriser till ohållbara nivåer för att kunna konkurrera med priserna på kinesiska kallvalsade platta produkter var felaktigt i sak, eftersom import av kallvalsade platta produkter av stål från Kina till Vietnam omfattas av antidumpningstullar sedan 2020, vilka förlängdes i december 2025.

(50) De japanska myndigheterna begärde att priset vid inhemsk försäljning och exportpriset skulle jämföras på lämpligt sätt. I detta avseende hävdade Nippon Steel, JFE och Kobe också att även om kommissionen fastställde att det förelåg en särskild marknadssituation på den japanska marknaden, skulle detta inte automatiskt hindra en korrekt jämförelse mellan det inhemska priset och exportpriset, eftersom den kinesiska överkapacitetens push-out-effekt inom stålsektorn påverkade den japanska marknaden och unionsmarknaden i samma utsträckning. Enligt dem följer detta av karaktären hos den påstådda särskilda marknadssituationen, eftersom överkapaciteten inom stålsektorn, särskilt i Kina, har globala verkningar och påverkar världsekonomin, vilket klaganden har medgett. Till stöd för detta jämförde de den totala importvolymen av kallvalsade platta produkter av stål till Japan med motsvarande volym till unionen och uppgav att volymerna var likartade. Enligt dem är även skyddet mot import från Kina likartat. Japan skulle skyddas av de faktorer som anges i skälen 44 och 46, medan unionen skulle skyddas genom antidumpningstullar på import av kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i bland annat Kina ([28]) och genom skyddsåtgärder för vissa stålprodukter ([29]). Enligt dem har dessa åtgärder dock visat sig vara ineffektiva när det gäller att hantera överkapaciteten, eftersom förbrukningen i unionen minskade samtidigt som tullkvotvolymerna har ökat genom den årliga liberaliseringen. Detta skulle bekräftas av kommissionens förslag om hantering av de negativa handelsrelaterade effekterna av global överkapacitet på unionens stålmarknad ([30]).

(51) Eurofer ansåg däremot att det under omständigheterna i detta fall inte var nödvändigt att analysera huruvida jämförelsen var korrekt, eftersom det inte är samma särskilda marknadssituation som påverkar exportpriserna, utan ett annat ekonomiskt fenomen (dvs. den kinesiska överkapacitetens inverkan på unionsmarknaden). Enligt Eurofer bestod dumpningen just i att välja att fastställa exportpriserna på en lägre nivå än normalvärdet, oberoende av den ekonomiska dynamiken på exportmarknaderna. Dessutom gör kommissionen inte någon sådan parallell analys av andra skäl än att konstruera normalvärdet. Om kommissionen till exempel anser att all försäljning på hemmamarknaden sker med förlust och därför inte vid normal handel, kan den inte besluta att använda faktiska försäljningsuppgifter med hänvisning till att all försäljning på unionsmarknaden också sker med förlust. Enligt Eurofer är den senare faktorn irrelevant.

([28]) Senast införda genom kommissionens genomförandeförordning (EU) 2022/2068 av den 26 oktober 2022 om införande av en slutgiltig antidumpningstull på import av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Folkrepubliken Kina och Ryska federationen efter en översyn vid giltighetstidens utgång i enlighet med artikel 11.2 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/1036 (EUT L 277, 27.10.2022, s. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2019/159 av den 31 januari 2019 om införande av slutgiltiga skyddsåtgärder på import av vissa stålprodukter (EUT L 31, 1.2.2019, s. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Förslag till Europaparlamentets och rådets förordning om hantering av de negativa handelsrelaterade effekterna av global överkapacitet på unionens stålmarknad (COM(2025) 726 final, 7.10.2025).

(52) Nippon Steel, JFE, Kobe och Tatmetal hävdade dessutom att även om villkoren i artikel 2.3 i grundförordningen var uppfyllda, kunde kommissionen inte bortse från de faktiska vinster som Nippon Steel och Tatmetal gjorde på sin inhemska försäljning vid normal handel, i enlighet med inledningen till artikel 2.6, eftersom artikel 2.3 endast gav kommissionen möjlighet att konstruera normalvärdet. Enligt dem måste kommissionen, om det finns faktiska uppgifter om produktion och försäljning vid normal handel, använda dessa uppgifter för att fastställa vinstbeloppet, såsom domstolen förklarade i målet Goldstar mot rådet ([31]) och såsom framgår av flera WTO-avgöranden ([32]). Enligt dem kunde kommissionen, vid konstruktionen av normalvärdet enligt artikel 2.6 i grundförordningen, bortse från vinsten på den faktiska försäljningen på hemmamarknaden vid normal handel endast om det saknades försäljning på hemmamarknaden vid normal handel. I detta avseende kunde kommissionen inte sammanblanda begreppet *normal handel* med en *särskild marknadssituation* för att bortse från vinsten på inhemsk försäljning vid normal handel, eftersom det rörde sig om två skilda begrepp, vilket framgår av att ordet ”eller” används mellan dem i artikel 2.3 i grundförordningen. Med hänvisning till målet NutraSweet mot rådet ([33]) hävdade Nippon Steel, JFE och Kobe att undersökningen av normal handel avsåg arten av försäljningen i sig och inte arten av den marknad där ett företag var verksamt. Nippon Steel, JFE, Kobe och Tatmetal hänvisade också till målet rådet mot Alumina ([34]). Enligt Nippon Steel, JFE och Kobe, som hänvisade till Hansol ([35]), skulle det faktum att detta kunde leda till ett konstruerat normalvärde som motsvarade de inhemska försäljningspriser som inte beaktades på grund av den särskilda marknadssituationen vara irrelevant.

(53) Eurofer instämde inte och ansåg att den inhemska försäljningen på en marknad som påverkades av en särskild marknadssituation inte skulle ske vid normal handel, vilket innebar att kommissionen inte kunde använda de faktiska priserna. Eurofer hävdade också att varken målet rådet mot Alumina eller NutraSweet mot rådet gav stöd för slutsatsen att undersökningen avseende normal handel avsåg själva försäljningens karaktär och inte karaktären hos den marknad där ett företag är verksamt.

(54) Nippon Steel upprepade att Eurofer sammanblandade begreppen *normal handel* och *särskild marknadssituation*, som utgjorde skilda begrepp enligt artikel 2.3 i grundförordningen, och att det i målet NutraSweet mot rådet tydligt framgick att undersökningen avseende normal handel avsåg själva försäljningens karaktär ([36]). I rådets förordning (EG) nr 1972/2002 ([37]), genom vilken begreppet *särskild marknadssituation* för första gången infördes i grundförordningen, angavs däremot att den bakomliggande politiska motiveringen till införandet av begreppet *särskild marknadssituation* var att fokusera på bredare strukturella förhållanden på en marknad snarare än på ett visst företags försäljning ([38]). Nippon Steel påpekade vidare att det i artikel 2.6 i grundförordningen inte finns någon hänvisning till begreppet *särskild marknadssituation*, utan att termen *normal handel* används i stället. Nippon

([31]) Dom av den 13 februari 1992, *Goldstar Co. Ltd/Europeiska gemenskapernas råd*, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, punkterna 35–38.

([32]) Panelrapport, *Australia – Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China*, WT/DS603/R och Add.1, antagen den 26 april 2024, punkterna 7.115–7.116; panelrapport, *Pakistan – Anti-Dumping Measures on Biaxially Oriented Polypropylene Film from the United Arab Emirates*, WT/DS538/R och Add.1, cirkulerad till WTO:s medlemmar den 18 januari 2021, överklagad den 22 februari 2021, punkterna 7.147–7.148; överprövningsorganets rapport, *European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India*, WT/DS141/AB/R, antagen den 12 mars 2001, DSR 2001:V, s. 2049, punkt 81; och överprövningsorganets rapporter, *China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes (”HP-SSST”) from Japan / China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes (”HP-SSST”) from the European Union*, WT/DS454/AB/R och Add.1 / WT/DS460/AB/R och Add.1, antagna den 28 oktober 2015, DSR 2015:IX, s. 457, punkterna 5.25–5.27.

([33]) Domstolens dom av den 3 maj 2001, *Ajinomoto Co., Inc. och The NutraSweet Company/Europeiska unionens råd och Europeiska gemenskapernas kommission*, förenade målen C-76/98 P och C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, punkt 38.

([34]) Domstolens dom av den 1 oktober 2014, *Europeiska unionens råd/Alumina d.o.o.*, C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, punkt 30.

([35]) Beslut av den 13 juni 2024, *Hansol Paper Co. Ltd/Europeiska kommissionen*, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, punkt 63.

([36]) Förenade målen C-76/98 P och C-77/98 P, *NutraSweet mot rådet*, punkt 38.

([37]) Rådets förordning (EG) nr 1972/2002 av den 5 november 2002 om ändring av förordning (EG) nr 384/96 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen (EGT L 305, 7.11.2002, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Förordning (EG) nr 1972/2002, skäl 3.

Steel hävdade också, med hänvisning till panelrapporten i *EC – Salmon (Norway)*, att vinsten på försäljning vid normal handel måste användas ([39]). Nippon Steel hävdade att även i de fall där försäljningen av en viss produkt inte har tillräcklig volym för att motivera användningen av inhemsk försäljning skulle kommissionen ändå använda lönsamheten för den försäljning som sker vid normal handel, i enlighet med artikel 2.6 och domen i målet PT Musim Mas mot kommissionen ([40]). Enligt Nippon Steel bör detta även gälla när man bortser från inhemska priser på grund av en särskild marknadssituation, och klaganden hade inte visat att de japanska producenternas inhemska försäljning inte skedde vid normal handel.

(55) Nippon Steel, JFE och Kobe hävdade vidare att om kommissionen ändå skulle besluta att tillämpa artikel 2.6 c skulle den vara skyldig att beräkna vinsttaket för att säkerställa att det inte överskrids, såsom panelen erinrade om i *EU – Footwear (China)* ([41]) *och EU – Biodiesel (Indonesia)* ([42]). Kommissionen bör därför upplysa berörda parter om vinsttakets nivå och hur den fastställdes. Slutligen erinrade de om att ”vinst som normalt uppnås” avsåg vinster som regelbundet eller vanligtvis uppnås.

(56) Eurofer hävdade i detta avseende att kommissionen borde tillämpa led c, eftersom led a inte kunde användas då den särskilda marknadssituationen påverkade all försäljning, och led b inte kunde användas eftersom de snedvridande effekterna av den kinesiska överkapaciteten på stålprodukter kunde gälla ett stort antal stålprodukter och inga andra produkter hade särdrag som var tillräckligt lika de hos kallvalsade platta produkter av stål.

(57) Nippon Steel svarade med synpunkter som endast lämnades i den känsliga versionen och som avsåg eventuella vinster som skulle tillämpas.

(58) JSW Steel Limited och dess närstående företag (*JSW*) höll inte med klaganden om att artikel 2.3 i grundförordningen utgjorde en rättslig grund för att justera kostnaderna vid beräkningen av normalvärdet, även om kommissionen fastställde att det förelåg en särskild marknadssituation i Indien. JSW hävdade att förekomsten av en särskild marknadssituation enligt artikel 2.3 i grundförordningen endast skulle göra det möjligt att använda det konstruerade normalvärdet, beräknat på grundval av produktionskostnaden, i stället för de faktiska försäljningspriserna.

(59) JSW hävdade att det inte skulle vara tillräckligt att fastställa att det förelåg en särskild marknadssituation på den indiska marknaden i allmänhet och att kommissionen skulle behöva visa att JSW faktiskt påverkades av den påstådda särskilda marknadssituationen. JSW hävdade vidare att företaget inte påverkades av någon av de påstådda särskilda marknadssituationerna.

(60) När det gäller järnmalm hävdade JSW att det inte fanns några exportrestriktioner för järnmalm med en järnhalt under 58 % och att klaganden inte hade visat hur åtgärder i Indien hade pressat ned det inhemska priset på järnmalm i förhållande till exportpriset. JSW hävdade också att när det gäller järnmalm med en järnhalt över 58 % påverkades de kvantiteter som JSW hade importerat inte av en eventuell särskild marknadssituation. JSW hävdade vidare att det pris till vilket JSW köpte inhemsk järnmalm med en järnhalt över 58 % låg i linje med importpriset. Slutligen hävdade JSW, när det gäller företagsintern användning av järnmalm, att det pris företaget betalade låg över marknadspriset och att den enda fördelen med den företagsinterna användningen var försörjningstrygghet.

(61) När det gäller kol hävdade JSW att det i klagomålet inte gjordes någon åtskillnad mellan kokskol, som är en direkt insatsvara i ståltillverkningsprocessen, och icke-kokskol, som används för energiproduktion. JSW hävdade att eftersom dessa två produkter inte var utbytbara och marknaderna för dem var skilda, borde kommissionen bortse från påståendet att det förelåg en särskild marknadssituation för kol i Indien. JSW hävdade också att företaget importerade merparten av det kokskol som det behövde, eftersom tillgången på inhemskt kokskol var otillräcklig och kvaliteten på det inhemska kokskolen var otillräcklig för ståltillverkning. Slutligen hävdade JSW att företagets inköpspriser för kokskol var jämförbara med internationella priser, vilket visade att den inhemska politiken inte hade pressat ned de indiska importpriserna.

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

([40]) Dom av den 2 juli 2025, *PT Musim Mas mot kommissionen*, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, punkt 116.

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

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

(62) När det gäller skrot hävdade JSW att påståendet om en särskild marknadssituation för kol stod i strid med en särskild marknadssituation för skrot, eftersom en särskild marknadssituation för kol skulle ha minskat efterfrågan på skrot. JSW hävdade att klaganden inte hade visat hur de indiska åtgärderna avseende skrot, såsom exporttullen på 15 %, bidrog till lägre skrotpriser. JSW hävdade också att flera andra länder, däribland unionen, hade infört åtgärder för att främja användningen av skrot och att klaganden inte hade fastställt hur de indiska åtgärderna var specifika eller särskiljande, vilket JSW hävdade var nödvändigt för att fastställa att en särskild marknadssituation förelåg.

(63) JSW hävdade att även om det förelåg en särskild marknadssituation borde kommissionen bedöma om denna särskilda marknadssituation skulle medge en korrekt jämförelse mellan inhemsk försäljning och exportförsäljning. JSW hävdade vidare att JSW hade samma produktionskostnad oavsett om den berörda produkten såldes på hemmamarknaden eller exporterades. JSW hävdade också att de relevanta insatsvarorna fördes in i ugnen utan åtskillnad efter ursprung, vilket ytterligare bekräftades av att produktionslinjerna vid produktion av produkter i tidigare led, såsom varmvalsade band, inte visste om produkten skulle vidarebearbetas till kallvalsade platta produkter av stål eller säljas som den var.

(64) JSW instämde inte i klagandens påståenden om att stora volymer import från Kina av den undersökta produkten hade pressat ned priserna på den indiska hemmamarknaden, vilket hade undergrävt de indiska producenternas möjligheter att sälja med lönsamhet, och att de indiska producenterna till följd av detta hade styrt om produktionen till unionsmarknaden. JSW hävdade att denna push-out-effekt, som klaganden gjorde gällande, inte var specifik för Indien och inte hade någon påvisbar inverkan på priser, handelsmönster eller de indiska producenternas lönsamhet. JSW hävdade vidare att dess vinst på hemmamarknaden inte hade påverkats av den kinesiska överkapaciteten och att dess försäljningsvolym förblev hög både på hemmamarknaden och på exportmarknaderna. När det gäller priser hävdade JSW att prisutvecklingen på hemmamarknaden hade varit liknande den på exportmarknaderna. Dessutom hävdade JSW att importen från Kina var mycket liten jämfört med importen från andra länder (3–12 % av den totala importen), att importen från Kina endast utgjorde 0,2–0,3 % av den inhemska konsumtionen och att utvecklingen av importen från Kina släpade efter utvecklingen av den inhemska konsumtionen. Slutligen hävdade JSW att Indien hade infört handelspolitiska skyddsåtgärder mot den undersökta produkten.

(65) JSW hävdade att det enligt artikel 2.3 i grundförordningen krävdes att den påstådda särskilda marknadssituationen medförde att det inhemska priset inte kunde användas för en korrekt jämförelse med exportpriset. JSW hävdade vidare att dessa två priser var jämförbara eftersom Indien hade infört effektiva handelspolitiska skyddsåtgärder mot den undersökta produkten och till skillnad från många andra länder hade en ökad inhemsk efterfrågan.

(66) JSW instämde inte i påståendet i klagomålet att kommissionen, om en särskild marknadssituation fastställdes, skulle kunna justera vinsten vid fastställandet av normalvärdet. JSW hävdade att kommissionen inte har någon rättslig grund för att bortse från den faktiska vinst som JSW gjorde på sin inhemska försäljning för att konstruera normalvärdet. Slutligen tillade JSW att även om kommissionen skulle stödja sig på artikel 2.6 i grundförordningen måste kommissionen upplysa berörda parter om vilket tak som gäller och fastställa det för att säkerställa att det vinstbelopp som används inte överstiger den vinst som andra exportörer eller producenter normalt får vid försäljning av produkter inom samma generella produktkategori på hemmamarknaden i ursprungslandet.

(67) TRAV hävdade att unionen i en nyligen genomförd antidumpningsundersökning avseende import av varmvalsade platta produkter av stål från Vietnam inte hade kunnat fastställa förekomsten av råvarurelaterade snedvridningar. TRAV hävdade att samma slutsats gällde kallvalsade platta produkter av stål, eftersom kallvalsade platta produkter av stål produceras av varmvalsat stål. TRAV hävdade att klagomålet innehöll rättsliga och faktiska fel. TRAV hävdade vidare att Vietnams politik för mineralexport är utformad för att säkerställa en hållbar förvaltning och effektiv användning av landets naturresurser, i full överensstämmelse med nationell lagstiftning och internationella åtaganden, såsom artikel XX i Gatt 1994.

(68) POSVIET hävdade också att kommissionen i antidumpningsundersökningen avseende import av vissa varmvalsade platta produkter av stål med ursprung i Vietnam, Japan, Indien och Egypten (*undersökningen av varmvalsade platta produkter av stål*) ([43]) drog slutsatsen att det inte kunde fastställas att en särskild marknadssituation förelåg i Vietnam. TRAV hävdade att merparten av de varmvalsade platta produkter av stål som används av den inhemska industrin i Vietnam kommer från inhemska producenter, såsom Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation och Formosa Ha Tinh Steel Corporation. POSVIET hävdade vidare att eftersom klagomålet i den aktuella undersökningen grundades på samma bevisunderlag, bland annat när det gäller de inhemska priserna på kokskol, järnmalm och stålskrot, borde kommissionen också anse att bevisningen var otillräcklig för att fastställa att en särskild marknadssituation förelåg i Vietnam. POSVIET hänvisade också till tribunalens slutsatser i biodieselmålen ([44]), som rörde kommissionens bedömning av hur Indonesiens system med differentierad exportskatt påverkade de inhemska priserna på rå palmolja och vilka därmed sammanhängande villkor som måste vara uppfyllda för att råvarupriserna på hemmamarknaden skulle anses vara snedvridna.

(69) När det gäller åtgärderna avseende järnmalm, stålskrot och kokskol hävdade TRAV och POSVIET att klaganden inte hade lagt fram någon bevisning för att dessa åtgärder faktiskt hade lett till snedvridningar på den inhemska råvarumarknaden och att enbart förekomsten av exportskatter eller andra politiska initiativ inte automatiskt kunde motivera slutsatsen att priserna var artificiellt låga. TRAV och POSVIET bestred också att vertikalt integrerade företag och kampanjen ”Vietnameser prioriterar vietnamesiska produkter” utgjorde en särskild marknadssituation. TRAV förnekade också all inblandning i ledningen och prissättningen av företag som är verksamma inom produktion och export av kallvalsade platta produkter av stål och klargjorde att *Steel Industry Development Strategy to 2030 with a vision to 2050* (inte översatt till svenska) hade avslutats 2018. Slutligen bestred POSVIET att den omständigheten att priserna på varmvalsade platta produkter av stål var konstlat låga i Kina – vilket inte var fallet – innebar att priserna på varmvalsade platta produkter av stål i Vietnam var konstlat låga enbart på grund av handeln.

(70) De berörda parternas synpunkter i skälen 39–69 var irrelevanta för inledandet av undersökningen. Alla dessa synpunkter gällde frågor som endast kunde avgöras under undersökningen och inte den bevisning som lagts fram i klagomålet. Följaktligen noterade kommissionen dem. Kommissionens slutsatser i undersökningen avseende samtliga dessa frågor redovisas, i tillämpliga fall, i motsvarande avsnitt i denna förordning.

1.4.2. *Påståenden om importvolymen och sammantagen bedömning*

(71) Flera berörda parter, nämligen de turkiska myndigheterna, POSVIET, Nippon Steel & JP och de taiwanesiska företagen, ifrågasatte om importvolymerna var tillräckliga och jämförbara för en sammantagen bedömning.

(72) De turkiska myndigheterna och Nippon Steel & JP hävdade att importen inte var betydande enligt artikel 5.7 och artikel 3.4 i grundförordningen, med hänvisning till låga eller fluktuerande marknadsandelar. POSVIET hävdade också att importen var försumbar. De hävdade även att exportnivåerna var strukturellt begränsade och att en sammantagen bedömning inte var lämplig på grund av skillnader i importvillkor, produktegenskaper och konkurrenssituationer.

(73) Kommissionen ansåg att artikel 5.3 i grundförordningen i inledningsskedet kräver tillräcklig bevisning om importen, inte någon slutgiltig bedömning av dess exakta inverkan.

(74) Klagomålet innehåller tillräcklig bevisning för att importen från de berörda länderna kom in på unionsmarknaden i betydande volymer och konkurrerar med unionsprodukten under liknande konkurrensförhållanden, eftersom både de importerade produkterna och unionsprodukterna riktar sig till samma slutanvändare inom liknande marknadssegment, vilket säkerställer direkt utbytbarhet.

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

([44]) Tribunalens domar av den 15 september 2016, *PT Ciliandra Perkasa/rådet*, T-120/14, och *PT Pelita Agung Agrindustri/rådet*, T-121/14 (”Biodiesel”). Se även tribunalens dom av den 15 september 2016 i målen T-112/14–T-116/14 och T-119/14.

(75) Dessutom finns det i detta skede inget som tyder på att en sammantagen bedömning skulle snedvrida bedömningen av skada. Tvärtom tyder *prima facie*-bevisningen på att importen från de berörda länderna förekommer samtidigt på unionsmarknaden och utövar parallell prispress.

(76) Följaktligen är villkoren för en sammantagen bedömning uppfyllda i inledningsskedet. Argumenten avvisades därför.

(77) Efter utlämnandet av uppgifter upprepade Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation och Kobe Steel, Ltd. (*de japanska producenterna*) sina argument om huruvida importvolymerna var tillräckliga och jämförbara i syfte att göra en sammantagen bedömning. De ansåg att kommissionen inte i tillräcklig utsträckning hade bemött dessa argument och begärde att de skulle behandlas i de slutgiltiga undersökningsresultaten. I detta avseende hävdade flera berörda parter från länder där det inte hade konstaterats föreligga någon särskild marknadssituation som påverkade tillförlitligheten hos de inhemska försäljningspriserna att deras import inte borde ha bedömts sammantaget tillsammans med importen från de övriga berörda länderna. De hävdade att kommissionen, eftersom en särskild marknadssituation hade konstaterats i vissa andra länder, inte borde ha gjort en sammantagen bedömning av importen från deras ursprungsländer med importen från de länder som påverkades av en sådan situation utan att på ett korrekt sätt beakta denna skillnad den sammantagna bedömningen.

(78) Kommissionen påpekade att en särskild marknadssituation bedöms i syfte att fastställa normalvärdet. Denna bedömning är fristående från den separata bedömning som görs enligt artikel 3.4 och som avser konkurrensförhållandena mellan de importerade produkterna på unionsmarknaden och mellan dessa produkter och unionsindustrin. Artikel 2.3 är inriktad på situationen på exportländernas hemmamarknad. Artikel 3.4 är inriktad på konkurrens inom unionen. Konstateranden om särskilda marknadssituationer i vissa exportländer innebär därför inte i sig att marknadsbeteendet på unionsmarknaden skiljer sig åt.

(79) Kommissionen påpekade också att en sammantagen bedömning kräver att man fastställer om de importerade produkterna har liknande fysiska egenskaper och utbytbara slutanvändningar samt om exportörerna uppvisar ett likartat marknadsbeteende och har ett jämförbart konkurrensförhållande till unionsindustrin. Denna bedömning grundas på faktorer såsom samtidig närvaro på marknaden, jämförbara priser, överlappande försäljningskanaler och kundkretsar samt liknande trender vad gäller importvolymer och marknadsandelar. Undersökningen visade att importen från Japan och de övriga berörda länderna förekom på unionsmarknaden under undersökningsperioden, riktade sig till samma slutanvändare och marknadssegment, var direkt utbytbar mot unionsprodukten och utövade ett samtidigt pristryck.

(80) Kommissionen bekräftade därför att importen skulle ingå i den sammantagna skadeanalysen och avvisade invändningen.

1.4.3. *Påståenden om att unionsindustrin inte lidit någon skada*

(81) Berörda parter hävdade att bevisningen om skada var otillräcklig eller inte representativ för väsentlig skada i den mening som avses i artikel 3 i grundförordningen. De turkiska myndigheterna, Nippon Steel & JP och de taiwanesiska företagen hävdade att unionsindustrin enligt klagomålet hade behållit en stark marknadsposition med stabila eller höga marknadsandelar och att indikatorer såsom kapacitet, produktion och investeringar inte visade någon väsentlig försämring. POSVIET hävdade att unionsindustrin förblev motståndskraftig trots ogynnsamma marknadsförhållanden, inklusive normalisering efter pandemin och ökade kostnader. De hävdade också att klagomålet inte innehöll tillräcklig *prima facie*-bevisning för flera skadeindikatorer, däribland produktivitet, räntabilitet, kassaflöde, löner, tillväxt och kapitalanskaffningsförmåga, och att det därför inte borde ha varit motiverat att inleda undersökningen.

(82) Kommissionen erinrade om att artiklarna 5.2 och 5.3 i grundförordningen endast kräver tillräcklig bevisning som rimligen är tillgänglig för att motivera inledandet av undersökningen. Klagomålet innehöll relevanta bevis avseende viktiga skadefaktorer som påverkade unionsindustrin, däribland sjunkande lönsamhet, prispress och försämrade prestationsindikatorer. Att vissa indikatorer, såsom marknadsandelarna, förblev stabila utesluter inte en slutsats om väsentlig skada om andra indikatorer uppvisar en negativ utveckling. Avsaknaden av uppgifter om alla de indikatorer som POSVIET hänvisade till innebar därför inte att inledandet av undersökningen var ogiltigt. Dessa påståenden avvisades därför.

1.4.4. *Påståenden om orsakssamband*

(83) De turkiska myndigheterna, Nippon Steel & JP, de taiwanesiska företagen och POSVIET ifrågasatte förekomsten av ett orsakssamband mellan den import som påstods vara dumpad och den skada som unionsindustrin lidit. De hävdade att försämringen av resultaten främst berodde på andra faktorer såsom minskad förbrukning, ökade energi- och råvarukostnader, anpassningar efter pandemin och strategiska beslut av unionsproducenterna.

(84) Kommissionen erinrade om att artikel 5.3 i inledningsskedet endast kräver tillräcklig bevisning för ett potentiellt orsakssamband, inte ett slutgiltigt fastställande enligt artikel 3.6 och 3.7. Klagomålet innehöll bevisning för samtidig import från de berörda länderna och försämrade resultat för unionsindustrin, inbegripet indikatorer på prispress. De alternativa förklaringar som dessa parter lämnat är relevanta för undersökningsfasen, men motbevisar inte ett *prima facie*-orsakssamband. Argumenten avvisades därför.

1.4.5. *Påståenden om åtgärdernas nivå och metodik (vinstmål, utsläppshandelssystemet och justeringar)*

(85) Flera berörda parter bestred aspekter av beräkningen av skademarginalen och konstruktionen av normalvärdet som angavs i klagomålet. De hävdade att vinstmålet var överdrivet och inte representativt för normala marknadsförhållanden och att inbegripandet av kostnader relaterade till utsläppshandelssystemet kunde leda till dubbelräkning. De turkiska myndigheterna och Nippon Steel & JP ifrågasatte dessutom investeringsrelaterade justeringar och metoder för kostnadsfördelning.

(86) Kommissionen ansåg att klaganden i inledningsskedet måste lämna rimliga uppskattningar på grundval av tillgänglig bevisning. Metodologiska bedömningar, däribland valet av vinstmål, behandlingen av kostnader relaterade till utsläppshandelssystemet och justeringsmetoder, är komplexa tekniska frågor som ska kontrolleras under undersökningen. De argument som framfördes av de turkiska myndigheterna, Nippon Steel & JP, de taiwanesiska företagen och POSVIET gällde därför frågor som inte kan bedömas slutgiltigt i inledningsskedet och avvisades följaktligen.

1.4.6. *Påståenden om råvarurelaterade snedvridningar*

(87) POSVIET hävdade att villkoren för tillämpning av artikel 7.2a i grundförordningen inte var uppfyllda och anförde att Vietnam använde importerade råvaror som köptes till internationella marknadspriser och att inga betydande snedvridningar hade påvisats. TRAV informerade vidare om att de inhemskt utvunna råvaror som behövdes för produktionen av varmvalsade band inte uppfyllde stålindustrins krav och i allmänhet inte kunde användas vid tillverkningen av varmvalsade band.

(88) Kommissionen erinrade om att det i inledningsskedet endast krävs tillräcklig bevisning som visar att det föreligger betydande råvarurelaterade snedvridningar som påverkar produktionskostnaderna i exportlandet och potentiellt effektiviteten i regeln om lägsta tull. Kommissionen noterade att klagomålet innehöll tillräcklig bevisning av detta slag, inbegripet uppgifter om relevanta marknadsförhållanden och faktorer som potentiellt påverkar prissättningen av råvaror och kostnadsstrukturerna i exportländerna.

(89) Kommissionen ansåg vidare att bedömningen av sådana snedvridningar kräver en omfattande analys av marknadsstrukturen, prissättningsvillkoren och eventuellt statligt inflytande och att en sådan analys inte kan genomföras slutgiltigt i inledningsskedet. POSVIET:s argument avvisades därför.

1.4.7. *Påståenden om unionsintresset*

(90) Vissa parter, nämligen de turkiska myndigheterna, Nippon Steel & JP, de taiwanesiska företagen och BSH Hausgeräte GmbH, hävdade att införandet av åtgärder inte skulle ligga i unionsintresset i den mening som avses i artikel 21 i grundförordningen. De hävdade att åtgärderna skulle öka insatskostnaderna för industrier i senare led, däribland fordonsindustrin, maskinindustrin och hushållsapparatsektorn, och påverka konkurrenskraften, sysselsättningen och leveranskedjornas stabilitet negativt.

(91) Kommissionen erinrade om att bedömningen av unionsintresset enligt artikel 21 inte görs i inledningsskedet utan först i samband med provisoriska eller slutgiltiga åtgärder. Följaktligen avvisades argumenten från de turkiska myndigheterna, Nippon Steel & JP, de taiwanesiska företagen och BSH Hausgeräte GmbH.

1.5. **Stickprovsförfarande**

(92) I tillkännagivandet om inledande angav kommissionen att den kunde komma att besluta att göra ett urval av de berörda parterna i enlighet med artikel 17 i grundförordningen.

Stickprovsförfarande avseende unionsproducenter

(93) I tillkännagivandet om inledande angav kommissionen att den hade gjort ett preliminärt urval av unionsproducenter. Kommissionen gjorde urvalet på grundval av de största representativa produktions- och försäljningsvolymerna och säkerställde samtidigt en geografisk spridning. Kommissionen uppmanade berörda parter att lämna synpunkter på det preliminära urvalet, men mottog inga synpunkter.

(94) Det slutgiltiga urvalet bestod av tre unionsproducenter från tre olika medlemsstater. Urvalet står för mer än 24 % av den uppskattade totala produktionsvolymen och 17 % av den uppskattade försäljningen av den likadana produkten på den öppna marknaden i unionen. Urvalet är representativt för unionsindustrin.

Stickprovsförfarande avseende icke-närstående importörer

(95) För att kunna avgöra om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval, bad kommissionen icke-närstående importörer att lämna de uppgifter som angavs i tillkännagivandet om inledande.

(96) Inga icke-närstående importörer lämnade de begärda uppgifterna eller samtyckte till att ingå i urvalet.

Stickprovsförfarande avseende exporterande producenter

(97) För att avgöra om ett stickprovsförfarande var nödvändigt och i så fall göra ett urval bad kommissionen alla exporterande producenter i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam att lämna de uppgifter som angavs i tillkännagivandet om inledande. Dessutom bad kommissionen Republiken Indiens beskickning vid Europeiska unionen, Japans beskickning vid Europeiska unionen, Taipeis representationskontor i Europeiska unionen, Republiken Turkiets beskickning vid Europeiska unionen och Socialistiska republiken Vietnams beskickning vid Europeiska unionen att identifiera och/eller kontakta eventuella andra exporterande producenter som skulle kunna vara intresserade av att delta i undersökningen

(98) Fyra exporterande producenter i Indien lämnade de begärda uppgifterna och samtyckte till att ingå i urvalet. I enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen gjorde kommissionen ett urval av en exporterande producent på grundval av den största representativa exportvolymen till unionen som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Den exporterande producent som ingick i urvalet stod för [90–100 %] av den uppskattade totala kvantitet som exporterades från Indien till unionen under undersökningsperioden. I enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen hölls samråd om urvalet med alla kända exporterande producenter och de indiska myndigheterna. Inga synpunkter inkom.

(99) Fem företag i Japan lämnade de begärda uppgifterna och samtyckte till att ingå i urvalet. En av dem, Daido, rapporterade inte någon exportförsäljning till unionen under undersökningsperioden. Senare under undersökningen ansåg kommissionen dock att detta företag var närstående den exporterande producent som ingick i urvalet, såsom anges i skälen 271–273. Dessutom rapporterade ett annat företag ”0” för produktion, produktionskapacitet, inhemsk försäljning och exportförsäljning under undersökningsperioden och de övriga år som efterfrågades i stickprovsformuläret, vilket innebar att det inte kunde betraktas som en producent i Japan. I enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen gjorde kommissionen ett urval av en exporterande producent på

grundval av den största representativa exportvolymen till unionen som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Den exporterande producent som ingick i urvalet stod för [80–90 %] av den uppskattade totala kvantitet som exporterades från Japan till unionen under undersökningsperioden. I enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen hölls samråd om urvalet med alla kända exporterande producenter och de japanska myndigheterna. Inga synpunkter inkom.

(100) Tre exporterande producenter i Taiwan, som tillhörde två grupper, lämnade de begärda uppgifterna och samtyckte till att ingå i urvalet. I enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen gjorde kommissionen ett urval av två exporterande producenter, som tillhörde samma grupp, på grundval av den största representativa exportvolymen till unionen som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. De exporterande producenter som ingick i urvalet stod för [60–70 %] av den uppskattade totala kvantitet som exporterades från Taiwan till unionen under undersökningsperioden. I enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen hölls samråd om urvalet med alla kända exporterande producenter och myndigheterna i Taiwan. Inga synpunkter inkom.

(101) Sex exporterande producenter i Turkiet lämnade de begärda uppgifterna och samtyckte till att ingå i urvalet. I enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen gjorde kommissionen ett urval av två exporterande producenter på grundval av den största representativa exportvolym till unionen som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. De exporterande producenter som ingick i urvalet stod för [50–60] % av den uppskattade totala kvantitet som exporterades från Turkiet till unionen under undersökningsperioden. I enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen hölls samråd om urvalet med alla kända exporterande producenter och de turkiska myndigheterna. Inga synpunkter inkom.

(102) Tre exporterande producenter i Vietnam lämnade de begärda uppgifterna och samtyckte till att ingå i urvalet. I enlighet med artikel 17.1 i grundförordningen gjorde kommissionen ett urval av en exporterande producent på grundval av den största representativa exportvolymen till unionen som rimligen kunde undersökas inom den tid som stod till förfogande. Den exporterande producent som ingick i urvalet stod för [80–90] % av den uppskattade totala kvantitet som exporterades från Vietnam till unionen under undersökningsperioden. I enlighet med artikel 17.2 i grundförordningen hölls samråd om urvalet med alla kända exporterande producenter och de vietnamesiska myndigheterna. Inga synpunkter inkom.

1.6. **Frågeformulärssvar och kontrollbesök**

(103) Såsom tillkännagavs i tillkännagivandet om inledande skickade kommissionen särskilda frågeformulär till myndigheterna i samtliga berörda länder för att undersöka påståendena om en särskild marknadssituation till följd av den push-out-effekt som importen från Kina gav upphov till. I dessa frågeformulär begärdes uppgifter som kommissionen ansåg nödvändiga för att undersöka den påstådda push-out-effekten, exempelvis volymer, priser och marknadsandelar för import och inhemsk försäljning i de berörda länderna. Dessa uppgifter begärdes för perioden 1 januari 2022–30 juni 2025, samma period som användes för att fastställa dumpning och skada i undersökningen (se skäl 107). Kommissionen skickade också särskilda frågeformulär till de indiska och vietnamesiska myndigheterna för att undersöka påståendena om en särskild marknadssituation till följd av åtgärder avseende specifika insatsvaror för kallvalsade platta produkter av stål.

(104) Klaganden lämnade dessutom i klagomålet tillräcklig bevisning för potentiella råvarurelaterade snedvridningar i Indien och Vietnam när det gäller den berörda produkten. Såsom tillkännagavs i tillkännagivandet om inledande omfattade undersökningen därför de påstådda råvarurelaterade snedvridningarna för att avgöra om bestämmelserna i artikel 7.2a och 7.2b i grundförordningen skulle tillämpas på Indien och Vietnam. Kommissionen skickade därför ytterligare frågeformulär i detta avseende till de indiska och vietnamesiska myndigheterna.

(105) Kommissionen skickade också frågeformulär till de unionsproducenter och exporterande producenter som ingick i urvalet samt till de kända icke-närstående importörerna och användarna. Samma frågeformulär gjordes tillgängliga på internet ([45]) på dagen för inledandet.

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

(106) Kommissionen inhämtade och kontrollerade alla uppgifter som den ansåg nödvändiga för att fastställa dumpning, därav vållad skada, unionsintresset samt förekomsten av en särskild marknadssituation och råvarurelaterade snedvridningar i den mening som avses i artikel 7.2a i grundförordningen. Kontrollbesök i enlighet med artikel 16 i grundförordningen genomfördes på plats hos myndigheterna i samtliga berörda länder och hos följande företag:

Unionsproducenter:

— ArcelorMittal, Gent, Belgien

— ArcelorMittal, Asturias, Spanien

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburg, Tyskland

Exporterande producenter i Indien:

— JSW Steel Limited, Mumbai

— JSW Steel Coated Products Limited, Mumbai

Exporterande producent i Japan:

— Nippon Steel Corporation, Tokyo

Närstående handlare:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokyo, Japan

— Metal One Corporation, Tokyo, Japan

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokyo, Japan

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

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

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

Närstående importörer i unionen:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Tyskland

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Wien, Österrike

Exporterande producenter i Taiwan:

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Närstående handlare:

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

Exporterande producenter i Turkiet:

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa

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

Närstående handlare:

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

Närstående importörer i unionen och/eller råvaruleverantörer (korskontroller på distans genomfördes online):

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

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

Exporterande producent i Vietnam:

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

Närstående bearbetningscentrum och handlare:

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

Närstående handlare:

— POSCO International Corporation, Seoul, Republiken Korea

Närstående råvaruleverantör:

— POSCO Co. Ltd., Seoul, Republiken Korea

Närstående importör i unionen:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Tyskland

1.7. **Undersökningsperiod och skadeundersökningsperiod**

(107) Undersökningen av dumpning och skada omfattade perioden 1 juli 2024–30 juni 2025 (*undersökningsperioden*). Undersökningen av de utvecklingstendenser som är relevanta för bedömningen av skada omfattade perioden från och med den 1 januari 2022 till och med slutet av undersökningsperioden (*skadeundersökningsperioden*).

(108) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska producenterna att 2022 inte var ett lämpligt startår för bedömningen av skada, eftersom den kraftiga ekonomiska återhämtningen efter covid-19 fortsatte under första halvåret det året. Enligt deras uppfattning skapade de gynnsamma marknadsförhållandena under 2022 ett missvisande referensvärde, vilket ledde till att försämringen överdrevs när undersökningsperioden jämfördes med det året. De begärde därför att kommissionen skulle använda en längre referensperiod eller, alternativt, beakta de förhållanden som rådde under 2022 vid bedömningen av utvecklingen av skadeindikatorerna.

(109) Det är viktigt att notera att kommissionens fastställande av skada grundades på utvecklingen av unionsindustrins situation under hela skadeundersökningsperioden och inte enbart på jämförelsen mellan 2022 och undersökningsperioden. Kommissionen påpekade att syftet med att undersöka en flerårsperiod, i stället för att utgå från ett enskilt år, är att begränsa effekterna av cykliska eller kortsiktiga fluktuationer och bedöma om de relevanta trenderna är bestående under en tillräckligt representativ tidsperiod. Bedömningen omfattade alla relevanta ekonomiska faktorer och indikatorer som påverkade unionsindustrins tillstånd, däribland försäljning, produktion, marknadsandel, lönsamhet, sysselsättning, kassaflöde, investeringar och räntabilitet.

(110) De japanska producenterna hävdade att förhållandena under 2022 var exceptionellt gynnsamma till följd av återhämtningen efter covid-19 och att jämförelsen med undersökningsperioden därför överdrev försämringen av unionsindustrins situation. Att marknadsförhållandena var gynnsamma i början av skadeundersökningsperioden visar emellertid inte i sig att den efterföljande försämringen inte orsakades av de faktorer som undersöktes.

(111) Kommissionens bedömning grundas inte heller på en enda indikator eller ett enskilt år, utan på en dynamisk analys. Försämringen återspeglades i flera indikatorer och avsåg såväl unionsindustrins ekonomiska resultat som dess ställning på unionsmarknaden. Indikatorerna bedömdes också med avseende på hur konsekvent de utvecklades och i vilken riktning de förändrades under hela skadeundersökningsperioden, inbegripet åren mellan utgångspunkten och undersökningsperioden. Den samtidiga utvecklingen av dessa indikatorer ger en mer fullständig bild av unionsindustrins tillstånd än de förhållanden som rådde under ett enskilt år.

(112) De japanska producenterna visade dessutom inte att den försämring som konstaterades efter 2022 endast innebar en återgång till de normala förhållanden som rådde före återhämtningen efter covid-19. De lade i synnerhet inte fram bevis för vilken prestationsnivå som borde betraktas som normal för unionsindustrin eller för att de nivåer som uppnåddes under undersökningsperioden var förenliga med sådana normala förhållanden.

(113) Kommissionen ansåg också att en längre referensperiod inte i sig skulle ge en lämpligare bedömning av skadan. En förlängning av perioden skulle inte undanröja behovet av att bedöma den faktiska utvecklingen av unionsindustrin under skadeundersökningsperioden och inte heller visa att den konstaterade försämringen saknade samband med den dumpade importen.

(114) De japanska producenterna identifierade inte heller någon specifik skadeindikator för vilken försämringen uteslutande kunde tillskrivas slutet på återhämtningen efter covid-19. Argumentet förklarar därför inte den övergripande försämring som konstaterades för skadeindikatorerna.

(115) Kommissionen ansåg därför att argumenten om de ekonomiska förhållandena under 2022 inte gav anledning att ifrågasätta skadebedömningen. Bedömningen grundades på utvecklingen av unionsindustrins situation under hela skadeundersökningsperioden och på den samlade utvecklingen av de relevanta skadeindikatorerna. Påståendet avvisades därför.

1.8. **Avstående från införande av provisoriska tullar och efterföljande förfarande**

(116) Den 17 april 2026 informerade kommissionen de berörda parterna om sin avsikt att inte införa provisoriska åtgärder, i enlighet med artikel 19a.2 i grundförordningen, och gav dem möjlighet att lämna ytterligare upplysningar.

(117) Kommissionen fortsatte att inhämta och kontrollera alla uppgifter som den ansåg nödvändiga för dess slutgiltiga avgöranden.

(118) Den 6 augusti 2026 underrättade kommissionen alla berörda parter om de viktigaste omständigheter och överväganden på grundval av vilka den avsåg att införa en slutgiltig antidumpningstull på import till unionen av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam (*det slutliga utlämnandet av uppgifter*). Alla parter beviljades en tidsfrist inom vilken de kunde lämna synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter.

(119) Vissa av de synpunkter som inkom efter det slutliga utlämnandet av uppgifter ledde till en revidering av de viktigaste omständigheterna och övervägandena i skäl 118. Den 6 oktober 2026 översände kommissionen ett ytterligare slutligt utlämnande av uppgifter till samtliga berörda parter. Alla parter beviljades en period inom vilken de kunde lämna synpunkter begränsat till de reviderade uppgifter som lämnades i det ytterligare slutliga meddelandet av uppgifter. Den 16 oktober 2026 lämnade kommissionen, efter att synpunkter inkommit på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, ett andra ytterligare slutligt utlämnande av uppgifter till alla berörda parter. Alla parter beviljades en period inom vilken de kunde lämna synpunkter begränsat till de reviderade uppgifter som lämnades i det ytterligare slutliga meddelandet av uppgifter.

(120) De parter som begärde att bli hörda gavs även möjlighet till detta. Samtliga exporterande producenter som ingår i urvalet, myndigheterna i Taiwan och Turkiet samt Czech Blades s.r.o., en användare av den berörda produkten, hördes.

(121) Den 8 oktober 2026 begärde POSVIET att förhörsombudet skulle anordna ett möte med kommissionens avdelningar för att säkerställa att kommissionen, innan det slutliga fastställandet antogs, behandlade tre påståenden som redan hade framförts i företagets synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter av den 17 augusti 2026, och för att ge POSVIET en reell möjlighet att yttra sig om nya faktiska omständigheter som ingick i det ytterligare slutliga utlämnandet, beträffande vilket POSVIET hade två dagar på sig att lämna synpunkter. Mötet ägde rum den 12 oktober 2026. Vid mötet bekräftade kommissionens avdelningar att de hade förstått påståendena och synpunkterna och att de skulle behandla dem i förordning om slutgiltig tull. Förhörsombudet drog slutsatsen att POSVIET hade getts alla rättsliga möjligheter att framföra sina synpunkter till kommissionens avdelningar och att lämna synpunkter och argument både skriftligen och vid muntliga utfrågningar, samt att POSVIET:s rätt till försvar hade respekterats under undersökningen.

2. UNDERSÖKT PRODUKT, BERÖRD PRODUKT OCH LIKADAN PRODUKT

2.1. Undersökt produkt

(122) Den undersökta produkten (kallvalsade platta produkter av stål) är valsade platta produkter av järn eller olegerat stål eller annat legerat stål, med undantag av rostfritt stål, av alla bredder, kallvalsade, varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag och inte vidare bearbetade efter kallvalsningen, men omfattar inte följande:

— valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, av alla bredder, kallvalsade och varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, inte vidare bearbetade efter kallvalsningen, även i ringar eller rullar, av alla tjocklekar, elektriska,

— valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, av alla bredder, kallvalsade och varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, med en tjocklek av mindre än 0,35 mm, utglödgat (så kallade svarta tavlor),

— valsade platta produkter av annat legerat stål, av alla bredder, av kisellegerat stål för elektriskt ändamål, och

— valsade platta produkter av legerat stål, inte vidare bearbetade efter kallvalsningen, av snabbstål.

(123) Kallvalsade platta produkter av stål används i en mängd olika tillämpningar, bland annat inom fordonsindustrin och i hushållsapparater, byggnadsmaterial, industrimaskiner, elektrisk utrustning, metallmöbler, lagringssystem och rör samt i andra tillverkningstillämpningar i senare led som kräver ytfinish av hög kvalitet och stor måttnoggrannhet.

2.2. Berörd produkt

(124) Den berörda produkten är den undersökta produkten med ursprung i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet eller Vietnam, som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (Taric-nummer 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. Likadan produkt

(125) Undersökningen visade att följande produkter har samma grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper och samma grundläggande användningsområden:

— Den berörda produkten när den exporteras till unionen.

— Den undersökta produkt som produceras och säljs på hemmamarknaden i de berörda länderna.

— Den undersökta produkt som tillverkas och säljs i unionen av unionsindustrin.

(126) Kommissionen beslutade att dessa produkter därför är att anse som likadana produkter i den mening som avses i artikel 1.4 i grundförordningen.

2.4. **Invändningar avseende produktdefinitionen**

(127) Daido lämnade in en begäran om produktundantag för DF42N, MENPD och MAS1C (gemensamt kallade *Daidos funktionella legeringar*). Daido hävdade att dessa legeringar borde undantas eftersom de hade andra slutanvändningsområden, tillverkningsprocesser, distributionskanaler och priser än *vanliga kallvalsade platta produkter av stål*. Företaget hävdade vidare att undantaget skulle vara motiverat eftersom Daidos funktionella legeringar skulle omfattas av kategori 09 i produktkontrollnumret. Enligt Daido motsvarar kategorierna 01–08 erkända produktfamiljer av kallvalsade platta produkter av stål som definieras i EN-standarder och som används i etablerade leveranskedjor inom fordonsindustrin, hushållsapparatindustrin och byggindustrin, medan kategori 09 fungerar som en restkategori för material som inte uppfyller de mekaniska kriterier eller ytkriterier som är specifika för kallvalsade platta produkter av stål.

(128) Daido lade inte fram någon som helst bevisning för att Daidos funktionella legeringar inte har samma grundläggande tekniska, kemiska och fysiska egenskaper som kallvalsade platta produkter av stål. Legeringarna tillverkades fortfarande av samma råvaror och genom i huvudsak samma process. Den resulterande produkten skulle fortfarande omfattas av kategorin kallvalsade platta produkter av stål. Den specifika slutanvändningen, distributionskanalen eller det slutliga priset saknade betydelse för att motivera ett produktundantag.

(129) Det faktum att produkten, såsom Daido anförde, tillhörde kategori 09 i produktkontrollnumret motiverade inte heller ett undantag. Tvärtom bekräftade detta dels att det faktiskt rörde sig om den undersökta produkten, som hade samma grundläggande fysiska, tekniska och kemiska egenskaper som de kallvalsade platta produkter av stål som skulle klassificeras i andra kategorier i produktkontrollnumret, dels att undersökningen omfattar olika produkttyper för olika användningsområden.

(130) På grundval av detta avvisade kommissionen begäran produktundantag.

(131) Efter utlämnandet av uppgifter upprepade Daido sitt yrkande om att Daido Functional Alloys skulle undantas från produktdefinitionen, särskilt med hänvisning till deras påstått avvikande egenskaper, användningsområden och konkurrensförhållanden samt deras klassificering i produktkontrollkategori 09.

(132) Daido lämnade inte in några nya uppgifter eller bevis som kunde föranleda en ändring av kommissionens bedömning. Kommissionen avslog därför begäran om produktundantag.

(133) Czech Blades s.r.o., en användare av kallvalsade platta produkter av stål, begärde att vissa kallvalsade stålband med särskilda tekniska egenskaper skulle undantas från åtgärdernas tillämpningsområde. Användaren hävdade att dessa produkter tillverkas enligt mycket specialiserade tekniska specifikationer för en nischad användning i senare led i förädlingskedjan, att de inte kan erhållas från unionsproducenter och att importen därför är en följd av tekniska behov snarare än prisöverväganden. Användaren hävdade vidare att produkterna inte är utbytbara mot andra kallvalsade stålprodukter och att införandet av åtgärder skulle påverka företagets verksamhet i senare led negativt.

(134) Kommissionen avvisade denna begäran. Den bevisning som lämnades var otillräcklig för att visa att de berörda produkterna har andra tekniska, kemiska och fysiska egenskaper som motiverar att de undantas från åtgärdernas tillämpningsområde, eller att varken produkter som uppfyller de tekniska egenskaper som krävs eller tekniskt utbytbara produkter kan erhållas från unionsproducenter. De uppgifter som lämnades innehöll inte tillräckligt fullständig, samstämmig och kontrollerbar bevisning för att styrka dessa påståenden.

(135) Dessutom fastställdes det i undersökningen att produkter som uppfyller de påstådda tekniska egenskaperna, eller tekniskt utbytbara produkter, tillverkas av unionsindustrin. Undersökningen bekräftade därför inte användarens påstående att de berörda produkterna inte kunde erhållas från unionsproducenter.

(136) Slutligen lämnades det underlag som låg till grund för begäran in först i ett mycket sent skede av undersökningen. I det skedet kunde kommissionen inte längre genomföra den nödvändiga kontrollen eller ytterligare undersöka de påståenden som hade framförts. Uppgifterna kunde därför inte beaktas för att fastställa huruvida villkoren för att undanta produkterna från åtgärdernas tillämpningsområde var uppfyllda.

(137) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade Czech Blades att de blad till rakhyvlar och industriblad som företaget tillverkar är högspecialiserade nischprodukter som saknar motsvarighet på unionsmarknaden. Czech Blades lämnade ytterligare uppgifter till stöd för sin begäran om undantag. Dessa uppgifter lämnades som svar på kommissionens anvisning om att varje ytterligare begäran skulle vara vederbörligen dokumenterad och särskilt behandla i) de importerade produkternas och unionsprodukternas grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper, ii) deras slutanvändning och utbytbarhet, iii) alternativa försörjningskällor, iv) effekterna av en befrielse från tullar och v) tullarnas inverkan på användaren. Czech Blades påpekade att de tidigare bevisen hade lämnats konfidentiellt, vilket hindrade andra berörda parter från att yttra sig om dem. Företaget lämnade därför en icke-konfidentiell materialspecifikation.

(138) När det gäller egenskaper och utbytbarhet hävdade Czech Blades att bladstål är en högspecialiserad kategori vars strikta specifikationer innebär att andra stålsorter inte är lämpliga ersättningsprodukter. När det gäller alternativa försörjningskällor hävdade Czech Blades att ingen leverantör i unionen kunde leverera produkten. Företagets försök att köpa bladstål från valsverk i unionen hade misslyckats: Leverantörerna kunde antingen inte uppfylla de krav som ställdes på kvalitet, toleranser eller volymer eller också svarade de inte. Czech Blades hävdade vidare att unionsproducenter, med tanke på den energi- och arbetskraftsintensiva produktionsprocessen och den begränsade årliga efterfrågan, ansåg att produkten var kommersiellt ointressant. När det gäller tullarnas inverkan hävdade Czech Blades att blad som tillverkas av det berörda materialet står för en stor andel av företagets produktion räknat i värde.

(139) Efter utlämnandet av uppgifter stödde unionsindustrin att begäran avslogs. Den hävdade att kommissionen redan hade konstaterat att sådana produkter produceras i unionen, att unionsproducenter levererar kallvalsade råvaror som omvalsningsföretag i unionen vidarebearbetar till de smala band som används för rakblad, att åtgärderna inte förbjuder import utan återställer lika villkor och att kostnadseffekten är försumbar.

(140) Kommissionen påpekade inledningsvis att det ankommer på den part som begär ett undantag att, på grundval av fullständiga, konsekventa och verifierbara bevis som lämnas in i god tid, visa att samtliga relevanta villkor för undantag är kumulativt uppfyllda. Det är inte tillräckligt att en part visar att ett enskilt villkor är uppfyllt. Begäran måste bedömas i sin helhet mot vart och ett av de fem kriterier som anges i skäl 137.

(141) När det gäller egenskaper och utbytbarhet noterade kommissionen att de ytterligare uppgifterna visserligen ger en mer detaljerad beskrivning av det material som Czech Blades importerar, men att de i sig inte visar att unionsindustrin inte tillverkar produkter med samma eller likvärdiga tekniska, kemiska och fysiska egenskaper. Materialspecifikationen återspeglar de krav som gäller för Czech Blades egna inköp och utgör inte bevis för att unionsproducenter inte kan uppfylla dessa specifikationer. Att rostfritt stål eventuellt inte utgör ett lämpligt alternativ visar inte att andra produkter av kolstål som uppfyller likvärdiga tekniska krav saknas. Czech Blades lämnade inga bevis som specifikt behandlade huruvida produkter som tillverkas av unionsproducenter kan uppfylla de tekniska krav som anges i företagets specifikation.

(142) När det gäller alternativa försörjningskällor noterade kommissionen att de bevis som Czech Blades lämnat in inte var uttömmande och grundades på påståenden snarare än verifierbara uppgifter. Kommissionen noterade också, såsom unionsindustrin hävdade (se skäl 139), att de smala band som används för rakblad framställs av omvalsningsföretag i unionen från kallvalsade råvaror som levereras av unionsproducenter. Detta bekräftar att den relevanta produktionskedjan finns i unionen. Czech Blades kunde därför inte visa att produkten inte kan köpas från unionsproducenter.

(143) När det gäller effekterna av en befrielse från tullarna innehåller den kompletterande inlagan ingen specifik beräkning av de tullar som skulle undvikas om det begärda undantaget beviljades. De inlämnade uppgifterna fokuserar på den förväntade ökningen av användarens insatskostnader och kvantifierar inte undantagets motsvarande inverkan på tullarna.

(144) Sammantaget innehåller de ytterligare uppgifter som lämnades efter utlämnandet av uppgifter mer detaljerade och specifika bevis än de som fanns tillgängliga när kommissionen tidigare bedömde begäran. Dessa ytterligare uppgifter befriar dock inte Czech Blades från den bevisbörda som beskrivs i skäl 137, vilken kräver faktisk bevisning, inte enbart påståenden, för att varje villkor för undantag är uppfyllt. De ytterligare uppgifterna visar inte i sig att de berörda produkterna har egenskaper som skiljer dem från kallvalsade produkter som tillverkas av unionsindustrin eller att produkter med de egenskaper som krävs, eller tekniskt utbytbara produkter, inte kan anskaffas från unionsproducenter. Uppgifterna om de stålproducenter som kontaktats måste därför bedömas tillsammans med den tekniska specifikationen för att avgöra om den påstådda avsaknaden av alternativa försörjningskällor beror på tekniska begränsningar eller kommersiella överväganden. Den kompletterande inlagan kvantifierar inte heller hur det begärda undantaget skulle påverka tullarna, samtidigt som uppskattningarna av åtgärdernas inverkan på Czech Blades behöver styrkas vad gäller de underliggande antagandena och orsakssambandet mellan tullarna och den påstådda förlusten av försäljning och arbetstillfällen. Detta är nödvändiga delar av en väl underbyggd begäran om undantag, och avsaknaden av dem motiverar i sig ett avslag, oberoende av bedömningen av de tekniska bevisen och bevisningen avseende försörjningsmöjligheter.

(145) Mot denna bakgrund drog kommissionen slutsatsen att Czech Blades inte hade visat att villkoren för att undanta de berörda produkterna från åtgärdernas tillämpningsområde var uppfyllda. Begäran om undantag avslogs därför.

(146) Efter utlämnandet av uppgifter begärde Proterial Ltd., en samarbetsvillig japansk exporterande producent som inte ingick i urvalet, att kommissionen skulle anpassa tillämpningen av den slutgiltiga antidumpningstullen på företagets export med hänsyn till produktens påstått unika karaktär och dess roll i fordonstillämpningar.

(147) Kommissionen noterade att den produkt som parten beskrev fortfarande omfattas av undersökningens tillämpningsområde. De argument som lades fram stöddes inte av någon bevisning och kunde därför inte motivera någon produktspecifik behandling. Unionens intresse bedömdes redan i utlämnandet av uppgifter och inga ytterligare uppgifter som skulle ändra kommissionens slutsatser lämnades. Påståendet avvisades därför.

3. **DUMPNING**

3.1. **Särskild marknadssituation: push-out-effekt av kinesisk överkapacitet**

3.1.1. *Push-out-effekten som en särskild marknadssituation enligt artikel 2.3 i grundförordningen*

(148) I denna undersökning utgick kommissionen från den definition av överkapacitet som används av det globala forumet för överkapacitet i stålsektorn ([46]): Överkapacitet är skillnaden mellan produktionskapacitet och efterfrågan. Klaganden utgick också från denna definition.

(149) Klaganden hävdade att överkapaciteten för kallvalsade platta produkter av stål i Kina (*Kina*) drev kinesisk export av kallvalsade platta produkter av stål till låga priser till marknaderna i samtliga berörda länder. Trycket från sådan export skulle pressa ned de inhemska producenternas priser i de berörda länderna till ohållbara nivåer. Försäljningspriserna på kallvalsade platta produkter av stål i de berörda länderna skulle därför vara konstlat låga. Dessa priser skulle i sin tur leda till konstlat låga vinster för de inhemska producenterna av kallvalsade platta produkter av stål i de berörda länderna vid försäljning på sina hemmamarknader.

(150) Klaganden hävdade därför att normalvärdet borde konstrueras i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen och att de faktiska vinstuppgifterna borde ersättas för att undanröja effekten av den särskilda marknadssituationen.

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

3.1.2. *Överkapacitet inom stålsektorn i Kina i allmänhet*

(151) Enligt klagomålet är överkapaciteten inom stålsektorn ett globalt problem, men Kina är den ursprungliga och viktigaste källan till överkapaciteten. År 2024 hade Kina 47 % av världens råstålskapacitet, motsvarande 1 173 miljoner ton ([47]).

(152) Klaganden förklarade att överkapaciteten inom stålsektorn i Kina inte är av kortsiktig karaktär till följd av minskad efterfrågan, utan snarare är strukturell, eftersom den kinesiska regeringens politik medför att ny produktionskapacitet i Kina skapas utan koppling till den förväntade efterfrågan. Enligt OECD är den förstnämnda ett resultat av normala svängningar i konjunkturcykeln, medan den sistnämnda avser överkapacitet som beror på subventioner och andra former av statligt stöd ([48]).

(153) Mer allmänt noterade det globala forumet för överkapacitet i stålsektorn att överkapacitet leder till överutbud av stål på internationella marknader och pressade stålpriser samt till lägre marknadsandelar och lägre kapacitetsutnyttjande för inhemska stålproducenter i tredjeländer som verkar på marknadsmässiga villkor ([49]).

(154) Mot denna bakgrund bekräftade kommissionens egen analys av den kinesiska stålindustrin förekomsten av en betydande överkapacitet inom stålsektorn i Kina åtminstone sedan 2014 och därmed dess strukturella karaktär ([50]). Kommissionens tidigare undersökningar visade dessutom att de kinesiska myndigheternas ingripande i stålsektorn skapade betydande snedvridningar på marknaden ([51]). Dessutom visar offentligt tillgänglig forskning att det stöd som på olika nivåer beviljas stålföretag av de kinesiska myndigheterna tyder på att stålmarknaden i Kina inte styrs av normala marknadskrafter ([52]).

3.1.3. *Överkapacitet för kallvalsade platta produkter av stål i Kina i synnerhet*

(155) När det specifikt gäller kallvalsade platta produkter av stål visade klaganden att den kinesiska kapaciteten för dessa produkter inte stod i proportion till den inhemska efterfrågan. Eftersom den kinesiska efterfrågan på kallvalsade platta produkter av stål mellan 2022 och 2024 förblev stabil och hela tiden låg under kapaciteten, ökade kapaciteten i tandemvalsverken kontinuerligt ([53]).

(156) I sin antidumpningsundersökning av import av kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i bland annat Kina ([54]) hade kommissionen redan konstaterat att den totala kinesiska kapaciteten för kallvalsade platta produkter av stål 2020 uppgick till mer än 120 miljoner ton, medan både produktionen och den kinesiska förbrukningen 2020 uppskattades till 100 miljoner ton, vilket innebar en outnyttjad kapacitet på uppskattningsvis 20 miljoner ton 2020. På grundval av uppgifterna i klagomålet ökade den kinesiska kapaciteten ytterligare under 2024, med 12 % jämfört med 2019 och med 9 % jämfört med 2021 ([55]). Samtidigt ökade den inhemska efterfrågan med endast 3 % jämfört med 2019 och minskade rentav med 2 % jämfört med 2021 ([56]). Ingen berörd part ifrågasatte dessa uppgifter.

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

([48]) OECD Trade Policy Paper, *Measuring distortions in international markets: Below-Market finance*, maj 2021, nr 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) Globalt forum för överkapacitet i stålsektorn, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, mars 2024, s. 5, finns på: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Arbetsdokument från kommissionens avdelningar om betydande snedvridningar i Folkrepubliken Kinas ekonomi som ska användas vid utredningar om handelspolitiska skyddsåtgärder, avsnitt 14.6, Överkapacitet, s. 408 ff., finns på https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([51]) Särskilt genomförandeförordning (EU) 2022/2068 samt genomförandeförordning (EU) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, *Research into market distortions in the steel sector*, The London School of Economics and Political Science, 2024, finns på: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) *Källor*: WV Stahl, Plantfacts och MetalSpans, enligt uppgifter från kunderna.

([54]) Senast införd genom genomförandeförordning (EU) 2022/2068.

([55]) *Källor*: WV Stahl, Plantfacts och MetalSpans, enligt uppgifter från kunderna.

([56]) *Se ovan*.

(157) Denna ökning av överkapaciteten berodde till stor del på de kinesiska myndigheternas finansieringsplaner som svar på den globala finanskrisen 2008–2009 ([57]). Eftersom den kinesiska överkapaciteten i stor utsträckning stöds genom de kinesiska myndigheternas ingripanden drabbas den kinesiska marknaden av överutbud när den inhemska efterfrågan stagnerar, såsom efter covid-19-pandemin till följd av krisen i byggsektorn ([58]).

3.1.4. *Den kinesiska överkapacitetens inverkan på priserna*

(158) Klaganden visade att det kombinerade resultatet av den ökade kapaciteten för kallvalsade platta produkter av stål och den minskade efterfrågan på sådana produkter var en minskning av priserna på kallvalsade platta produkter av stål i Kina. Uttryckt i renminbi yuan sjönk priset på kallvalsat kolstål i Kina mellan 2022 och 2024 ([59]).

(159) De kinesiska stålproducenterna tvingades därför exportera sin överskottsproduktion till de låga priser som överkapaciteten hade lett till ([60]).

(160) Överkapaciteten i Kina har i själva verket lett till en kraftig ökning av exporten och pressat ned stålpriserna globalt, vilket har destabiliserat de globala stålmarknaderna. Till följd av detta har antalet åtgärder mot kinesisk stålimport, inbegripet undersökningar om handelspolitiska skyddsåtgärder, fortsatt att öka under de senaste åren ([61]).

(161) Kommissionen inhämtade bevisning i detta avseende under undersökningens gång, särskilt genom svaret på frågeformuläret och kontrollen av myndigheterna i de berörda länderna. Denna bevisning visade att även de berörda länderna var medvetna om de skadliga effekterna av den kinesiska överkapaciteten och att många av dem vidtog åtgärder för att motverka den, vilket förklaras i de relevanta avsnitten.

(162) En analys av importvolymen och priserna i varje berört land ingår i de relevanta avsnitten, men i detta skede noterade kommissionen att eftersom de kinesiska inhemska priserna påverkades av överkapaciteten utgjorde priserna på importen från Kina till det berörda landet en externalisering av denna kinesiska överkapacitet.

(163) Närmare bestämt drog kommissionen i sin antidumpningsundersökning av import av kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i bland annat Kina ([62]) slutsatsen att försäljningspriserna på hemmamarknaden för kallvalsade platta produkter av stål i Kina påverkades av betydande snedvridningar i den mening som avses i artikel 2.6a i grundförordningen ([63]).

(164) Denna slutsats grundades också på det faktum att ”marknaden för kallvalsade platta produkter av stål [i Kina] till betydande del försörjs av företag som ägs av eller drivs under kontroll, politisk styrning eller överinseende av myndigheterna i Kina” ([64]).

(165) När det gäller priserna på marknaderna i de berörda länderna, som skulle pressas ned till följd av trycket från kinesiska priser som påverkats av överkapaciteten, förklarade klaganden att de skulle vara konstlat låga eftersom nivån på priserna på importen från Kina inte grundas på marknadsmässiga överväganden. Enligt klaganden kan företagen, eftersom de är så kraftigt subventionerade, ackumulera förluster under flera år utan att minska sin kapacitet.

(166) Kommissionen drog i de relevanta avsnitten nedan en slutsats i detta avseende för vart och ett av de berörda länderna, med beaktande av importen från Kina till respektive land och prisnivån på denna import.

([57]) Globalt forum för överkapacitet i stålsektorn, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, i det citerade verket, s. 6.

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

([59]) *Källa*: Databaserna Fastmarkets och Argus.

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

([61]) Arbetsdokument från kommissionens avdelningar om betydande snedvridningar i Folkrepubliken Kinas ekonomi som ska användas vid utredningar om handelspolitiska skyddsåtgärder, avsnitt 14.6. Överkapacitet, s. 408 ff., finns på https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([62]) Senast införd genom genomförandeförordning (EU) 2022/2068.

([63]) Genomförandeförordning (EU) 2022/2068, skäl 78.

([64]) Genomförandeförordning (EU) 2022/2068, skäl 62.

3.1.5. *Den kinesiska överkapacitetens inverkan på vinsterna*

(167) Klaganden förklarade att konstlat låga priser innebär lägre vinster. I detta avseende lade klaganden fram bevisning för de kinesiska stålproducenternas försämrade lönsamhet under 2024 ([65]) och för att de inhemska stålpriserna och de kinesiska exportpriserna var lägre än produktionskostnaderna ([66]).

(168) Till följd av inflödet av import från Kina som påverkats av överkapaciteten skulle priserna på marknaderna i de berörda länderna enligt klaganden pressas ned och de inhemska stålproducenterna inte längre kunna sälja samma volymer, vilket skulle minska kapacitetsutnyttjandet. Till följd av detta skulle de fasta kostnaderna skjuta i höjden, vilket skulle pressa ned vinsterna ytterligare. I slutändan skulle de inhemska producenterna inte längre kunna investera och bli mindre innovativa och mindre effektiva ([67])..

(169) Sammanfattningsvis hävdade klaganden att inhemska stålproducenter utanför Kina uppnådde lägre vinster än de skulle ha gjort om den kinesiska överkapaciteten inte hade ökat så kraftigt som den gjorde ([68]). Klaganden lämnade också lönsamhetsuppgifter för producenter av kallvalsade platta produkter av stål i de berörda länderna. Resultaten av undersökningen i detta avseende redovisas i de relevanta avsnitten nedan.

(170) Kommissionen drog i de relevanta avsnitten nedan en slutsats i detta avseende för vart och ett av de berörda länderna, med beaktande av importen från Kina till respektive land och prisnivån på denna import.

3.2. **Indien**

3.2.1. *Särskild marknadssituation till följd av push-out-effekten av import från Kina*

(171) För att bedöma förekomsten av en särskild marknadssituation på den indiska marknaden till följd av push-out-effekten av import från Kina av kallvalsade platta produkter av stål analyserade kommissionen först graden av marknadspenetration av import från Kina på den indiska hemmamarknaden för kallvalsade platta produkter av stål, sett till volym.

(172) Kommissionen jämförde volymen av importen från Kina av kallvalsade platta produkter av stål med Indiens förbrukning. Kommissionen utgick från uppgifter om produktion, import och export som Indiens myndigheter hade lämnat som en del av svaret på frågeformuläret och som kommissionen hade kontrollerat på plats. Kommissionen uppskattade förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål i Indien genom att lägga samman den totala produktionen och importen och dra av exporten.

Tabell 1

Förbrukning i Indien

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Förbrukning i Indien (uppskattad) (ton)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
All import (ton)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry*, 17 september 2024, finns på: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, *China's steelmaking losses incentivize global rebalancing*, 23 juni 2025, finns på: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ och globalt forum för överkapacitet i stålsektorn, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, i det citerade verket, s. 16–17.

([67]) Globalt forum för överkapacitet i stålsektorn, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, i det citerade verket, s. 3, 5, 8 och 13, och globalt forum för överkapacitet i stålsektorn, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, i det citerade verket, s. 11–12.

([68]) Globalt forum för överkapacitet i stålsektorn, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, i det citerade verket, s. 18–20, särskilt figur 3.

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Import från Kina (ton)	17 681	23 269	63 775	52 992
Marknadsandel för all import (%)	2,93	2,63	2,42	2,08
Marknadsandel för import från Kina (%)	0,10	0,12	0,29	0,25

Källa: Indiens myndigheter, egna beräkningar.

(173) Mellan 2022 och undersökningsperioden ökade marknadsandelen för importen från Kina från 0,10 % till 0,25 %. På denna grund ansåg kommissionen att volymerna av import från Kina till Indien var obetydliga i förhållande till förbrukningen och för låga för att ha kunnat orsaka en push-out-effekt.

(174) Kommissionen drog därför slutsatsen att den indiska hemmamarknaden inte påverkades av en särskild marknadssituation till följd av import från Kina som berodde på överkapacitet inom stålsektorn i Kina.

(175) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter bad Eurofer kommissionen att ompröva sina slutsatser som sammanfattas i skälen 171–174. Kommissionen noterade att Eurofer inte lämnade in några nya uppgifter eller bevis som skulle ändra kommissionens bedömning. Kommissionen avvisade därför påståendet och bekräftade de resultat och slutsatser som anges i skälen 171–174.

3.2.2. *Särskild marknadssituation till följd av åtgärder avseende insatsvaror*

3.2.2.1. Inledning

(176) Klaganden hävdade att det förelåg en särskild marknadssituation enligt artikel 2.3 i grundförordningen på den indiska stålmarknaden. Påståendena avsåg följande:

— Järnmalm, inklusive gruvrättigheter för bestämda ändamål.

— Kol, inklusive gruvrättigheter för bestämda ändamål.

— Stålskrot.

— Vertikal integration av indiska stålproducenter.

(177) Kommissionen undersökte påståendena i klagomålet och de synpunkter på inledandet av undersökningen som inkom från JSW, den enda indiska exporterande producent som ingick i urvalet, vilka sammanfattades i skälen 58–66. Kommissionen bedömde också svaren på frågeformulären från Indiens myndigheter och JSW, vilka hade kontrollerats på plats, såsom anges i skäl 103.

(178) På grundval av svaren på frågeformulären, kontrollbesöken och de inlagor som inkommit avvisade kommissionen påståendena i klagomålet om förekomsten av en särskild marknadssituation avseende kol, stålskrot och vertikal integration av indiska stålproducenter, eftersom det inte fanns tillräckliga uppgifter i ärendeakten som bekräftade dessa påståenden inom ramen för denna undersökning. Däremot undersökte kommissionen om påståendena i klagomålet om järnmalm, inklusive gruvrättigheter för bestämda ändamål, var välgrundade och om det till följd av detta förelåg en särskild marknadssituation som påverkade de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål.

3.2.2.2. Förekomst av snedvridningar på järnmalmsmarknaden

3.2.2.2.1. Inledning

(179) Kommissionen fastställde i denna undersökning att varmvalsade platta produkter av stål var den huvudsakliga insatsvaran vid produktionen av kallvalsade platta produkter av stål och att det för produktionen av de kallvalsade platta produkterna krävdes järnmalm. Kommissionen fastställde också att eftersom JSW hade en vertikalt integrerad tillverkningsprocess hade järnmalm använts vid produktionen av de kallvalsade platta produkter av stål som producerades av varmvalsade platta produkter av stål. Järnmalm som användes vid produktionen av varmvalsade platta produkter av stål kom från en eller flera av följande tre källor: i) Inköp av järnmalm på hemmamarknaden. ii) Järnmalm som utvunnits direkt av den exporterande producenten och iii) importerad järnmalm.

(180) Kommissionen fastställde att följande åtgärder som genomförts av de indiska myndigheterna artificiellt sänkte priset på den järnmalm från inhemska källor som användes för produktionen av den berörda produkten:

— De indiska myndigheternas inblandning på den inhemska järnmalmsmarknaden.

— Snedvridningar orsakade av de indiska myndigheterna när det gäller gruvrättigheter för bestämda ändamål avseende järnmalm för ståltillverkning.

— Exportskatt på järnmalm med en järnhalt på över 58 %.

— Begränsningar av inhemska järnvägstransporter av järnmalm avsedd för export.

(181) Kommissionen analyserade var och en av dessa åtgärder och deras inverkan på priset på den järnmalm som användes för produktionen av kallvalsade platta produkter av stål.

3.2.2.2.2. De indiska myndigheternas inblandning på den inhemska järnmalmsmarknaden i Indien

(182) Kommissionen undersökte de indiska myndigheternas roll på den inhemska järnmalmsmarknaden och effekterna av deras lagstiftning och politik på utbudet av och priset på järnmalm. Kommissionen noterade att ett av målen för 2017 års nationella stålpolitik ([69]), såsom Indiens regering officiellt meddelade efter att ha godkänt den ([70]), var att säkerställa ett rikligt utbud av järnmalm på hemmamarknaden till förmån för stålproduktionen i senare led, vilket således omfattade kallvalsade platta produkter av stål. Kommissionen analyserade hur de indiska myndigheternas politik påverkade prisbildningen för järnmalm vid inhemsk försäljning på den indiska marknaden och hur den påverkade strukturen på hemmamarknaden och utbudet av järnmalm för stålproducenterna.

(183) De indiska myndigheterna förklarade, vilket bekräftades av 2016 års regler om mineralkoncessioner ([71]), att *Indian Bureau of Mines* (IBM), som var underställt gruvministeriet, varje månad offentliggjorde referenspriser för flera mineraler, däribland all försäljning av järnmalm, inklusive järnmalm som användes för produktion av kallvalsade platta produkter av stål. De indiska myndigheterna tillade att företag som säljer järnmalm varje månad måste rapportera volymen och värdet av den järnmalm som sålts till samtliga kunder till IBM. IBM samlade in samtliga uppgifter och offentliggjorde ett referenspris som beräknades som det vägda genomsnittet av samtliga rapporterade försäljningar för varje typ och kvalitet av järnmalm i varje berörd region i Indien.

(184) När det gäller marknadsstrukturen stod två statligt ägda företag, nämligen *National Mineral Development Corporation* (*NMDC*) och *Odisha Mining Corporation* (*OMC*), för en betydande andel av all järnmalm som såldes på den indiska marknaden. Järnmalmsgruvorna i Indien ägs av staten, som i sin tur kan bevilja aktörer koncession att exploatera dem. Kommissionen undersökte hur prissättningen av dessa gruvdriftsrättigheter för de olika företagen fungerade och huruvida mekanismen för att samla in prisuppgifter för all försäljning via *Indian Bureau of Mines* (*IBM*) ([72]) påverkade det inhemska priset på järnmalm. De indiska myndigheterna förklarade att en reform 2015 av lagen om utveckling och reglering av gruvor och mineraler ([73]) innebar att staten måste bevilja rättigheter att exploatera järnmalmsgruvor genom auktion. De indiska myndigheterna uppgav vidare att NMDC och OMC drev gruvor som inte hade varit föremål för auktion, eftersom de hade förvärvat sina gruvdriftsrättigheter långt innan 2015 års reform hade genomförts, och som därför kallades *äldre gruvor*.

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

(185) Kommissionen sökte samla in alla andra relevanta uppgifter om de äldre gruvorna, inklusive deras ägande och förvaltning samt prissättningen av och villkoren för deras gruvdriftsrättigheter. De indiska myndigheterna lämnade endast mycket begränsade uppgifter och gav få klargöranden beträffande de uppgifter som kommissionen hade begärt. I synnerhet lämnade de indiska myndigheterna, trots upprepade begäranden från kommissionen, inte in kostnadsrapporterna för NMDC och OMC eller detaljerade uppgifter om ersättning, varaktighet och villkor för de äldre gruvorna och därmed om inverkan av deras dominerande ställning på den inhemska prisbildningen. Den 15 juni 2026 sände kommissionen en skrivelse till de indiska myndigheterna på grundval av artikel 18.4 i grundförordningen, där den närmare angav vilka uppgifter som saknades och sin avsikt att grunda sitt beslut på tillgängliga uppgifter.

(186) De indiska myndigheterna svarade den 25 juni 2026 och hävdade att de hade samarbetat fullt ut i undersökningen. De indiska myndigheterna hävdade vidare att om kommissionen ansåg att uppgifterna var otillräckliga borde den ha tagit upp detta under kontrollbesöket. Slutligen lämnade de indiska myndigheterna ytterligare information om de frågor som togs upp i kommissionens skrivelse.

(187) Kommissionen höll inte med och ansåg att de uppgifter som de indiska myndigheterna hade lämnat före skrivelsen enligt artikel 18.4 var otillräckliga för att kommissionen skulle kunna genomföra sin bedömning. Kommissionen ansåg vidare att syftet med kontrollbesöket inte var att inhämta begärda uppgifter som inte hade lämnats in, utan att kontrollera de uppgifter som faktiskt hade lämnats in ([74]). När det gäller de ytterligare uppgifter i sak som de indiska myndigheterna hade lämnat och betecknat som känsliga ansåg kommissionen inte att dessa ändrade dess bedömning och drog slutsatsen att de indiska myndigheterna efter utlämnandet av uppgifter borde bedöma kommissionens undersökningsresultat för att fastställa om deras synpunkter var relevanta och tillämpliga.

(188) I enlighet med artikel 18 i grundförordningen var kommissionen, mot bakgrund av de indiska myndigheternas bristande samarbete, tvungen att använda tillgängliga uppgifter för att dra slutsatser om prisbildningen på inhemsk järnmalm, särskilt vad gäller prissättningen av och villkoren för gruvdriftsrättigheterna enligt systemet före 2015, kostnaderna och priserna på järnmalm, även i jämförelse med övriga marknadsaktörer utöver de äldre gruvorna, inklusive JSW:s egen produktion av järnmalm.

(189) Den 31 juli 2023 offentliggjorde *Institute for Studies in Industrial Development* (*ISID*), som en del av ett initiativ för främjande verksamhet från *Competition Commission of India*, en studie om konkurrensen inom gruvsektorn med fokus på järnmalm ([75]). Rapporten bekräftade att de två största aktörerna (NMDC och OMC) till stor del var prisställare för IBM-priset och att de övriga marknadsaktörerna var pristagare. De uppgifter som lämnades av de indiska myndigheterna visade att de flesta gruvor som drevs av dessa två aktörer var äldre gruvor. Äldre gruvor som drevs av statliga företag som NMDC och OMC var dessutom skyldiga att erlägga 150 % av den tillämpliga royaltyn, dvs. 22,5 % av IBM-priset (150 % av 15 %). Kommissionen noterade att denna procentsats var betydligt lägre än de procentsatser som JSW betalade för de gruvor som tilldelades företaget genom auktion efter 2015. På grundval av dessa källor fastställde kommissionen att NMDC och OMC, med hänsyn till de äldre gruvornas betydande marknadsandel och låga priser, främst till följd av att de indiska myndigheterna hade beviljat gruvdriftsrättigheter utan auktionering och av att dessa företag ägdes och förvaltades av de indiska myndigheterna, var prisställare för IBM-priset och att de övriga företagen var tvungna att anpassa sina priser till detta pris. Kommissionen drog slutsatsen att om NMDC och OMC hade varit tvungna att konkurrera med andra aktörer genom auktioner om rätten att exploatera sina äldre gruvor skulle dessa två företag ha haft betydligt högre kostnader och därför ha varit tvungna att sälja till betydligt högre priser för att fortsätta vara lönsamma.

(190) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att de bevis som kommissionen använde för att fastställa att NMDC och OMC var de dominerande leverantörerna och därmed prissättarna av IBM-priset var bristfälliga. För det första hävdade de indiska myndigheterna att de uppgifter som användes i ISID-rapporten avsåg två år före undersökningsperioden och att den marknadsandel på 65 % som tillskrevs NMDC och OMC därför inte kunde användas. För det andra lämnade de indiska myndigheterna in uppgifter som betecknades som känsliga och som enligt de indiska myndigheterna visade att marknadsandelen för NMDC och OMC var betydligt lägre än 65 %. För det tredje påpekade de indiska myndigheterna att det i ISID-rapporten angavs att järnmalmssektorn var avreglerad och att regeringen inte hade någon direkt roll i fastställandet av järnmalmspriserna.

([74]) Se exempelvis dom av den 22 september 2021, Severstal/kommissionen, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, punkt 122.

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

(191) Kommissionen kunde inte verifiera vissa av de känsliga uppgifter som de indiska myndigheterna hade lämnat in, eftersom de inte innehöll tillräckligt detaljerad information, särskilt en uppdelning som visade vilka företag som hade grupperats som företag som ingick i företagsgruppen och företag som inte ingick i företagsgruppen Kommissionen skulle under alla omständigheter fortfarande betrakta en sammanlagd marknadsandel på omkring 45–50 % som betydande. Än viktigare var att kommissionen ansåg att marknadsandelen inte var den enda parameter som visade att NMDC och OMC var prissättare. I denna undersökning var den kostnadsfördel som NMDC och OMC åtnjöt, såsom förklaras i skäl 193, också en viktig faktor som gjorde det möjligt för dessa företag att fastställa järnmalmspriserna. Dessutom förklarade kommissionen i skäl 193 att vissa inhemska leverantörer hade ett incitament att hålla IBM-priserna låga för att minska de skatter som betalades. Kommissionen noterade vidare att det uttalande i ISID-rapporten som de indiska myndigheterna citerade angav att regeringen inte hade någon ”direkt” roll i fastställandet av järnmalmspriserna. Detta innebar dock inte att myndigheterna saknade en indirekt roll genom den mekanism som den hade infört för äldre gruvor och gruvor som tilldelats genom auktion. I detta avseende drog kommissionen i punkt 198, efter den analys som redovisas i skälen 182–197, slutsatsen att regeringen ingrep i fastställandet av järnmalmspriserna. Kommissionen avvisade därför påståendet.

(192) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter lämnade de indiska myndigheterna in information som betecknades som känslig för att hävda att de äldre hyresvillkoren inte ledde till försäljningspriser under marknadsnivå.

(193) Kommissionen noterade att de känsliga uppgifter som fanns i akten visade, såsom anges i skäl 189, att äldre gruvor betalade betydligt lägre royaltyavgifter än JSW för de gruvor som de hade tilldelats efter 2015 genom auktioner. Kommissionen avvisade därför detta påstående. Kommissionen bekräftade dessa undersökningsresultat på grundval av ytterligare uppgifter i ärendehandlingarna. För det första bekräftar de uppgifter som lämnats av JSW och som kontrollerats av kommissionen slutsatsen att IBM-priserna var konstlat låga. Av sekretesskäl redovisade kommissionen sitt resonemang separat för JSW. För det andra innehöll prissättningsmekanismen, eftersom avgifter såsom koncessionsrättigheter och royalties var knutna till IBM-priset, ett inneboende incitament för alla inhemska leverantörer av järnmalm att anpassa sina priser till IBM-priset (och därmed till de äldre gruvornas pris) för att minimera det belopp som betalades i form av avgifter såsom royalties och koncessionsrättigheter och därigenom hålla priset på inhemsk järnmalm konstlat lågt.

(194) Dessutom rekommenderade *Controller and Auditor General of India of the Government of Odisha*, som är ett indiskt offentligt organ, 2024, efter en revision ([76]), de indiska myndigheterna att undersöka arrendatorernas rapportering av låga priser fritt gruvan, för att fastställa om detta gjordes avsiktligt i syfte att sänka det genomsnittliga försäljningspriset och därmed den royalty och premie som skulle betalas.

(195) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att den rapport från 2024 som hänvisas till i skäl 194 inte visade någon underprissättning. För det första omfattade rapporten endast sex reviderade arrendatorer. För det andra skulle det, även om arrendatorerna hade rapporterat för låga priser, inte bevisa att IBM-priset var underprissatt. För det tredje omfattade rapporten perioden 2020–2022 och var därför inte relevant för undersökningsperioden. För det fjärde hävdade de indiska myndigheterna att regeringen sedan dess hade vidtagit åtgärder för att förhindra felaktig rapportering.

(196) Kommissionen noterade att den hade ytterligare känsliga bevis i akten avseende marknadsaktörernas intresse av att hålla IBM-priset lågt. Vad gäller rapporten bekräftade den för det första varför företagen hade ett intresse av att hålla IBM-priserna låga och innehöll för det andra konkreta exempel på detta förfarande. Eftersom IBM:s prismekanisms funktionssätt och dess roll som index för beräkning av skatter inte hade förändrats, ansåg kommissionen inte att det var relevant att exemplen avsåg tiden före undersökningsperioden. Kommissionen noterade också att de indiska myndigheterna inte hade lämnat in några bevis för vilka konkreta förändringar de indiska myndigheterna hade infört för att minska underrapporteringen eller någon utvärdering som visade att förändringarna hade varit effektiva. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(197) Slutligen noterade kommissionen ytterligare två indikatorer som visade att de indiska myndigheternas politik uppfyllde målet att göra järnmalm tillgänglig på hemmamarknaden för ståltillverkning, bland annat av kallvalsade platta produkter av stål. För det första var importvolymerna försumbara. För det andra var exportvolymerna mycket små jämfört med produktionsvolymerna, trots att Indien var världens fjärde största producent av järnmalm.

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

(198) På grundval av alla dessa uppgifter och med beaktande av de indiska myndigheternas övriga åtgärder avseende järnmalm som beskrivs i detta avsnitt drog kommissionen därför följande slutsatser: i) De indiska myndigheternas inblandning på den inhemska järnmalmsmarknaden skapade en struktur där de statligt ägda äldre gruvorna var de dominerande leverantörerna och därmed prisställarna. ii) Dessa äldre gruvor erhöll sina gruvdriftsrättigheter före 2015 års reform, och i avsaknad av samarbete från de indiska myndigheternas sida drogs slutsatsen att deras gruvdriftsrättigheter, med hänsyn till deras statliga ägande och till att ingen auktionering ägde rum vid den tidpunkten, hade beviljats på mycket förmånliga icke-marknadsmässiga villkor, vilket gjorde det möjligt för dem att fastställa järnmalmspriset på en mycket lägre nivå än konkurrenterna i stället för till ett skäligt marknadsvärde. iii) Mekanismen för IBM-priset, som tillämpades av de indiska myndigheterna och används som index för vissa avgifter och skatter, ledde till ett artificiellt lågt pris på alla typer och kvaliteter av järnmalm, inbegripet den järnmalm som levererades till JSW för produktion av kallvalsade platta produkter av stål.

3.2.2.2.3. Den koncerninterna marknaden för järnmalm inom ståltillverkning

(199) JSW innehade gruvdriftsrättigheter som de indiska myndigheterna hade beviljat företaget för exploatering av vissa järnmalmsgruvor. Av sekretesskäl redovisades ytterligare uppgifter separat för JSW.

(200) Kommissionen undersökte om villkoren och prissättningen för de gruvor som JSW använde för eget bruk vid produktionen av kallvalsade platta produkter av stål var snedvridna till följd av de indiska myndigheternas politik. Kommissionen fastställde att den reform av gruvdriftslagen från 2015 som avses i skäl 184 införde ett krav på att delstatsregeringarna skulle fördela gruvdriftsrättigheter avseende mineraler, inbegripet järnmalm, genom auktion. Enligt regel 6 i *Mineral (Auction) Rules, 2015* ([77]) måste sökande uppfylla kraven i avsnitt 5 i gruv- och minerallagen ([78]), där det angavs att en delstatsregering inte fick bevilja en mineralkoncession annat än till en indisk medborgare eller ett indiskt företag. Genom att utesluta utländska företag från anbudsförfarandet ansåg kommissionen därför att förfarandet inte verkligen var öppet, eftersom det inskränkte sig till ett begränsat antal potentiella inhemska marknadsaktörer och uteslöt samtliga utländska aktörer inom järnmalmssektorn som skulle kunna lämna mer konkurrenskraftiga anbud än de inhemska aktörerna.

(201) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att kommissionen inte hade visat att uteslutningen av icke-indiska anbudsgivare från möjligheten att erhålla koncessioner ledde till en snedvridning av försäljningen av järnmalm för egen användning.

(202) Kommissionen ansåg att en minskning av kretsen av behöriga anbudsgivare i praktiken minskade konkurrensen och därmed uteslöt möjligheten att få högre anbud från icke-indiska aktörer, vilket de indiska myndigheterna inte bestred. Kommissionen betraktade detta som en snedvridning och ansåg att det saknade relevans att spekulera i vilka priser som skulle ha gällt om icke-indiska anbudsgivare hade tillåtits delta. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(203) Dessutom analyserade kommissionen prissättningsvillkoren för de gruvdriftsrättigheter som beviljats JSW. Eftersom den procentsats som anges i anbudet för gruvdriftsrättigheterna, och därmed det faktiska priset för gruvdriftsrättigheterna, är knuten till IBM-priset, påverkas de royalties som betalas för den utvunna järnmalmen direkt av IBM-prisets nivå. Till följd av detta påverkade de snedvridningar som härrörde från de indiska myndigheternas ingripanden på den inhemska järnmalmsmarknaden och som beskrivs i avsnitt 3.2.2.2.2 även direkt prissättningen av JSW:s gruvdriftsrättigheter för järnmalm. På grundval av detta drog kommissionen slutsatsen att priset på den järnmalm som utvunnits av JSW också var snedvridet.

(204) På grundval av de lagstadgade begränsningarna av möjligheten att bevilja gruvdriftsrättigheter enligt den gruv- och minerallag som avses i skäl 200, samt kopplingen mellan de royalties och koncessionsrättigheter som beviljats JSW och den snedvridna prisbildningen för IBM-priset, drog kommissionen slutsatsen att även den järnmalm som JSW anskaffade genom gruvdrift för eget bruk påverkades av snedvridningarna på den indiska marknaden.

([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. Exportskatt på järnmalm med en järnhalt över 58 %

(205) Utöver de snedvridningar av prisbildningen och gruvrättigheter för bestämda ändamål som avsåg samtliga kvaliteter av järnmalm som användes av JSW tillämpade de indiska myndigheterna åtminstone sedan 2012, och även under undersökningsperioden, en exportskatt på järnmalm med en järnhalt över 58 %. Av sekretesskäl redovisades ytterligare uppgifter om den samarbetsvilliga exporterande producentens användning av denna järnmalmskvalitet separat för JSW.

(206) Under undersökningsperioden var åtgärden i kraft enligt *Notification No. 58/2022-Customs* ([79]) för järnmalm med en järnhalt över 58 %. Kommissionen hade redan bedömt denna åtgärd i 2022 års översyn vid giltighetstidens utgång avseende import av rör av duktilt gjutjärn från Indien ([80]) (*rör av duktilt gjutjärn*), där den i skäl 147 hade dragit slutsatsen att åtgärden innebar att de inhemska järnmalmsföretagen anförtroddes eller ålades att sälja järnmalm på hemmamarknaden till ett lågt pris. Kommissionen drog också slutsatsen att åtgärden hade fått den avsedda politiska effekten att pressa ned det inhemska priset på järnmalm till en konstlat låg nivå till förmån för industrin i senare led, inbegripet producenterna av den berörda produkten, och därigenom snedvridit den inhemska järnmalmsmarknaden i Indien. I dessa beslut tog kommissionen hänsyn till en överväldigande mängd bevisning, däribland förarbetena till den relevanta lagstiftningen och regleringen, de indiska myndigheternas proaktiva övervakning av genomförandet av åtgärden för att säkerställa att det avsedda politiska målet uppnåddes samt de tydliga ekonomiska effekter som denna begränsning gav upphov till, vilket ledde till en tydlig minskning av de inhemska priserna när exportskatten infördes, en minskning som också återspeglade skattens nivå.

(207) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att exportskatten endast var tillämplig på järnmalm med en järnhalt över 58 %, vilket motsvarar en av de sju kvaliteter som följs inom ramen för IBM:s prissättningssystem, och att kommissionen saknade uppgifter om vilka järnmalmskvaliteter JSW hade köpt in. De indiska myndigheterna hävdade vidare att kommissionens slutsats att åtgärden hade uppnått den avsedda politiska effekten grundade sig på en tidigare undersökning avseende en annan produkt och en annan undersökningsperiod och därför inte kunde användas. De indiska myndigheterna hävdade också att de betydande exportvolymer som registrerats under undersökningsperioden stred mot kommissionens undersökningsresultat.

(208) Kommissionen noterade att de känsliga uppgifterna i akten innehöll tillräckligt detaljerade uppgifter om de järnmalmskvaliteter som JSW hade köpt in för att analysen skulle kunna genomföras. Kommissionen ansåg också att eftersom slutsatsen avsåg samma exportskatt och samma järnmalmskvalitet, och skatten inte hade ändrats sedan den tidigare undersökningen, var slutsatsen fortfarande giltig. Vad gäller exportvolymerna ansåg kommissionen att påståendet saknade relevans, eftersom en exportskatt till sin natur utgör en exportrestriktion. Under alla omständigheter var den totala exportvolymen av järnmalm, såsom anges i skäl 197, mycket liten i förhållande till produktionsnivån. Kommissionen noterade att Indien, enligt uppgifterna på sidan xi i ISID-rapporten, var en av världens största producenter av järnmalm. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

3.2.2.2.5. Restriktioner för transport av järnmalm avsedd för export

(209) År 2021 antog de indiska myndigheterna den så kallade Iron Ore Policy from 2021 ([81]). Det angivna syftet med åtgärden var att främja inhemsk ståltillverkning, såsom anges i första stycket i dess inledning. I detta syfte fastställdes i politiken fyra kategorier av kunder rangordnade efter prioritet vid tilldelningen av vagnar för transport av järnmalm. De kunder vars verksamhet omfattade export av järnmalm placerades i den fjärde kundkategorin, dvs. kategorin med lägst prioritet. Denna åtgärd gav en tydlig fördel åt inhemska leveranser av järnmalm, i linje med de indiska myndigheternas övergripande politik att säkerställa ett rikligt utbud av järnmalm till låga priser för inhemska producenter i senare led. Järnmalmsproducenter som vill exportera järnmalm ställs genom denna åtgärd inför ytterligare ett hinder om de överväger export i stället för inhemska leveranser. Detta bekräftas också av den mycket låga nivån på exporten av järnmalm från Indien. I en rapport som offentliggjordes

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

([80]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2022/927 av den 15 juni 2022 om införande av en slutgiltig utjämningstull på import av rör av duktilt gjutjärn (även kallat gjutjärn med sfäroidiserad grafit) med ursprung i Indien till följd av en översyn vid giltighetstidens utgång i enlighet med artikel 18 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/1037 (EUT L 161, 16.6.2022, s. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Meddelande från *Indian Ministry of Railways* nr 2020/TT-III/32/4 av den 15 januari 2021.

i januari 2026 pekade *Indian Ministry of Ports, Shipping and Waterways* ([82]) ut denna begränsning som den första fråga som behövde åtgärdas för att öka exporttransporterna av järnmalm. I tabell 18 efterlyste rapporten åtgärder för att avhjälpa bristen på vagnsätt för borttransport av järnmalm från gruvorna till hamnarna inom ramen för kategori D-tilldelningen från *Ministry of Railways*. I rapporten drogs slutsatsen att denna begränsning leder till att tilldelningen av vagnsätt sker först i mån av kvarvarande kapacitet och därför är osäker, särskilt under perioder med hög efterfrågan på varor med högre prioritet, vilket leder till systematiska förseningar när vagnsätt ska ställas fram för borttransport av järnmalm till hamnarna. Som exempel nämns hamnen i Paradip, som har kapacitet att hantera 18 vagnsätt per dag för järnmalm, medan tillgången på vagnsätt i genomsnitt endast var 3,83 per dag under räkenskapsåret 2022–2023 och 4,09 per dag under räkenskapsåret 2023–2024.

(210) Kommissionen hade också bedömt denna åtgärd i undersökningen avseende rör av duktilt gjutjärn och hade i skäl 151 konstaterat att den prioriterade inhemsk transport av järnmalm framför transport av järnmalm för export. Kommissionen noterade också att syftet med politiken var att främja den inhemska ståltillverkningen. Kommissionen ansåg därför att politiken utgjorde en åtgärd till förmån för den inhemska stålindustrin, vilket visade att syftet var att sänka priset på järnmalm.

(211) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att åtgärden inte reglerade priserna och att en lägre prioritering av exportlaster inte visade att de inhemska järnmalmspriserna var snedvridna. De indiska myndigheterna tillade att kommissionen inte hade visat på något orsakssamband mellan åtgärderna och de undersökta producenterna. De indiska myndigheterna hävdade vidare att den statistik som kommissionen hänvisade till tydde på en begränsning som var avgränsad till en viss hamn och som inte kunde användas för att fastställa ett orsakssamband med den undersökta exporterande producenten.

(212) Kommissionen ansåg att påståendet att åtgärden inte reglerade priserna direkt saknade relevans. Kommissionen ansåg att en åtgärd som gav inhemsk järnmalm företräde framför export av järnmalm vid transport utgjorde en exportrestriktion som i praktiken syftade till att gynna den inhemska stålindustrin, inbegripet den undersökta exporterande producenten. I skälen 216–219 kvantifierade kommissionen dessutom den fördel som den undersökta exporterande producenten fick till följd av samtliga åtgärder som förtecknas i skäl 180. Kommissionen noterade att syftet med den redovisade statistiken var att ge ett konkret exempel på hur åtgärden faktiskt hindrade exporten av järnmalm och att åtgärden därför bidrog till att snedvrida järnmalmspriserna, såsom konstaterades i skäl 213. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

3.2.2.2.6. Slutsats

(213) Kommissionen drog slutsatsen att alla ovanstående åtgärder som de indiska myndigheterna hade vidtagit ledde till ett stabilt utbud av järnmalm till snedvridna priser, till förmån för de inhemska stålproducenterna i Indien.

3.2.2.3. Förekomst av en särskild marknadssituation som påverkar de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål

(214) Kommissionen bedömde huruvida de åtgärder som identifierats i avsnitt 3.2.2.2, som vidtagits av de indiska myndigheterna och som ledde till onaturligt låga insatskostnader för järnmalm för de inhemska stålproducenterna, utgjorde en särskild marknadssituation som påverkade de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen. För detta ändamål undersökte kommissionen hur dessa åtgärder påverkade kostnaderna för att producera kallvalsade platta produkter av stål i Indien.

(215) Kommissionen analyserade huruvida de inhemska järnmalmspriserna på den indiska marknaden faktiskt var lägre än icke snedvridna marknadspriser som inte påverkades av dessa snedvridningar. Kommissionen grundade sin analys på de uppgifter som samlats in från JSW, eftersom företaget i praktiken var den enda exporterande producenten av den undersökta produkten och också stod för en betydande andel av den inhemska produktionen och försäljningen av kallvalsade platta produkter av stål. Kommissionen kontrollerade att de inhemska priser som JSW betalade för inköp av järnmalm som användes vid produktionen av kallvalsade platta produkter av stål överensstämde med de relevanta priser som IBM offentliggjort. Eftersom IBM:s prismekanism säkerställde att alla inhemska försäljningspriser på järnmalm i stort sett var anpassade till detta pris, även när det gällde JSW:s inköp, inriktade kommissionen sin detaljerade prisanalys på uppgifterna från JSW.

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

(216) För att kontrollera hur de snedvridningar som de indiska myndigheternas åtgärder gav upphov till påverkade de inhemska järnmalmspriserna övervägde kommissionen ett referensvärde som kunde användas för att representera icke snedvridna järnmalmspriser under normala marknadsförhållanden på hemmamarknaden. Kommissionen genomförde bedömningen för JSW.

(217) JSW:s kostnad för järnmalm är den vägda kostnaden för de tre relevanta källorna till järnmalm som anges i skäl 179. Av de orsaker som anges i skälen 182–198 ansåg kommissionen att samtliga inhemska priser på järnmalm påverkades av dessa snedvridningar och att det därför inte fanns några lämpliga icke snedvridna inhemska priser som kunde användas för att jämföra effekten av de indiska myndigheternas politik, eftersom de fyra huvudsakliga källorna till snedvridningar påverkade priserna på all järnmalm som såldes på hemma marknaden. Kommissionen var därför tvungen att jämföra de inhemska järnmalmspriser som JSW betalade och IBM:s priser med ett referensvärde som var så representativt och låg så nära ett i övrigt icke snedvridet inhemskt pris som möjligt. Eftersom kommissionen, såsom förklaras i skälen 199–204, också hade dragit slutsatsen att den järnmalm som anskaffats genom gruvdrift för eget bruk påverkades av snedvridningar, var kommissionen tvungen att jämföra kostnaderna för denna järnmalm med samma representativa referensvärde.

(218) Mot denna bakgrund ansåg kommissionen att priset på indisk järnmalm för export till samtliga destinationer var ett lämpligt referensvärde. Med tanke på den begränsade exporten av järnmalm till följd av de politiska åtgärder som de indiska myndigheterna hade vidtagit utgick kommissionen från exportpriserna på järnmalm för två olika grupper med representativ järnhalt och konstruerade referenspriset för alla övriga järnmalmskvaliteter på grundval av skillnaderna i det inhemska priset för respektive kvalitet. Denna jämförelse visade att de inhemska järnmalmspriserna och kostnaderna för järnmalm som anskaffats genom gruvdrift för eget bruk var betydligt lägre för motsvarande kvaliteter i Indien. Det justerade järnmalmspriset, som utgjordes av vägda genomsnitt av priserna eller kostnaderna för järnmalm från de inhemska källorna, var i sin tur betydligt högre än det ojusterade järnmalmspriset.

(219) Av sekretesskäl redovisades ytterligare uppgifter om andelarna av järnmalm från de olika källorna i produktionen av kallvalsade platta produkter av stål separat för JSW. Med hjälp av den justerade kostnaden för järnmalm och med beaktande av järnmalmskostnadernas andel av den totala kostnaden för produktionen av kallvalsade platta produkter av stål uppskattade kommissionen att kostnaden för kallvalsade platta produkter av stål skulle ha varit högre om järnmalmskostnaderna inte hade varit artificiellt låga och att det därför förelåg en särskild marknadssituation som påverkade priserna på kallvalsade platta produkter av stål på hemmamarknaden och därigenom JSW. I denna slutsats beaktades också strukturen på hemmamarknaden för kallvalsade platta produkter av stål, där det finns ett fåtal dominerande producenter av kallvalsade platta produkter av stål och mycket liten import. De låga järnmalmspriserna måste därför ha haft en omedelbar och direkt effekt genom att de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål sänktes för dessa få dominerande leverantörer på marknaden, vilket bekräftade förekomsten av en särskild marknadssituation i den mening som avses i artikel 2.3 i grundförordningen.

(220) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att kommissionen inte hade visat varför IBM-priset var otillförlitligt och varför det inte kunde utgöra ett lämpligt prisreferensvärde. De indiska myndigheterna tillade att kommissionen inte hade visat varför skillnaderna mellan IBM-priset och det referensvärde som kommissionen valt berodde på en inhemsk snedvridning. De indiska myndigheterna hävdade att skillnaderna kunde bero på olikheter mellan hemmamarknaden och exportmarknaden, såsom att det rörde sig om olika marknader, försäljningsställen och konkurrensvillkor. De indiska myndigheterna hävdade vidare att kommissionen, eftersom den inte hade bevisat att de åtgärder som förtecknas i skäl 180 hade orsakat prissnedvridningar, inte heller hade visat att dessa åtgärder sammantaget snedvred det inhemska priset på järnmalm. De indiska myndigheterna hävdade också att kommissionen inte hade visat att en koncentrerad marknadsstruktur för kallvalsade platta produkter av stål och en låg importnivå orsakades av de aktuella åtgärderna avseende järnmalm eller att dessa åtgärder ledde till lägre priser på kallvalsade platta produkter av stål. Mot bakgrund av samtliga dessa omständigheter drog de indiska myndigheterna slutsatsen att kommissionen saknade tillräckliga bevis för att fastställa att det förelåg en särskild marknadssituation.

(221) Kommissionen noterade att den i skälen 182–198 hade visat varför IBM-priset var snedvridet och därmed otillförlitligt samt att den i skäl 218 hade föreslagit ett icke snedvridet referensvärde. De indiska myndigheterna förklarade inte hur de påstådda faktorerna skulle kunna förklara skillnaden mellan IBM-priset och referensvärdet. I detta avseende noterade kommissionen att det inhemska priset och exportpriset tenderar att närma sig varandra på konkurrensutsatta, det vill säga icke snedvridna, marknader. Kommissionen noterade vidare att de indiska myndigheterna inte hade lämnat några alternativa referensvärden till det som kommissionen föreslagit. Av de skäl som anges i skälen 182–213 ansåg kommissionen att de åtgärder som identifieras i skäl 180 hade snedvridit de inhemska järnmalmspriserna. Kommissionen kvantifierade även snedvridningen i skälen 218–219 genom att jämföra priserna med ett icke snedvridet referensvärde och noterade att det exakta värdet var konfidentiellt men hade lämnats ut till den undersökta exporterande producenten. Kommissionen ansåg därför att den hade lagt fram tillräckliga bevis och argument för att motivera slutsatsen att det förelåg en särskild marknadssituation. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(222) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de indiska myndigheterna att två omständigheter visade att den inhemska järnmalmsmarknaden fungerade enligt marknadsmässiga villkor. För det första hävdade de indiska myndigheterna att merparten av produktionen kom från kommersiella gruvor utan egen användning. För det andra hävdade de indiska myndigheterna att NMDC:s och OMC:s räkenskaper visade att företagen var lönsamma. De indiska myndigheterna hävdade vidare att kommissionen i en tidigare undersökning avseende varmvalsade platta produkter av stål inte hade konstaterat någon snedvridning av järnmalmspriserna som skulle motivera slutsatsen att det förelåg en särskild marknadssituation. De indiska myndigheterna ansåg därför att det inte var möjligt att fastställa att det förelåg en särskild marknadssituation för kallvalsade platta produkter av stål, som är en produkt i senare led av varmvalsade platta produkter av stål. Slutligen hävdade de indiska myndigheterna att kommissionen borde ha använt de faktiska kostnader för inköp av järnmalm som JSW haft för att analysera järnmalmspriserna.

(223) Kommissionen hade i skälen 182–204 redogjort för hur NMDC och OMC fungerade som prissättare av IBM-priset. Kommissionen ansåg inte att de två omständigheter som de indiska myndigheterna åberopade var relevanta för att motbevisa förekomsten av snedvridning. Vad gäller den första omständigheten hade kommissionen redan behandlat marknadsandelarna i skäl 182. Vad gäller den andra omständigheten ansåg kommissionen att lönsamhet inte utesluter möjligheten att fungera som prissättare. Kommissionen noterade vidare att slutsatserna i denna undersökning grundades på omfattande uppgifter och information som samlats in för just denna undersökning och att det därför saknade relevans att jämföra dem med slutsatser från andra undersökningar. Slutligen hade kommissionen redan förklarat och kvantifierat snedvridningen av de inhemska järnmalmspriserna i skälen 218–219 samt förklarat i skälen 233–234 varför normalvärdet behövde justeras. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

3.2.2.3.1. Slutsats

(224) Mot bakgrund av ovanstående drog kommissionen slutsatsen att det förelåg en särskild marknadssituation som påverkade de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål i Indien.

3.2.2.4. Korrekt jämförelse

(225) Kommissionen bedömde om en korrekt jämförelse i den mening som avses i artikel 2.3 i grundförordningen kunde göras mellan normalvärdet och JSW:s exportpris på grund av förekomsten av den särskilda marknadssituationen. För detta ändamål bedömde kommissionen den särskilda marknadssituationens relativa inverkan på den inhemska försäljningen och exportförsäljningen.

(226) Kommissionen fann att konkurrensförhållandena i Indien och i unionen skilde sig avsevärt åt.

(227) Såsom framgår av tabell 1 dominerades den indiska marknaden för kallvalsade platta produkter av stål, med en uppskattad förbrukning på 21 178 934 ton, av indiska producenter, medan importen uppgick till endast omkring 2 %. Enligt tillgängliga uppgifter hade denna låga importnivå observerats under minst tre år. Kommissionen noterade därför att den indiska marknaden för kallvalsade platta produkter av stål kännetecknas av en obetydlig importnivå. På denna marknad gynnas samtliga indiska producenter av den särskilda marknadssituationen, som på konstlad väg sänker deras kostnader. På grundval av detta drog kommissionen slutsatsen att den särskilda marknadssituationen har en betydande inverkan på de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål.

(228) Unionsmarknaden för kallvalsade platta produkter av stål kännetecknas däremot av både unionsproducenter och import från flera länder, såsom anges i avsnitten 4.1, 4.4 och 5.2. Den potentiella inverkan som förekomsten av den särskilda marknadssituationen skulle kunna ha på exportpriset till unionen skulle därför under alla omständigheter begränsas avsevärt av en rad andra faktorer som påverkar hur dessa exportpriser sätts. Dessa faktorer omfattar bland annat konkurrens från unionsproducenter som inte gynnas av en liknande särskild marknadssituation när det gäller utbudet av järnmalm, det faktum att det endast finns en indisk exporterande producent på unionsmarknaden i stället för flera indiska företag, samt förekomsten av samtliga övriga exporterande producenter från de undersökta länderna och från andra länder.

(229) På grundval av alla ovanstående faktorer drog kommissionen slutsatsen att den särskilda marknadssituationen påverkade de inhemska priserna på ett annat sätt än exportpriserna. Den särskilda marknadssituationen möjliggjorde därför inte en korrekt jämförelse mellan de inhemska priserna i Indien och exportpriserna i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen.

(230) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade JSW och de indiska myndigheterna att kommissionen inte hade visat att den påstådda särskilda marknadssituationen påverkade de inhemska priserna och exportpriserna på olika sätt och att den därför omöjliggjorde en korrekt jämförelse. JSW hävdade att företagets produktionskostnader var desamma oavsett om den berörda produkten såldes på hemmamarknaden eller exporterades. JSW och de indiska myndigheterna hävdade vidare att kommissionen inte i tillräcklig utsträckning hade förklarat hur de faktorer som anges i skälen 227 och 228 samverkade med den särskilda marknadssituationen och därigenom gjorde det omöjligt att jämföra de inhemska priserna med exportpriserna. De indiska myndigheterna hävdade också att kommissionens slutsats grundades på en ”obevisad” förutsägelse om att exportpriserna skulle pressas ned, snarare än på ett välgrundat konstaterande, och att kommissionen inte hade fastställt omfattningen av den påstådda skillnaden i påverkan. De indiska myndigheterna hävdade vidare att om en allmän skillnad i marknadsstrukturen var tillräcklig, skulle det andra ledet i artikel 2.3 i grundförordningen automatiskt vara uppfyllt, vilket de indiska myndigheterna inte ansåg vara tillräckligt. JSW hävdade dessutom att kommissionens resonemang var motsägelsefullt, eftersom mindre konkurrens på den indiska marknaden borde ha lett till högre priser och hårdare konkurrens på unionsmarknaden borde ha lett till lägre priser, oavsett hur kostnaderna var sammansatta. JSW tillade att denna slutsats skulle vara förenlig med JSW:s dumpningsmarginal utan justering för en särskild marknadssituation.

(231) Kommissionen delade inte uppfattningen att den hade underlåtit att visa att den särskilda marknadssituationen påverkade de inhemska priserna och exportpriserna på olika sätt. Kommissionen noterade att den, oavsett om tillverkningskostnaderna var desamma för produkter som såldes på hemmamarknaden respektive exporterades, i skälen 227–229 hade redogjort för varför den särskilda marknadssituation som konstaterats i Indien inte medgav en korrekt jämförelse, på grund av de olika rådande konkurrensvillkoren i Indien och unionen. I detta avseende ansågs i panelrapporten i DS529 att konkurrensvillkoren var en faktor som påverkade de inhemska priserna och importpriserna på olika sätt ([83]).

(232) Mer konkret påverkades prisbildningen i Indien av den konstaterade särskilda marknadssituationen, eftersom denna gynnade inhemska producenter och konkurrensen från utländska producenter var nästintill obefintlig. I unionen hade den särskilda marknadssituationen däremot en helt annan inverkan, om den över huvud taget hade någon inverkan, eftersom de rådande konkurrensförhållandena och därmed prisbildningen präglades av utbud från producenter i många länder som inte gynnades av sådana åtgärder som skapade en särskild marknadssituation. Dessa slutsatser grundades på de faktiska omständigheter som fastställts i denna undersökning, såsom förklaras i skälen 227 och 228, och JSW lämnade inga bevis som talade emot dem. Kommissionen ansåg att det, i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen, var tillräckligt att fastställa att den konstaterade särskilda marknadssituationen påverkade prisbildningen vid inhemsk försäljning, medan de olika rådande marknadsförhållandena och därmed prisbildningen i unionen medförde en annan påverkan, om någon, som gjorde det omöjligt att jämföra de inhemska priserna med exportpriserna på ett korrekt sätt. Kommissionen ansåg vidare att JSW:s påstående om sambandet mellan konkurrensnivån och prisnivån saknade relevans i samband med jämförelsen mellan inhemska priser och priser i unionen, eftersom påståendet endast avsåg priser inom Indien å ena sidan och priser inom unionen å andra sidan. Kommissionen bekräftade därför de resultat och slutsatser som anges i skälen 225–229.

3.2.3. *Normalvärde*

(233) Såsom anges i skälen 179–229 beträffande förekomsten av en särskild marknadssituation på marknaden för kallvalsade platta produkter av stål i Indien noterade kommissionen att all inhemsk försäljning från JSW påverkades, eftersom de åtgärder som de indiska myndigheterna vidtagit ledde till en onaturligt låg kostnad för den järnmalm som behövdes för all produktion av kallvalsade platta produkter av stål. Till följd av detta konstruerade kommissionen normalvärdet på grundval av produktionskostnaden i ursprungslandet plus ett skäligt belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen.

(234) I enlighet med artikel 2.5 i grundförordningen användes samtliga kostnader enligt JSW:s bokföring vid konstruktionen av normalvärdet, med undantag för järnmalm som anskaffats inom landet. För dessa järnmalmskostnader utgick kommissionen från de representativa icke snedvridna järnmalmspriser som beskrivs i skälen 216–219. När det gäller försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader använde kommissionen det totala kontrollerade belopp för sådana kostnader som JSW rapporterat för den inhemska försäljningen av den berörda produkten. När det gäller vinsten använde kommissionen en skälig vinstmarginal baserad på JSW:s försäljning av de olika produkttyperna av kallvalsade platta produkter av stål på hemmamarknaden.

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

(235) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade JSW att WTO:s paneler och överprövningsorganet hade fastställt att artikel 2.2.1.1 i WTO-avtalet inte medgav kostnadsjusteringar av det slag som kommissionen hade gjort. JSW bestred dessutom den metod som kommissionen hade använt för att fastställa en skälig vinstmarginal. JSW hävdade särskilt att kommissionen, eftersom den saknade bevis för att JSW hade möjlighet att återspegla kostnadsökningen i sina inhemska priser, borde ha beräknat vinsten på grundval av den försäljning som skulle ha ägt rum inom ramen för den normala handeln, med användning av de ökade tillverkningskostnader som följde av den särskilda marknadssituationen. Enligt JSW borde detta ha gjorts i linje med tidigare undersökningar där kommissionen bortsett från produktionskostnader med stöd av artikel 2.5 i grundförordningen. Slutligen hävdade JSW att kommissionen, vid kvantifieringen av den särskilda marknadssituationen, inte borde ha gjort någon justering för exportskatten, eftersom denna hade lett till ett konstruerat pris som inte överensstämde med det internationella marknadspriset.

(236) Kommissionen noterade att JSW inte hade förklarat på vilket sätt den metod som kommissionen använde stred mot WTO-rätten. Den tolkning som JSW föreföll förespråka skulle beröva artikel 2.3 i grundförordningen och artikel 2.2 i WTO:s antidumpningsavtal (ADA) all innebörd. Kommissionen erinrade om att panelen i DS529 ([84]) uttryckligen hade medgett att en särskild marknadssituation kan uppstå till följd av insatsvaror till låga priser. Artikel 2.5 i grundförordningen (och artikel 2.2.1.1 i WTO:s antidumpningsavtal) kan därför inte tolkas så att en utredande myndighet berövas alla möjligheter att hantera en sådan kostnadsbaserad särskild marknadssituation. Det är uppenbart att den kostnad som påverkas av den särskilda marknadssituationen måste ersättas i fall där den särskilda marknadssituationen är kostnadsbaserad. I detta avseende erinrade kommissionen också om att panelen i rapporten i DS529 ([85]), som JSW hänvisade till, tydligt hade angett att det kan finnas ”tvingande skäl” utöver dem som uttryckligen anges i artikel 2.2.1.1 i WTO:s antidumpningsavtal som gör det möjligt för en utredande myndighet att avstå från att använda de kostnader som finns upptagna i den exporterande producentens räkenskaper. Förekomsten av en kostnadsbaserad särskild marknadssituation utgör tydligt ett sådant tvingande skäl.

(237) Vad gäller metoden för att fastställa en skälig vinst enligt artikel 2.3 i grundförordningen till följd av förekomsten av en särskild marknadssituation konstruerade kommissionen normalvärdet enligt vad som anges i skäl 233, på grundval av produktionskostnaden i ursprungslandet med tillägg för ett skäligt belopp för försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt vinst. Kommissionen ansåg att en beräkning av vinsten på grundval av samtliga transaktioner som genomförts inom ramen för den normala handeln, med användning av de uppgifter per produkttyp som JSW hade lämnat in, resulterade i en skälig vinst som uppfyllde samtliga krav i artikel 2.6. JSW lade inte fram några bevis för varför denna metod inte skulle vara skälig, såsom krävs enligt artikel 2.6 c i grundförordningen. Mot bakgrund av att de åtgärder som analyserades i undersökningen, såsom konstaterades i skäl 213, gynnade hela den inhemska industrin för kallvalsade platta produkter av stål i Indien, samt med hänsyn till strukturen på den indiska marknaden för kallvalsade platta produkter av stål, där ett fåtal dominerande producenter av kallvalsade platta produkter av stål är verksamma och importen är mycket begränsad, ansåg kommissionen att den använda metoden på ett adekvat sätt ledde till en vinst som inte översteg den vinst som andra exportörer eller producenter normalt realiserar vid försäljning av produkter i samma allmänna kategori på ursprungslandets hemmamarknad.

(238) Vad gäller justeringen för exportskatten noterade kommissionen att den endast hade tillämpat exportskatten på järnmalmskvaliteter med en järnhalt över 58 %. Kommissionen noterade också att JSW inte bestred att dessa kvaliteter faktiskt omfattades av exportskatten. Även om det således fanns en skillnad mellan indisk järnmalm med en järnhalt över 58 % och järnmalm med ursprung i andra länder, måste denna skillnad ha berott på andra orsaker än exportskatten.

3.2.4. *Exportpris*

(239) Den exporterande producent som ingick i urvalet exporterade direkt till oberoende kunder i unionen. Exportpriset fastställdes därför i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen till det pris som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten vid export till unionen.

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

3.2.5. *Jämförelse*

(240) Enligt artikel 2.10 i grundförordningen ska kommissionen göra en rättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset i samma handelsled och hänsyn ska tas till olikheter i faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet. I det aktuella fallet valde kommissionen att jämföra normalvärdet och exportpriset fritt fabrik för de exporterande producenter som ingick i urvalet. Såsom förklaras närmare nedan justerades i tillämpliga fall normalvärdet och exportpriset för att i) återföra dem till handelsledet fritt fabrik, och ii) ta hänsyn till olikheter i faktorer som påstods, och visades, påverka priserna och prisernas jämförbarhet.

3.2.5.1. Justeringar av normalvärdet

(241) Såsom förklaras i skäl 234 fastställdes normalvärdet fritt fabrik med hjälp av produktionskostnaderna samt belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader och vinst, vilka ansågs skäliga för det handelsledet. Därför behövdes inga justeringar för att återföra normalvärdet till handelsledet fritt fabrik. Kommissionen fann inga skäl att göra några justeringar av normalvärdet, och ingen av de exporterande producenter som ingick i urvalet begärde några sådana justeringar.

3.2.5.2. Justeringar av exportpriset

(242) För att få fram exportpriset fritt fabrik gjordes justeringar för följande: Tull, andra importavgifter, frakt, försäkring, hantering, lastning och därmed sammanhängande kostnader.

(243) Justeringar gjordes för följande faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet: Förpackning, bankkostnader, provisioner och kreditkostnader.

3.2.6. *Dumpningsmarginaler*

(244) För den samarbetsvilliga exporterande producent som ingick i urvalet jämförde kommissionen det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den likadana produkten med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typ av den berörda produkten, i enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen. På grundval av detta är den slutgiltiga dumpningsmarginalen, uttryckt i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, 9,5 %.

(245) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade JSW att cif-priset för försäljning genom icke-närstående handlare borde höjas för att ta hänsyn till dessa företags vinst samt försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader. JSW tillade att kommissionen har följt detta tillvägagångssätt i tidigare undersökningar.

(246) Kommissionen noterade att JSW inte lade fram någon bevisning om det pris cif vid unionens gräns som är tillämpligt för transaktioner som involverar icke-närstående handlare. Kommissionen ansåg vidare att varje undersökning är specifik för varje enskilt fall och att de resultat och slutsatser som dragits i denna undersökning baserades på faktiska uppgifter och uppgifter som samlats in och kontrollerats. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(247) När det gäller de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingår i urvalet beräknade kommissionen den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen. Denna marginal fastställdes därför på grundval av marginalen för den exporterande producent som ingick i urvalet. På denna grundval fastställdes den slutgiltiga dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingick i urvalet till 9,5 %.

(248) För samtliga övriga exporterande producenter i Indien fastställde kommissionen dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. För detta syfte fastställde kommissionen de exporterande producenternas grad av samarbetsvilja. Graden av samarbetsvilja är exportvolymen från de samarbetsvilliga exporterande producenterna till unionen uttryckt som en andel av den totala importen från det berörda landet till unionen under undersökningsperioden. Den totala importen fastställdes på grundval av uppgifter från Eurostat.

(249) Graden av samarbetsvilja är i detta fall hög eftersom exporten från de samarbetsvilliga exporterande producenterna utgjorde omkring 100 % av den totala importen under undersökningsperioden. På grundval av detta beslutade kommissionen att fastställa dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga exporterande producenter till samma nivå som för det samarbetsvilliga företag som ingick i urvalet.

(250) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, är följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Övriga samarbetsvilliga företag	9,5
All annan import med ursprung i det berörda landet	9,5

3.3. **Japan**

3.3.1. *Närstående företag och marknadsmässighet*

(251) Efter beslutet om stickprovsförfarande hävdade Nippon Steel, eftersom kommissionen hade ansett dem vara närstående i undersökningen av varmvalsade platta produkter av stål ([86]), att det i denna undersökning inte var närstående handlaren Marubeni-Itochu Steel Inc. (*MISI*), ett företag som deltog i både inhemsk försäljning och exportförsäljning av den berörda produkt som tillverkades av Nippon Steel. I detta avseende erinrade Nippon Steel om kriterierna i artikel 127.1 i kommissionens genomförandeförordning (EU) 2015/2447 ([87]) (*genomförandeakten för unionens tullkodex*) för att fastställa vilka parter som är närstående och lämnade närmare uppgifter om kopplingarna mellan de två företagen. På denna grund hävdade Nippon Steel att enbart det faktum att Nippon Steel liksom MISI innehade aktier i en tredje enhet inte var tillräckligt för slutsatsen att MISI var närstående Nippon Steel. Till stöd för detta erinrade Nippon Steel om att kommissionen i antisubventionsundersökningen om nya batterielfordon konstruerade för personbefordran med ursprung i Kina ([88]) inte ansåg SAIC-gruppen och China FAW Corporation Limited vara närstående, trots att de hade samriskföretag med Volkswagen, vilket enligt Nippon Steel tydligt framgick av bilagan till förordningen om slutgiltig tull i den undersökningen ([89]), och att kommissionen på motsvarande sätt inte heller ansåg de producenter som hade samriskföretag med batteriproducenten CATL vara närstående.

(252) På grundval av de uppgifter som lämnats ansåg kommissionen att det förelåg ett förhållande mellan Nippon Steel och MISI, vilket baserades på att de gemensamt ägde en tredje enhet som företagen kontrollerade tillsammans i enlighet med artikel 127.1 g i genomförandeakten för unionens tullkodex och på grundval av vilken deras juridiskt erkända affärspartnerskap hade etablerats i enlighet med artikel 127.1 b i samma genomförandeakt. I detta avseende noterade kommissionen inledningsvis att Nippon Steel självt i antidumpningsundersökningen om vissa varmvalsade platta produkter av stål från Japan på eget initiativ hade uppgett MISI som en närstående enhet just därför att Nippon Steel och MISI tillsammans ägde nästan 100 % av aktierna i denna tredje enhet ([90]). Under alla omständigheter var situationen, på grundval av de handlingar som Nippon Steel lämnat i den aktuella undersökningen, densamma under undersökningsperioden, då Nippon Steel och MISI hade befogenhet att utse nästan alla styrelseledamöter, inklusive ordföranden. Kommissionen noterade vidare, med avseende på sina

([86]) Genomförandeförordning (EU) 2025/1919, skäl 99.
([87]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2015/2447 av den 24 november 2015 om närmare regler för genomförande av vissa bestämmelser i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 952/2013 om fastställande av en tullkodex för unionen (EUT L 343, 29.12.2015, s. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).
([88]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2024/2754 av den 29 oktober 2024 om införande av en slutgiltig utjämningstull på import av nya batterielfordon konstruerade för personbefordran med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).
([89]) *Ibidem*.
([90]) Genomförandeförordning (EU) 2025/1919, skäl 84 och fotnot 11.

slutsatser i antisubventionsundersökningen om batterielfordon från Kina, att det framgår av den normativa delen och bilagan till genomförandeförordning (EU) 2024/2754 att SAIC-gruppen och China FAW Corporation Limited hade olika samriskföretag med Volkswagen. I det aktuella fallet är situationen däremot att MISI och Nippon Steel gemensamt äger och kontrollerar samma tredje enhet. Dessutom ansåg kommissionen att en producent var närstående till CATL ([91]). Oavsett detta bör varje fastställande av ett närståendeförhållande mellan parter grundas på fakta och omständigheter i det enskilda fallet. Fallet med batterielfordon från Kina gällde en antisubventionsundersökning där särskilda fakta och omständigheter beaktades. Den aktuella undersökningen är däremot en antidumpningsundersökning rörande ett annat land och en annan ekonomisk verklighet samt en annan produkt/sektor och andra fakta och omständigheter. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(253) Nippon Steel hävdade vidare att företaget inte var MISI:s juridiskt erkända kompanjon i någon affärsverksamhet på grund av aktieinnehavet i en tredje enhet, eftersom EU-domstolen i *Baltic Master* ([92]) för en sådan kvalificering krävde att de nationella bestämmelserna om erkända kompanjoner skulle vara uppfyllda, och MISI och Nippon Steel hade inte ingått något sådant avtal (så kallat kumiai) enligt japansk rätt.

(254) Kommissionen noterade dock att Nippon Steel och MISI gemensamt och direkt ägde nästan 100 % av aktierna i en tredje enhet. Oavsett den rättsliga definitionen av närstående företag i Japan enligt japansk rätt anses dessa parter enligt den ovannämnda artikel 127 i genomförandeakten för unionens tullkodex, den bestämmelse som normalt tillämpas för att fastställa närståendeförhållanden i undersökningar om handelspolitiska skyddsåtgärder i unionen, vara juridiskt erkända kompanjoner i affärsverksamhet enligt artikel 127.1 b i samma genomförandeakt, i egenskap av gemensamma ägare till ett tredje företag enligt japansk rätt, och därmed närstående parter. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(255) Nippon Steel hävdade dessutom att företaget inte var i stånd att ålägga MISI begränsningar eller utfärda riktlinjer gentemot MISI, eftersom de gemensamt ägda enheterna var små jämfört med Nippon Steel och MISI.

(256) Kommissionen noterade att artikel 127 i genomförandeakten för unionens tullkodex inte innehåller något krav avseende den kontrollerade tredje enhetens relativa storlek jämfört med de kontrollerande enheterna. Det innebär att även om den tredje enheten är mindre i fråga om intäkter och personal kan närståendeförhållandet ändå fastställas i enlighet med artikel 127.1 g i genomförandeakten för unionens tullkodex. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(257) Nippon Steel hävdade i vilket fall som helst att om kommissionen skulle besluta att vidhålla sin ståndpunkt att MISI är en part som är närstående Nippon Steel, borde kommissionen erkänna att försäljningen mellan Nippon Steel och MISI sker på marknadsmässiga villkor och behandla försäljningen till dessa enheter på samma sätt som Nippon Steels försäljning till icke-närstående parter. Till stöd för detta lämnade Nippon Steel känsliga uppgifter om ramavtalen mellan Nippon Steel och dess handlare, försäljningsprocessen och MISI:s inköp av den berörda produkten.

(258) Kommissionen konstaterade inledningsvis att de ramavtal med närstående enheter som hade lämnats till kommissionen var likartade i fråga om innehåll och villkor. I inget av ramavtalen angavs emellertid hur de slutliga priserna fastställdes, hur provisioner betalades eller andra uppgifter som var relevanta för att fastställa om transaktionerna var marknadsmässiga.

(259) Dessutom framgick det av företagets egna uppgifter i dess inlaga och av kontrollerna att prisförhandlingarna vid försäljning till slutkunder där närstående handlare var involverade i praktiken ägde rum antingen via handlaren eller direkt med kunden, vilket innebar att handlarens inflytande i dessa förhandlingar var begränsat till att agera som mellanhand. Det slutliga priset fastställdes därför huvudsakligen antingen genom att slutkunden godtog Nippon Steels anbud eller genom att Nippon Steel godtog slutkundens motbud. Med hänsyn till den närstående handlarens begränsade, om ens något, inflytande på prissättningen ansågs priset mellan närstående enheter inte vara tillförlitligt.

([91]) Genomförandeförordning (EU) 2024/2754, skälen 152 och 518.
([92]) Domstolens dom av den 9 juni 2022, Baltic Master, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, punkt 36.

(260) Kommissionen ifrågasatte inte heller att MISI fritt kunde sälja till och köpa från andra icke-närstående producenter. Kommissionen noterade dock att en jämförelse av priserna per enhet per leverantör för den undersökta produkten till MISI under undersökningsperioden, som MISI självt hade lämnat i sitt svar på frågeformuläret, visade att Nippon Steels pris per enhet faktiskt var det lägsta jämfört med de andra japanska producenterna.

(261) Slutligen jämförde kommissionen, per produkttyp, priset på fob-nivå för exportförsäljningen till unionen mellan Nippon Steel och MISI och mellan Nippon Steel och dess andra närstående exporthandlare Nippon Steel Trading Corporation (*NST*). En sådan jämförelse visade att priset mellan Nippon Steel och MISI och priset mellan Nippon Steel och NST låg på i stort sett samma nivå (en skillnad på 1,5 %). MISI erhöll således samma priser som den närstående handlaren NST, vars närståendeförhållande till Nippon Steel inte hade ifrågasatts.

(262) Kommissionen avvisade därför påståendet att Nippon Steels försäljning till MISI skedde på marknadsmässiga villkor.

(263) Sammanfattningsvis uppgav Nippon Steel att MISI, till stöd för de påståenden som sammanfattas ovan i detta avsnitt, skulle lämna ett separat svar på de relevanta delarna av frågeformuläret. Kommissionen mottog svaren på frågeformuläret från MISI och dess närstående importör i unionen, Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH (*MISEA*).

(264) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter motsatte sig Nippon Steel återigen kommissionens slutsats att företaget var närstående MISI. Företaget lade dock inte fram några nya argument eller bevis. Kommissionen avvisade därefter påståendet.

(265) De japanska myndigheterna hävdade att även om det stämde att Nippon Steel och MISI gemensamt ägde aktier i ett tredje företag som inte hade någon koppling till de transaktioner som var föremål för undersökningen, hade Nippon Steel ingen direkt eller indirekt kontroll över MISI. Enligt de japanska myndigheterna kunde innehavet av minoritetsaktier i ett tredje företag som inte var involverat i de relevanta exporttransaktionerna således inte utgöra tillräcklig grund för att dra slutsatsen att Nippon Steel och MISI var närstående i den mening som avses i artikel 2.3 i WTO:s antidumpningsavtal.

(266) Kommissionen medgav att Nippon Steel inte hade någon direkt kontroll över MISI, eftersom deras förhållande grundade sig på det gemensamma ägandet av ett tredje företag. Detta förhållande medförde emellertid att företagen var närstående i den mening som avses i artikel 2.3 i WTO:s antidumpningsavtal, eftersom MISI endast exporterade den undersökta produkten som tillverkats av Nippon Steel till unionen och inte den undersökta produkten som köpts från och tillverkats av andra japanska producenter. Undersökningsresultaten visade att detta kommersiella beteende inte berodde på ett avtal mellan Nippon Steel och MISI, utan snarare på ett frivilligt åtagande från MISI:s sida. Kommissionen ansåg emellertid att detta åtagande, trots att det var frivilligt, otvivelaktigt begränsade företagets handlingsfrihet när det gällde prissättning och strategi. MISI var nämligen beroende av en enda leverantör för sin försäljning av den undersökta produkten till unionen. Dessa begränsningar leder till en brist på oberoende åtgärder från MISI:s sida. Kontrollen visade dessutom att MISI delade information med Nippon Steel om potentiella kunder som behövde Nippon Steels produkter och om marknader där Nippon Steel kunde vara intresserat av att expandera. MISI tillhandahöll således tjänster till Nippon Steel som gick utöver en handlares vanliga verksamhet med inköp och återförsäljning. Kommissionen avslog därför påståendet att förhållandet mellan Nippon Steel och MISI inte innebar att företagen var närstående.

(267) De japanska myndigheterna hävdade vidare att kommissionen inte hade visat att förhållandet mellan Nippon Steel och MISI gjorde exporttransaktionerna otillförlitliga vid beräkningen av dumpningsmarginalerna, eftersom det tredje företag genom vilket förhållandet hade uppstått inte var involverat i exporttransaktionerna och MISI:s roll i prisförhandlingarna var begränsad.

(268) Kommissionen ansåg att det saknade relevans att det tredje företag genom vilket förhållandet mellan MISI och Nippon Steel hade uppstått inte var involverat i exporttransaktionerna till unionen. Ett förhållande kan nämligen mycket väl etableras genom ett företag som inte är involverat i exporten av den undersökta produkten till unionen. Dessutom var det tredje företaget visserligen inte involverat i exporttransaktionerna till unionen, men enligt dess verksamhetsrapport bedrev det ändå bearbetning och försäljning av stål i Japan. Kommissionen ansåg också att MISI:s begränsade roll i prisförhandlingarna kunde vara en indikation på i vilken utsträckning Nippon Steel behöll kontrollen över slutpriset. Kommissionen avvisade därför påståendet.

(269) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade Nippon Steel att dess kommersiella förhållande till MISI och de transaktioner som följde av detta hade genomförts på marknadsmässiga villkor. Företaget hävdade att de slutsatser som anges i skälen 259–261 inte motsade denna slutsats. För det första hävdade Nippon Steel att försäljningsprocessen och de provisioner som tilldelades handlare var desamma, oavsett om handlaren var ett närstående eller ett icke-närstående företag. Företaget hävdade särskilt att slutpriset systematiskt förhandlades fram mellan Nippon Steel och slutkunden innan det räknades tillbaka för att fastställa priset mellan Nippon Steel och handlaren. För det andra hävdade Nippon Steel, beträffande det faktum att MISI köpte från Nippon Steel till det lägsta inköpspriset jämfört med inköpspriserna från andra japanska producenter, att även en av företagets icke-närstående handlare köpte från Nippon Steel till det lägsta inköpspriset jämfört med inköpspriserna från andra japanska producenter. Nippon Steel tillade att MISI köpte från leverantörer utanför Japan till priser som var lägre än inköpspriset från Nippon Steel. För det tredje låg Nippon Steels försäljningspris till MISI inom ett intervall på 0,15 % från företagets försäljningspris till en av sina icke-närstående handlare.

(270) Kommissionen granskade på nytt de transaktioner som Nippon Steel hade redovisat avseende försäljningen till närstående parter (NST och MISI) och till företagets största icke-närstående handlare. Försäljningspriserna till dessa parter låg mycket riktigt inom samma intervall. Analysen genomfördes för varje produkttyp och säkerställde att det fanns tillräckligt god överensstämmelse mellan de produkttyper som såldes vidare av MISI, NST respektive den största icke-närstående handlaren. Kommissionen godtog följaktligen Nippon Steels påstående att dessa priser hade fastställts på marknadsmässiga villkor och reviderade beräkningen av dumpningen i enlighet med detta, för exportförsäljningen både via MISI och via NST.

3.3.2. *Tillämpning av bestämmelserna i artikel 18.1 i grundförordningen*

(271) Den 19 december 2025 underrättade kommissionen Nippon Steel om att den kunde komma att behöva använda tillgängliga uppgifter enligt artikel 18.1 i grundförordningen med avseende på Daido, en närstående producent av den undersökta produkten i Japan, som hade lämnat ett separat stickprovssvar men inte något svar på frågeformuläret. Nippon Steel innehade nämligen 5 % eller mer av aktierna i denna producent.

(272) Den 28 december 2025 lämnade Nippon Steel sina synpunkter. I sina synpunkter bestred Nippon Steel inte att företaget innehade 5 % eller mer av aktierna i den berörda producenten.

(273) Kommissionen ansåg därför att försäljningen mellan NST, en av Nippon Steels närstående handlare (i vilken Nippon Steel också innehade 5 % eller mer av aktierna), och producenten i fråga var försäljning mellan närstående parter i enlighet med artikel 127.1 d i genomförandeakten för unionens tullkodex. I avsaknad av ett kontrollerat svar på frågeformuläret från Daido, som skulle ha visat återförsäljningspriset eller om den undersökta produkten hade vidarebearbetats efter denna försäljning, ansåg kommissionen att priset på NST:s inhemska försäljning till den närstående parten Daido skulle motsvara genomsnittspriset för de 5 % mest lönsamma av Nippon Steels och dess närstående företags inhemska försäljningar till icke-närstående kunder av produkter av samma typ som dem som såldes till Daido. Andelen på 5 % beräknades i förhållande till volymen. För analysen av den särskilda marknadssituationen i avsnitt 3.3.3 beaktade kommissionen dessutom Daidos uppgifter om inhemsk försäljning, exportförsäljning och priser från 2022 till undersökningsperioden, vilka fanns tillgängliga på grundval av Daidos stickprovssvar eftersom svar på frågeformuläret saknades. När kommissionen gjorde detta hänförde den uppgifterna till ”Nippon Steel Group” snarare än enbart till Nippon Steel.

(274) Den 26 mars 2026 underrättade kommissionen Nippon Steel om att den kunde komma att behöva använda tillgängliga uppgifter enligt artikel 18.1 i grundförordningen med avseende på i) att företag A och företag B, som från MISEA hade köpt den berörda produkt som tillverkats av Nippon Steel och som under kontrollen befanns vara dotterbolag till företag C, där MISI innehade en andel på över 5 %, inte hade lämnat något svar på frågeformuläret, och ii) att tre handlare som var närstående Nippon Steel inte hade lämnat ut all inhemsk återförsäljning av den berörda produkten under undersökningsperioden: NST, Metal One Corporation (*Metal One*) och Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. (*SCGM*).

(275) Den 7 april 2026 lämnade Nippon Steel sina synpunkter. När det gäller led i) upprepade Nippon Steel för det första att företaget bestred att det var närstående MISI eller att förhållandet till MISI inte var marknadsmässigt. Nippon Steel uppgav dessutom att även om företaget skulle anses vara närstående till MISI skulle det ändå inte vara närstående till företag A och företag B, eftersom det inte innehade några aktier i dessa företag och inte bedrev någon affärsverksamhet med dem avseende den berörda produkten. Företaget tillade också att artikel 127 i genomförandeakten för unionens tullkodex enligt dess uppfattning inte omfattade andra närståendeförhållanden än sådana som gick genom högst en mellanliggande enhet och att det skulle innebära ett avsteg från kommissionens tidigare praxis i antisubventionsundersökningen om batterielfordon från Kina ([93]) att betrakta Nippon Steel som närstående. Nippon Steel hävdade vidare att eftersom MISI var helt oberoende av Nippon Steel och agerade på marknadsmässiga villkor gentemot Nippon Steel hade Nippon Steel inte tillgång till konfidentiella uppgifter från MISI, och att ett krav på att identifiera närstående företag och inhämta ett svar enligt bilaga I från dem, med risk för att artikel 18 annars skulle tillämpas, därför skulle innebära en omöjlig börda för Nippon Steel. För det andra hävdade Nippon Steel att det skulle ha varit meningslöst och oproportionerligt att begära att företag A och företag B skulle lämna svar på frågeformuläret, eftersom de inte återförsålde den berörda produkten utan bearbetade den. Slutligen framhöll Nippon Steel att priset på de produkter som såldes till företag A låg inom det genomsnittliga försäljningspriset till icke-närstående kunder för samma produktkontrollnummer och att försäljningen till företag A och företag B därför skedde på marknadsmässiga villkor.

(276) Kommissionen noterade att MISEA sålde den berörda produkten, som tillverkades av Nippon Steel, till företag A och företag B, vars moderföretag var företag C. MISI innehade i sin tur en ägarandel på över 5 % både i MISEA och i företag C. Vid kontrollen hos MISI bekräftades att dessa närståendeförhållanden förelåg under undersökningsperioden och att företag C angavs som ett av MISI:s utländska dotterbolag i MISI:s företagsprofil för 2025 ([94]). Detta visar att MISEA och företag A å ena sidan och MISEA och företag B å andra sidan var närstående, eftersom en tredje part (dvs. MISI) i enlighet med artikel 127.1 d direkt eller indirekt innehade 5 % eller mer av aktierna i båda företagen i respektive fall. I detta avseende saknar det betydelse om närståendeförhållandet avser den exporterande producenten själv. I detta fall var det aktuella närståendeförhållandet mellan säljaren MISI och köparna företag A och företag B. Det kan inte hävdas att ett sådant närståendeförhållande inte kunde påverka försäljningspriset enbart på den grunden att det inte omfattade den exporterande producenten själv. Priserna mellan de närstående parterna påverkades nämligen under alla omständigheter av närståendeförhållandet. Definitionen av närstående parter i artikel 127 i genomförandeakten för unionens tullkodex avser *personer*, medan artikel 2.1 i grundförordningen, som för handelspolitiska skyddsåtgärder hänvisar till genomförandeakten för unionens tullkodex, i detta avseende avser *parter*, inte exporterande producenter. Kommissionen anser också att artikel 127.1 d, vid fastställandet av ett närståendeförhållande mellan parter, inte är begränsad till en kedja med högst en mellanliggande enhet. Det är nämligen just preciseringen *indirekt* som gör det möjligt att beakta aktieinnehav genom en kedja av dotterbolag och förhindrar att bestämmelsen kringgås genom företagsstrukturer med flera nivåer av dotterbolag, såsom i detta fall där MISI indirekt innehar aktier i företag A och företag B genom företag C. Påståendet om kommissionens tidigare praxis i antisubventionsundersökningen om batterielfordon från Kina underbyggdes inte närmare. Kommissionen ansåg vidare att det i det aktuella fallet inte innebar en omöjlig börda för Nippon Steel att identifiera dessa närstående företag och inhämta svar enligt bilaga I från dem, eftersom a) företag C redan hade deltagit i en annan egenskap i den tidigare undersökningen av *varmvalsade platta produkter av stål* ([95]), där Nippon Steel ingick i urvalet, b) MISI:s förvärv av företag C var offentligt känt och c) kommissionen identifierade företag A och företag B som dotterbolag till företag C vid rutinmässiga kontroller under kontrollbesöket, såsom närmare anges i MISI:s rapport från kontrollbesöket. Tillämpningen av artikel 18.1 på Nippon Steel grundade sig således just på närståendeförhållandet. För det andra innebär det faktum att ett närstående företag i unionen inte ägnar sig åt återförsäljning utan i stället åt bearbetning inte att företaget befrias från skyldigheten att lämna svar enligt bilaga I. Tvärtom blir bearbetningskostnaderna relevanta när exportpriset till unionen fastställs på någon annan skälig grund i de fall produkterna inte säljs vidare i samma skick som de importerats, i enlighet med artikel 2.9 i grundförordningen. I det aktuella fallet kunde kommissionen inte göra en sådan bedömning. Kommissionen avvisade därför påståendet.

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

([94]) MISI:s företagsprofil 2025, s. 13–14, finns på: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2025/670 av den 4 april 2025 om införande av en provisorisk antidumpningstull på import av vissa varmvalsade platta produkter av järn, olegerat stål eller annat legerat stål med ursprung i Egypten, Japan och Vietnam (EUT L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) När det slutligen gäller huruvida MISEA:s försäljning till företag A skedde på marknadsmässiga villkor noterade kommissionen att de priser som Nippon Steel ansåg vara priser fritt fabrik hade erhållits genom att från nettofakturavärdet dra av alla ersättningar som MISEA betalat. När man jämför försäljningspriser bör jämförelsen emellertid göras mellan de fakturerade priserna minus relevanta transportkostnader (för att ta hänsyn till skillnader i leveransvillkor). En sådan jämförelse på cif-nivå vid unionens gräns (dvs. cif-priset minus transportkostnaderna i unionen för att ta hänsyn till skillnader i leveransvillkor) visade att MISEA:s priser till företag A i genomsnitt var 6 % lägre än MISEA:s priser till icke-närstående företag. Kommissionen ansåg därför att MISEA:s försäljning till företag A inte skedde på marknadsmässiga villkor. När det gäller huruvida MISEA:s försäljning till företag B skedde på marknadsmässiga villkor medgav Nippon Steel självt att företaget inte kunde visa att så var fallet, eftersom den produkt med det produktkontrollnummer som såldes till företag B inte såldes till någon annan av MISEA:s kunder i unionen. Eftersom företag B inte samarbetade och kommissionen hade konstaterat att MISEA:s försäljning till företag A inte skedde på marknadsmässiga villkor, fanns det emellertid inget som gav anledning att dra en annan slutsats beträffande försäljningen till företag B. Sammanfattningsvis avvisade kommissionen synpunkterna och ansåg att MISEA:s försäljning till företag A och företag B utgjorde försäljning mellan närstående parter. Eftersom det saknades uppgifter om företag A:s och företag B:s återförsäljningspriser och deras eventuella bearbetningskostnader ansåg kommissionen därför att deras återförsäljningspriser motsvarade priserna för MISEA:s försäljning till icke-närstående kunder per produkttyp. För företag B, som från MISEA köpte en produkt med ett produktkontrollnummer som inte förekom i MISEA:s försäljning till någon annan kund, använde kommissionen priset för MISEA:s försäljning till icke-närstående kunder av produkten med det mest likartade produktkontrollnumret.

(278) Med tanke på slutsatsen i skäl 270 när det gäller marknadsmässiga villkor för exporttransaktioner via den närstående handlaren MISI var detta emellertid inte längre relevant för det exportpris som användes i dumpningsberäkningen.

(279) När det gäller led ii om de tre närstående handlarnas oredovisade inhemska återförsäljning instämde Nippon Steel i kommissionens bedömning.

(280) Kommissionen ansåg därför att priset för den oredovisade inhemska återförsäljningen skulle vara det genomsnittliga priset för de mest lönsamma inhemska försäljningstransaktioner som Nippon Steel och dess närstående företag gjort till icke-närstående kunder, motsvarande 5 % av den volym som såldes på hemmamarknaden per produkttyp.

(281) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Nippon Steel att dess närstående handlare hade gjort sitt yttersta och lämnat uppgifter trots tekniska problem. Enligt Nippon Steel saknades det följaktligen rättslig grund för kommissionen att använda de mest lönsamma inhemska försäljningspriserna som tillgängliga uppgifter, eftersom de bästa tillgängliga uppgifterna inte bör innebära att negativa slutsatser dras, vilket även framgår av WTO:s rättspraxis ([96]). Nippon Steel begärde att kommissionen antingen skulle bortse från den försäljning som inte hade rapporterats eller använda genomsnittspriset för all inhemsk försäljning.

(282) Kommissionen ansåg att de undersökande myndigheterna, när de tillämpar bestämmelserna om uppgifter som fanns tillgängliga, är skyldiga att på ett opartiskt och objektivt sätt välja de tillgängliga uppgifter som utgör rimliga ersättningar för den nödvändiga information som saknas, med beaktande av de specifika omständigheterna och sakförhållandena i det enskilda fallet. För att göra detta måste de undersökande myndigheterna ta hänsyn till alla faktauppgifter som finns tillgängliga för dem. När det gäller valet av faktauppgifter som ersättning innehåller artikel 6.8 i WTO:s antidumpningsavtal inte något krav på att de undersökande myndigheterna ska välja de uppgifter som är mest ”fördelaktiga” för den icke-samarbetsvilliga parten ([97]).

([96]) Panelrapport, Mexico – *Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, Complaint with Respect to Rice*, WT/DS295/R, antagen den 20 december 2005, i dess lydelse enligt överprövningsorganets rapport WT/DS295/AB/R, DSR 2005, s. 11007, punkt 7.238. Överprövningsorganets rapport, *United States – Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan*, WT/DS184/AB/R, antagen den 23 augusti 2001, DSR 2001:X, s. 4697, punkt 99.

([97]) Panelrapport, *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties* (Korea), WT/DS539/R, punkt 7.36, citerad i domstolens dom av den 3 september 2026, Europeiska kommissionen/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd m.fl., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, punkterna 73, 85 och 90. Se även rapporten från WTO:s överprövningsorgan, US – Carbon Steel (India), WT/DS436/AB/R, punkt 4.421.

(283) Kommissionens tillvägagångssätt var helt i linje med dessa föreskrifter. På ett opartiskt sätt tog kommissionen de faktiska och verifierade prisuppgifterna från Nippon Steel och dess närstående företag och använde dem som modell för prissättningsbeteendet för de uppgifter som inte hade lämnats. Detta tillvägagångssätt säkerställde att de saknade uppgifterna om inhemsk återförsäljning inte undervärderades och därmed att den slutliga dumpningsmarginalen återspeglade företagets kända dumpningspotential under undersökningsperioden. När ett företag inte lämnar vissa uppgifter om återförsäljning till kommissionen kan det, i avsaknad av uppgifter som talar för motsatsen, inte anses vara subjektivt eller bestraffande att använda företagets faktiska och verifierade prissättningsbeteende under undersökningsperioden som modell. Detta leder till en så korrekt dumpningsmarginal som möjligt med hänsyn till företagets bristande samarbete. Kommissionen ansåg vidare att det alternativ som Nippon Steel förespråkade, dvs. att bortse från den försäljning som inte hade rapporterats eller använda genomsnittspriset för all inhemsk försäljning, skulle innebära att bristande samarbete uppmuntrades ([98]). Kommissionen avvisade därför påståendet och bekräftade den metod som förklaras i skäl 280.

3.3.3. *Särskild marknadssituation: push-out-effekt*

3.3.3.1. Analys

(284) För att fastställa förekomsten av en särskild marknadssituation på den japanska marknaden till följd av den push-out-effekt som importen från Kina av kallvalsade platta produkter av stål gav upphov till gjorde kommissionen följande analys: För det första analyserade kommissionen graden av marknadspenetration av import från Kina på Japans hemmamarknad i volymhänseende. För det andra undersökte kommissionen de respektive marknadsandelarna för inhemska producenter jämfört med import från Kina och import från andra tredjeländer på Japans hemmamarknad. För det tredje undersökte kommissionen priserna på Japans hemmamarknad. Kommissionen analyserade därefter andra tillgängliga uppgifter i ärendehandlingarna om inverkan av importen från Kina på Japans hemmamarknad, inbegripet, i förekommande fall, de inhemska producenternas lönsamhet vid inhemsk försäljning av kallvalsade platta produkter av stål.

(285) I sin analys förlitade sig kommissionen på indikatorer på landsnivå som tillhandahållits av de japanska myndigheterna och på indikatorer på företagsnivå som tillhandahållits av den exporterande producent som ingick i urvalet, Nippon Steel. Båda uppsättningarna indikatorer kontrollerades på plats, såsom anges i skäl 106.

(286) I detta avseende erinrar kommissionen om att Nippon Steel inte bara, på grundval av de uppgifter som lämnats i urvalsskedet, ansågs vara representativt för exportvolymen, utan även, på grundval av de uppgifter som kontrollerades under undersökningen och med beaktande av den närstående producent som avses i skälen 271–273, stod för minst [50–60 %] av den inhemska försäljningsvolymen av kallvalsade platta produkter av stål under undersökningsperioden. Denna inhemska försäljning gav Nippon Steel Group en marknadsandel på minst [40–50 %] på marknaden för kallvalsade platta produkter av stål i Japan under undersökningsperioden. Även om kommissionen genomförde sin analys både på landsnivå och på Nippon Steel-nivå eller, i förekommande fall, på Nippon Steel Group-nivå, visar dessa uppgifter att Nippon Steel är representativt för de inhemska producenterna i Japan och därmed för situationen på Japans hemmamarknad.

3.3.3.1.1. Hemmamarknaden: volym

(287) Inledningsvis analyserade kommissionen förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål i Japan enligt uppgifter från de japanska myndigheterna. Den förbrukning som rapporterades av de japanska myndigheterna föreföll vara något underskattad med cirka 1 % jämfört med summan av den import och den inhemska försäljning som de japanska myndigheterna själva rapporterat. Under kontrollbesöket förklarades att detta berodde på metoden, eftersom de japanska myndigheterna hade använt en annan metod för att rapportera importen separat än den metod som användes vid beräkningen av förbrukningen, vilket ledde till olika siffror för samma indikator. Eftersom kommissionen på plats kunde kontrollera de siffror som användes för att fastställa importen separat, använde den samma uppgifter även för förbrukningen.

(288) Dessutom föreföll den inhemska försäljningsvolym som rapporterats av de japanska myndigheterna vara underskattad med cirka 33 % jämfört med den inhemska försäljningsvolym som rapporterats av de samarbetsvilliga exporterande producenterna. I detta fall förlitade sig kommissionen på den inhemska försäljningsvolym som rapporterats av de samarbetsvilliga exporterande producenterna. Denna inhemska försäljningsvolym användes därför också för att fastställa förbrukningen i stället för att förlita sig på de uppgifter om förbrukningen som lämnats av de japanska myndigheterna.

([98]) Domstolens dom av den 3 september 2026, *Europeiska kommissionen mot Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd m.fl.*, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, punkterna 88-95.

(289) Förbrukningen i Japan utvecklades på följande sätt:

Tabell 2

Förbrukning i Japan (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Förbrukning i Japan	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Index	*100*	*98*	*99*	*97*

Källa: Japans tulluppgifter samt den inhemska försäljning som rapporterats av de samarbetsvilliga exporterande producenterna i Japan.

(290) Mellan 2022 och undersökningsperioden minskade förbrukningen i Japan med 3 %.

(291) Importen av den undersökta produkten till Japan utvecklades på följande sätt:

Tabell 3

Importkvantitet till Japan (ton)

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

Källa: Japans tulluppgifter.

(292) Importuppgifter visar att importen av den undersökta produkten till Japan ökade med 8 % från 2022 fram till undersökningsperioden. Denna ökning, jämförd med minskningen av förbrukningen med 3 % under samma period, visar att importen under undersökningsperioden utgjorde en större andel av förbrukningsmixen än 2022.

(293) Importen från Kina ökade med 40 % från 2022 fram till undersökningsperioden, vilket var en högre ökningstakt än för den totala importen och för importen från Sydkorea respektive Taiwan. Under hela perioden var Kina dock endast den tredje största källan till import av den undersökta produkten till Japan.

(294) Samtidigt utvecklades den inhemska försäljningen av den undersökta produkten i Japan på följande sätt:

Tabell 4

Inhemsk försäljningsvolym (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Sammanlagd försäljningskvantitet på den japanska marknaden, varav:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Index	*100*	*95*	*94*	*94*
— Nippon Steel Group	[2 000 000–2 100 000]	[1 900 000–2 000 000]	[1 900 000–2 000 000]	[1 900 000–2 000 000]
Index	*100*	*92*	*92*	*93*

Källa: De samarbetsvilliga exporterande producenternas svar på stickprovsformuläret och Nippon Steels svar på frågeformuläret.

(295) Företagsintern försäljning ingår i dessa uppgifter eftersom den inte kunde särredovisas på grundval av tillgängliga uppgifter.

(296) Från 2022 fram till undersökningsperioden minskade den inhemska försäljningen med 6 %, och Nippon Steel Groups inhemska försäljning minskade på liknande sätt med 7 %. Om detta jämförs med den måttliga minskningen av förbrukningen med 3 % och ökningen av importen med 8 % är det tydligt att importen ersatte en del av den inhemska försäljningen i förbrukningsmixen.

(297) Denna utveckling framgår tydligare när volymerna jämförs med förbrukningen och uttrycks i form av marknadsandelar.

Tabell 5

Marknadsandel (%)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Import, varav:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Sydkorea	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Taiwan	4,4	5,7	5,9	5,2
3. Kina	1,5	2,3	2,8	2,2
Inhemsk försäljning, varav:	80,7	78,1 %	76,4	78,5
— Nippon Steel Group	[45–55]	[40–50]	[40–50]	[40–50]

Källa: Japans tulluppgifter, uppgifter från de samarbetsvilliga exporterande producenterna samt Nippon Steels svar på frågeformuläret.

(298) Ökningen av importen med 2,2 procentenheter från 2022 till undersökningsperioden motsvarades av en lika stor minskning av den inhemska försäljningen med 2,2 procentenheter, samtidigt som Nippon Steel Groups marknadsandel också minskade något. Inom denna importökning ökade importen från Kina sin marknadsandel med 0,7 procentenheter, jämfört med de större ökningarna för importen från Sydkorea på 0,9 procentenheter och från Taiwan på 0,8 procentenheter. Även när det gäller ökningen av marknadsandelen kom Kina således efter Sydkorea och Taiwan.

(299) Kommissionen fastställde därför att importens marknadsandel i Japan volymmässigt endast ökade i begränsad utsträckning och att importen från Kina inte spelade någon ledande roll i denna ökning. Faktum är att importen från Kina aldrig har haft en marknadsandel på över 3 % på den japanska marknaden. Samtidigt låg marknadsandelen för de japanska inhemska producenterna kvar på omkring 80 %.

3.3.3.1.2. Hemmamarknaden: priser

(300) Kommissionen analyserade därefter effekten av importen från Kina på priserna på Japans hemmamarknad. För detta ändamål analyserade kommissionen priserna per enhet för importen och för den inhemska försäljningen.

(301) Priserna per enhet för importen och för den inhemska försäljningen utvecklades på följande sätt:

Tabell 6

Försäljningspriser i Japan (JPY/ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
1. Import från Sydkorea	407 643	146 720	149 106	150 713
Index	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Import från Taiwan	181 823	208 711	189 087	186 855
Index	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Import från Kina	330 640	280 645	285 452	306 600
Index	*100*	*85*	*86*	*93*
Genomsnittligt enhetspris för inhemsk försäljning i Japan ([1]), varav:	143 000	135 000	132 000	132 083
Index	*100*	*94*	*92*	*92*
— Nippon Steel Group ([2])	[155–165 000]	[157–167 000]	[155–165 000]	[151–161 000]
Index	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Det genomsnittliga enhetspriset för inhemsk försäljning i Japan inkluderar inte transportkostnader och konsumtionsskatt.
([2]) Efter avdrag för inhemsk frakt för Nippon Steel, på grundval av svaret på stickprovsformuläret för den andra producenten i Nippon Steel Group.
Källa: Japans tulluppgifter, Japan Metal Daily (lägsta pris i Tokyo vid månadens slut för 3 × 6, 0,8 mm), Nippon Steel Groups svar på stickprovsformuläret och Nippon Steels svar på frågeformuläret.

(302) Prisanalyserna visade att importpriserna på cif-nivå genomgående var mycket högre än de inhemska försäljningspriserna. Importpriserna från källor närmare Japan var lägre, men fortfarande genomgående högre än de inhemska försäljningspriserna.

(303) Importen från Kina skedde också till genomgående mycket högre priser än Nippon Steel Groups inhemska priser under samtliga år under den undersökta perioden. Nippon Steel Groups inhemska priser var stabila mellan 2022 och undersökningsperioden.

3.3.3.2. Slutsats

(304) Kommissionen drog slutsatsen att Japans hemmamarknad för kallvalsade platta produkter av stål inte påverkades av en särskild marknadssituation till följd av import från Kina som berodde på överkapacitet inom stålsektorn i Kina. I detta avseende konstaterade kommissionen att importen från Kina endast hade en marknadsandel på 2,2 % under undersökningsperioden, att den japanska industrin behöll en marknadsandel på nästan 80 % och att de inhemska priserna i Japan var lägre än priserna på importen från Kina. Med tanke på volymerna och priserna kunde Japans import från Kina inte ha haft någon betydande inverkan på de inhemska priserna och lönsamheten.

(305) Kommissionen drog därför slutsatsen att den japanska hemmamarknaden inte påverkades av en särskild marknadssituation till följd av import från Kina som berodde på överkapacitet inom stålsektorn i Kina.

3.3.4. *Normalvärde*

(306) Kommissionen undersökte först huruvida den totala försäljningsvolymen på den hemmamarknaden för varje exporterande producent som ingick i urvalet var representativ, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden är representativ om den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden av den likadana produkten till oberoende kunder för varje exporterande producent utgjorde minst 5 % av den exporterande producentens totala exportförsäljningsvolym av den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden. På grundval av detta konstaterades att den totala försäljningen av den likadana produkten på hemmamarknaden för var och en av de exporterande producenter som ingick i urvalet var representativ.

(307) Därefter identifierade kommissionen de produkttyper som såldes på hemmamarknaden och som var identiska eller jämförbara med de produkttyper som såldes för export till unionen för den exporterande producent som hade en representativ försäljning på hemmamarknaden.

(308) Kommissionen undersökte sedan för varje exporterande producent i urvalet huruvida försäljningen på dess hemmamarknad av varje produkttyp som är identisk eller jämförbar med en produkttyp som säljs på export till unionen var representativ, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden av en produkttyp är representativ om den totala försäljningsvolymen av produkttypen i fråga till oberoende kunder på hemmamarknaden under undersökningsperioden motsvarar minst 5 % av den totala exportförsäljningen till unionen av den identiska eller jämförbara produkttypen.

(309) Kommissionen fastställde att försäljningen på hemmamarknaden var representativ för majoriteten av produkttyperna. Kommissionen fastställde att det för två produkttyper inte förekom någon försäljning på hemmamarknaden. För dessa produkttyper fanns inga andra tillgängliga källor för inhemska priser. Normalvärdet konstruerades i enlighet med den metod som anges nedan i skäl 315.

(310) Därefter fastställde kommissionen andelen lönsam försäljning till oberoende kunder på hemmamarknaden för varje produkttyp under undersökningsperioden, för att avgöra om den kunde använda den faktiska försäljningen på hemmamarknaden för att beräkna normalvärdet, i enlighet med artikel 2.4 i grundförordningen.

(311) Normalvärdet grundas på det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp, oavsett om denna försäljning är lönsam eller inte, om

(a) försäljningsvolymen för produkttypen, vid försäljning till nettopriser som minst motsvarar den beräknade produktionskostnaden, utgör mer än 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, och

(b) det vägda genomsnittliga försäljningspriset för denna produkttyp är lika med eller högre än produktionskostnaden per enhet.

(312) Om båda kraven uppfylls utgörs normalvärdet av det vägda genomsnittet av priserna för all försäljning på hemmamarknaden av produkttypen under undersökningsperioden.

(313) Normalvärdet är det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp för enbart den lönsamma försäljningen på hemmamarknaden av produkttyperna under undersökningsperioden, om

(a) volymen av den lönsamma försäljningen av produkttypen utgör högst 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, eller

(b) det vägda genomsnittliga priset för produkttypen i fråga är lägre än produktionskostnaden per enhet.

(314) Analysen av försäljningen på hemmamarknaden visade att volymen av den lönsamma försäljningen av vissa produkttyper under undersökningsperioden utgjorde mindre än 80 % av den totala försäljningsvolymen för dessa produkttyper och att det vägda genomsnittliga försäljningspriset var lägre än produktionskostnaden. Följaktligen beräknades normalvärdet som ett vägt genomsnitt av enbart den lönsamma försäljningen. För vissa andra produkttyper var det scenario som beskrivs i skäl 311 tillämpligt, och normalvärdet beräknades som ett vägt genomsnitt av priserna för all försäljning på hemmamarknaden av dessa produkttyper under undersökningsperioden.

(315) Om det inte förekom någon försäljning på hemmamarknaden av en produkttyp av den likadana produkten sökte kommissionen alternativa källor till priser vid normal handel. Eftersom det i det berörda landet inte fanns några andra samarbetsvilliga inhemska producenter som ingick i urvalet eller några andra tillgängliga inhemska producenter av den likadana produkten, fanns inga sådana priser tillgängliga. Kommissionen konstruerade normalvärdet för de relevanta produkttyperna i enlighet med artikel 2.3 och 2.6 i grundförordningen.

3.3.5. *Exportpris*

(316) Den exporterande producent som ingick i urvalet exporterade till unionen antingen direkt till oberoende kunder eller via närstående företag som fungerade som importör.

(317) Om den exporterande producenten exporterade den berörda produkten direkt till oberoende kunder i unionen var exportpriset det pris som faktiskt betalades eller skulle betalas för den berörda produkten vid försäljning på export till unionen, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen.

(318) Mot bakgrund av slutsatsen i skäl 270 om marknadsmässiga villkor för exporttransaktioner, var exportpriset i de fall där den exporterande producenten exporterade den berörda produkten till unionen via närstående företag som agerade som importörer också det pris som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten vid försäljning på export till unionen, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen.

3.3.6. *Jämförelse*

(319) Enligt artikel 2.10 i grundförordningen ska kommissionen göra en rättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset i samma handelsled och hänsyn ska tas till olikheter i faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet. I det aktuella fallet valde kommissionen att jämföra normalvärdet och exportpriset fritt fabrik för de exporterande producenter som ingick i urvalet. Såsom förklaras närmare nedan justerades i tillämpliga fall normalvärdet och exportpriset för att i) återföra dem till handelsledet fritt fabrik, och ii) ta hänsyn till olikheter i faktorer som påstods, och visades, påverka priserna och prisernas jämförbarhet.

3.3.6.1. Justeringar av normalvärdet

(320) Såsom förklaras i skäl 319 fastställdes normalvärdet i handelsledet fritt fabrik med hjälp av produktionskostnaderna tillsammans med belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst som ansågs skäliga för det handelsledet.

(321) Nippon Steel hävdade, med stöd av artikel 2.10 a i grundförordningen, att normalvärdet borde justeras på grund av skillnader i fysiska egenskaper. Företaget grundade sitt påstående på att kunder inom en viss sektor på hemmamarknaden accepterade högre priser på grund av olika faktorer, bland annat tillhandahållande av specialprodukter med högt mervärde, uppfyllande av stränga kvalitetskrav, enastående tekniska förslag och leveranstjänster på plats enligt just-in-time-principen, jämfört med kunder inom andra sektorer, medan dessa faktorer inte förekommer på exportmarknaden. Nippon Steel tillade att kommissionen därför borde utesluta försäljningen på hemmamarknaden till den specifika sektorn från normalvärdet.

(322) Kommissionen noterade, på grundval av de kontrollerade uppgifterna från Nippon Steel om dess inhemska priser till olika sektorer, att kunderna inom den specifika sektorn under undersökningsperioden inte genomgående betalade andra priser än kunder inom andra sektorer. Kommissionen avvisade därför påståendet.

(323) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Nippon Steel att kommissionen, eftersom den hade justerat exportpriset enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen för närstående handlare som agerade som ombud som arbetar på provisionsbasis, borde göra samma justering av normalvärdet. Företaget motiverade detta med att de funktioner som utfördes av de närstående handlarna var desamma oavsett om försäljningen av den undersökta produkten var avsedd för hemmamarknaden eller exportmarknaden, och att vissa av de närstående handlarna var verksamma på både hemmamarknaden och exportmarknaden.

(324) Eftersom kommissionen godtog Nippon Steels påstående om att transaktionerna hade genomförts på marknadsmässiga villkor, såsom anges i skäl 270, justerade kommissionen inte exportpriset enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen efter att ha beaktat Nippon Steels synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter. Kommissionen avvisade därför påståendet beträffande normalvärdet.

(325) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Nippon Steel att kommissionen, efter att ha bedömt exportförsäljningen via NST och MISI som genomförd på marknadsmässiga villkor, inte hade tillämpat samma metod på den inhemska försäljningen via NST och MISI. Detta skapade enligt företaget en asymmetri mellan exportpriset och normalvärdet, som fortfarande inkluderade de närstående handlarnas kostnader och vinster. Nippon Steel hävdade att företaget tillämpade samma mekanism för prissättningen till NST och MISI som till andra icke-närstående handlare, oavsett om varorna i slutändan såldes på export till unionen eller på den japanska hemmamarknaden. Nippon Steel begärde att den påstådda asymmetrin skulle korrigeras genom en justering enligt artikel 2.10 k i grundförordningen, på samma sätt som i den nyligen genomförda antidumpningsundersökningen avseende import av valin med ursprung i Kina ([99]) (*valinundersökningen*). Storleken på denna justering skulle motsvara försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst för NST, MISI och de övriga närstående inhemska handlarna vid inhemsk försäljning av den berörda produkten via NST och MISI.

(326) Till skillnad från vad som var fallet med exportförsäljningen (se skälen 269 och 270) lade Nippon Steel inte fram någon bevisning för att priserna vid inhemska transaktioner via NST och MISI hade fastställts på marknadsmässiga villkor jämfört med priserna vid inhemska transaktioner via icke-närstående handlare. Kommissionen ansåg under alla omständigheter att de tillgängliga uppgifterna inte tydde på att det fanns ett konsekvent mönster av transaktioner som genomförts på marknadsmässiga villkor. Det förelåg därför ingen asymmetri mellan behandlingen av exportförsäljningen, där påståendet om transaktioner på marknadsmässiga villkor var välgrundat och godtogs, och behandlingen av den inhemska försäljningen, där motsvarande påstående saknade grund. Situationen skilde sig således från valinundersökningen, där de faktorer som motiverade justeringen hade styrkts. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

3.3.6.2. Justeringar av exportpriset

(327) För att få fram exportpriset fritt fabrik gjordes justeringar för följande: Tull, andra importavgifter, frakt, försäkring, hantering, lastning och därmed sammanhängande kostnader.

(328) Justeringar gjordes för följande faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet: Kreditkostnader, bankkostnader och provisioner.

([99]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2026/319 av den 12 februari 2026 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och slutgiltigt uttag av den provisoriska tull som införts på import av valin med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), skälen 151–159.

3.3.7. *Dumpningsmarginal*

(329) För den samarbetsvilliga exporterande producent som ingick i urvalet jämförde kommissionen det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den likadana produkten med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typ av den berörda produkten, i enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen.

(330) När det gäller försäljningen till unionen via icke-närstående handlare utanför unionen hävdade Nippon Steel och NST att ett belopp för dessa handlares försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt deras vinst borde läggas till för att uppskatta cif-priset vid unionens gräns. Beroende på den specifika transaktionen baserades de fakturor som utfärdats antingen av Nippon Steel eller NST på incotermerna fob, cif eller cfr.

(331) Enligt etablerad praxis beräknas sjöfrakt och därmed sammanhängande kostnader (t.ex. försäkring) för transaktioner som genomförs enligt fob-incotermer på grundval av bevisning som lagts fram av den exporterande producenten. Samma logik bör gälla för varje ytterligare post som en berörd part gör gällande. I det aktuella fallet kunde Nippon Steel emellertid inte lägga fram någon bevisning som visade att det över huvud taget var nödvändigt att lägga till icke-närstående handlares försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst. Under alla omständigheter kunde Nippon Steel, även om företaget hade lagt fram sådan bevisning, vilket inte var fallet, inte lämna någon verifierbar bevisning om storleken på sådana hypotetiska försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst.

(332) Närmare bestämt gav kommissionen under kontrollen på plats Nippon Steel möjlighet att lägga fram bevisning som visade att icke-närstående handlare aktivt deltog i Nippon Steels och NST:s exportförsäljning till unionen och att varornas slutliga värde cif vid unionens gräns omfattade både de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som dessa mellanhänder hade ådragit sig samt de vinster som de påstods ha gjort. Som svar lade Nippon Steel och NST fram ett urval av återförsäljningsfakturor och ett begränsat antal tulldeklarationer från vissa icke-närstående handlare. Kommissionen ansåg dock inte att ett begränsat antal fakturor och tulldeklarationer utgjorde tillräcklig bevisning. Nippon Steel lade aldrig fram någon metod som förklarade hur och varför företaget valde dessa specifika fakturor och tulldeklarationer och varför de var representativa för den samlade försäljningen via icke-närstående handlare.

(333) Påståendet avvisades därför.

(334) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Nippon Steel att kommissionen borde justera det beräknade cif-värdet för att beakta att icke-närstående handlare utanför unionen var involverade, närmare bestämt deras försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst. En sådan justering skulle säkerställa att kommissionen återspeglade det deklarerade cif-värde på vilket tullar skulle tas ut när varorna övergår till fri omsättning. Enligt artikel 128 i genomförandeakten för unionens tullkodex ([100]) definieras detta värde som transaktionsvärdet för varor som säljs för export, fastställt vid tidpunkten för godtagandet av tulldeklarationen på grundval av den försäljning som äger rum omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde.

(335) Till stöd för sitt påstående hänvisade Nippon Steel till tidigare undersökningar som kommissionen genomfört ([101]). Nippon Steel framhöll särskilt att kommissionen i undersökningen avseende *varmvalsade platta produkter av stål* hade beaktat icke-närstående handlares verksamhet vid beräkningen av cif-priset för Nippon Steel. I undersökningen av *varmvalsade platta produkter av stål* uppskattade kommissionen de icke-närstående handlarnas försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader på grundval av NST:s och MISI:s kostnader och använde en teoretisk vinstmarginal på 2 %, eftersom den ansågs vara förenlig med den vinstmarginal som användes enligt artikel 2.9 för försäljning i unionen via närstående företag.

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

([101]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2025/1139 av den 6 juni 2025 om införande av en provisorisk antidumpningstull på import av kryssfaner (plywood) av lövträ med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), skälen 236 och 237. Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2026/316 av den 12 februari 2026 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och slutgiltigt uttag av den provisoriska tull som införts på import av akrylnitril-butadien-styren-hartser med ursprung i Republiken Korea och Taiwan (EUT L 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), skäl 108. Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2026/1904 av den 7 augusti 2026 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och slutgiltigt uttag av den provisoriska tull som införts på import av tereftalsyra med ursprung i Republiken Korea och Mexikos förenta stater (EUT L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), skäl 68. Genomförandeförordning (EU) 2025/1919, skäl 125. Nippon Steel uppgav dessutom att kommissionen i antidumpningsundersökningen avseende gjutjärnsartiklar med ursprung i Turkiet och Indien (AD727) hade begärt uppgifter om försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst för en utvald producents icke-närstående handlare, i syfte att fastställa återförsäljningspriset vid unionsgränsen, dvs. cif-värdet. Kommissionen avslutade dock denna undersökning utan att införa tullar, så att dess beräkningar av cif-värdet utelämnades.

(336) Slutligen uppgav Nippon Steel att de slumpmässigt utvalda återförsäljningsfakturorna och tulldeklarationerna hade lämnats in som svar på kommissionens begäran, vilken inte tillräckligt preciserade exakt vilka handlingar som krävdes. För att ytterligare styrka sitt påstående och mot bakgrund av kommissionens slutsatser om avsaknaden av bevis för cif-priset vid unionens gräns, såsom förklaras i skäl 332, lämnade Nippon Steel in återförsäljningsfakturor till unionen från tre av de fem icke-närstående handlare som Nippon Steel och NST hade anlitat under undersökningsperioden. Företaget lämnade ingen tulldeklaration. För två av Nippon Steels fem icke-närstående handlare omfattade de inlämnade fakturorna de tre transaktionerna med störst volym från Nippon Steel och NST. För en av handlarna omfattade fakturorna de två transaktionerna med störst volym från NST. Denna andra uppsättning fakturor omfattade 4,7 % av Nippon Steels försäljningsvolym av den undersökta produkten till unionen under undersökningsperioden.

(337) Inledningsvis noterade kommissionen att Nippon Steels påstående grundades på antagandet att en icke-närstående handlares återförsäljning alltid återspeglade handlarens försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst. Nippon Steel begärde därför en justering för de icke-närstående handlarnas försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, uppskattade på grundval av handlarnas räkenskaper.

(338) Detta antagande tog inte hänsyn till situationer där handlarens påslag mellan inköpspriset och återförsäljningspriset kunde skilja sig från handlarens försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, eller där handlaren kunde sälja till ett lägre pris. De icke-närstående handlarnas försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst kunde därför inte i sig utgöra bevis för transaktionsvärdet på de varor som förs in i unionens tullområde, eftersom dessa kostnader och denna vinst eventuellt inte återspeglades i försäljningspriset till unionen. Av samma skäl var det inte tillräckligt att en försäljning genomfördes via en oberoende handlare utanför unionen för att motivera en sådan justering. Såsom Nippon Steel självt hävdade i sitt påstående skulle värdet nämligen grundas på den försäljning som äger rum omedelbart innan varorna förs in i unionens tullområde. Handlingar som visar detta värde, såsom tulldeklarationer eller fakturan från handlaren till den första oberoende kunden i unionen, skulle därför normalt utgöra tillräckliga bevis till stöd för sådana påståenden.

(339) Analysen av den dokumentation som lämnades in efter det slutliga utlämnandet av uppgifter bekräftade kommissionens slutsats i föregående skäl. För var och en av de inlämnade fakturorna var skillnaden mellan Nippon Steels eller NST:s försäljningspris till den icke-närstående handlaren och handlarens återförsäljningspris till kunden i unionen betydligt mindre än de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt den vinst som Nippon Steel och NST ursprungligen hade uppskattat i sina svar på frågeformuläret.

(340) Prisskillnaden varierade också mellan de icke-närstående handlarna och, inom varje enskild handlares verksamhet, mellan olika transaktioner.

(341) Den inlämnade dokumentationen omfattade dessutom endast 4,7 % av Nippon Steels försäljningsvolym av den undersökta produkten till unionen under undersökningsperioden och hade fortfarande valts ut av Nippon Steel.

(342) Mot bakgrund av ovanstående analys som visar att värdet på fakturorna inte återspeglade försäljnings- och administrationskostnaderna och de andra allmänna kostnaderna samt vinsten, skillnaden mellan handlare och fakturor, och det faktum att fakturorna valdes ut av Nippon Steel självt och omfattade ett mycket begränsat antal återförsäljningar från endast vissa, men inte alla, icke-närstående handlare som var involverade i Nippon Steels export till unionen och följaktligen inte var representativa eller tillräckliga, ansåg kommissionen att Nippon Steel inte kunde lägga fram bevisning för att motivera en justering för dess exportförsäljning till unionen genom icke-närstående handlare.

(343) Slutligen noterade kommissionen att även om dokumentationen avseende återförsäljningen hade lämnats in på kommissionens begäran under undersökningen, hade begäran föranletts av att de ursprungliga uppskattningarna i svaren på frågeformuläret hade bedömts vara otillförlitliga som underlag för påståendet. Denna bedömning bekräftades senare av den ytterligare bevisning som lämnats.

(344) Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(345) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade Nippon Steel att kommissionen hade utelämnat sjötransportförsäkring vid beräkningen av cif-värdet för vissa exportförsäljningar. Nippon Steel begärde att kommissionen skulle inkludera ett försäkringsbelopp för att korrekt fastställa cif-priset och cif-värdet.

(346) Kommissionen fann att påståendet var välgrundat och inkluderade de utelämnade beloppen för sjötransportförsäkring, vilket säkerställde en korrekt beräkning från fob- till cif-värde för Nippon Steels exportförsäljning till unionen. I samband med detta noterade kommissionen att ett belopp för frakt inom unionen hade lämnats kvar i cif-värdet för vissa av MISEA:s försäljningar till unionen som genomfördes på DAP-villkor. Kommissionen tog därför bort beloppet för frakt i unionen från beräkningen av cif-värdet för denna försäljning.

(347) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter noterade Nippon Steel att kommissionen, efter att ha godtagit att exportförsäljningen via NST hade genomförts på marknadsmässiga villkor, fastställde cif-priset för försäljningen via NST med hjälp av NST:s återförsäljningspris. Nippon Steel hävdade att samma metod borde ha tillämpats när försäljningen skedde via icke-närstående handlare, genom att ett påslag för dessa handlares medverkan lades till exportpriset. Nippon Steel stödde detta påstående genom att hänvisa till undersökningen avseende varmvalsade platta produkter av stål och domen i målet Hansol ([102]), för att säkerställa att det pris som användes som pris cif vid unionens gräns korrekt motsvarade priset vid unionens gräns och inte ett pris som gällde tidigare i försäljningskedjan.

(348) Kommissionen noterade att den, när det gällde NST, använde NST:s återförsäljningspris för att beräkna cif-priset, eftersom den hade verifierad bevisning för detta pris. Nippon Steel lade däremot inte fram någon bevisning för att medverkan av icke-närstående handlare nödvändigtvis ledde till ett pris som var högre än fob-priset från Nippon Steel till de icke-närstående handlarna plus sjöfrakt och försäkring. Detta av samma skäl som anges i skälen 334–340. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(349) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter begärde de japanska myndigheterna en förklaring av beräkningen av dumpningsmarginalen och framhöll att det begränsade utlämnandet av uppgifter i denna fråga, i kombination med den korta tidsfristen, hindrade dem från att framföra detaljerade synpunkter.

(350) Kommissionen kunde inte lämna ut konfidentiella företagsspecifika beräkningar till någon annan part än det berörda företaget. Den dumpningsmarginal som beräkningen resulterade i och en förklaring av ändringarna lämnades ut till samtliga berörda parter. Kommissionen avvisade därför påståendet att avsaknaden av ett utlämnande av den individuella beräkningen av dumpningsmarginalen påverkade andra parters möjlighet att lämna synpunkter.

(351) På grundval av detta är de slutgiltiga vägda genomsnittliga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) När det gäller de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingår i urvalet beräknade kommissionen den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen. I detta fall ingick dock endast en exporterande producent i Japan i urvalet. Denna marginal motsvarade därför marginalen för den exporterande producent som ingick i urvalet.

(353) På denna grundval fastställdes den slutgiltiga dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingick i urvalet till 54,7 %.

(354) För samtliga övriga exporterande producenter i Japan fastställde kommissionen dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. För detta syfte fastställde kommissionen de exporterande producenternas grad av samarbetsvilja.

(355) Graden av samarbetsvilja är i detta fall hög eftersom exporten från de samarbetsvilliga exporterande producenterna utgjorde omkring 97 % av den totala importen från det berörda landet till unionen under undersökningsperioden, enligt vad som fastställdes på grundval av uppgifter från Eurostat och enligt vad som förklaras i skälen 832 och 833. På grundval av detta beslutade kommissionen att fastställa dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga exporterande producenter till nivån för det företag i urvalet som hade den högsta dumpningsmarginalen. Eftersom endast ett företag ingick i urvalet fastställdes dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga företag till samma nivå som dumpningsmarginalen för detta företag.

([102]) Domstolens dom av den 12 maj 2022, Europeiska kommissionen/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, är följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Övriga samarbetsvilliga företag	54,7
All övrig import med ursprung i Japan	54,7

3.4. **Taiwan**

3.4.1. *Särskild marknadssituation: push-out-effekten*

3.4.1.1. Analys

(357) För att undersöka förekomsten av den påstådda särskilda marknadssituationen på den taiwanesiska marknaden till följd av den så kallade push-out-effekt som importen från Kina av kallvalsade platta produkter av stål gav upphov till gjorde kommissionen följande analys: För det första analyserade kommissionen graden av marknadspenetration av import från Kina på Taiwans hemmamarknad för kallvalsade platta produkter av stål i volymhänseende. För det andra undersökte kommissionen de respektive marknadsandelarna för inhemska producenter jämfört med import från Kina och import från andra tredjeländer på Taiwans hemmamarknad. För det tredje undersökte kommissionen priserna på Taiwans hemmamarknad. Kommissionen analyserade därefter andra tillgängliga uppgifter i ärendehandlingarna om inverkan av importen från Kina på Taiwans hemmamarknad, inbegripet, i förekommande fall, de inhemska producenternas lönsamhet vid inhemsk försäljning av kallvalsade platta produkter av stål.

(358) Kommissionen skickade ett frågeformulär till myndigheterna i Taiwan. I sin analys förlitade sig kommissionen på indikatorer på landsnivå som tillhandahållits av myndigheterna i Taiwan och, när sådana fanns tillgängliga och var relevanta, även på indikatorer på företagsnivå som tillhandahållits av den grupp av exporterande producenter som ingick i urvalet, bestående av China Steel Corporation (*CSC*) och Chung Hung Steel Corporation (*CHS*, tillsammans med CSC kallad *CSC-gruppen*). Båda uppsättningarna indikatorer kontrollerades på plats, såsom anges i skäl 106.

(359) I detta avseende erinrar kommissionen om att CSC-gruppen inte bara, på grundval av de uppgifter som lämnades i urvalsskedet, ansågs vara representativ för exportvolymen, utan även, på grundval av de uppgifter som kontrollerades under undersökningen, stod för [90–100 %] av den inhemska försäljningsvolymen av kallvalsade platta produkter av stål under undersökningsperioden. Denna inhemska försäljning gav CSC-gruppen en marknadsandel på [40–50 %] på marknaden för kallvalsade platta produkter av stål i Taiwan under undersökningsperioden. Kommissionen genomförde sin analys både på landsnivå och på nivån för den grupp som ingick i urvalet, och dessa mått visar att CSC-gruppen är representativ för de inhemska producenterna i Taiwan och därmed, mer generellt, för situationen på Taiwans hemmamarknad.

3.4.1.1.1. Hemmamarknaden: volym

(360) Inledningsvis analyserade kommissionen förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål i Taiwan, såsom den rapporterats av myndigheterna i Taiwan på grundval av inhemsk försäljning och import.

(361) Förbrukningen i Taiwan utvecklades på följande sätt:

Tabell 7

Förbrukning i Taiwan (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Förbrukning i Taiwan	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Index	*100*	*86*	*104*	*102*

Källa: Taiwans ekonomiministerium.

(362) Mellan 2022 och undersökningsperioden förblev förbrukningen i Taiwan stabil. Mellan 2022 och 2023 minskade dock förbrukningen kraftigt med 14 %, varefter den ökade kraftigt med 21 % mellan 2023 och 2024.

(363) Importen av den undersökta produkten till Taiwan utvecklades på följande sätt:

Tabell 8

Importvolym till Taiwan (ton)

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

Källa: Taiwans tulluppgifter.

(364) Importuppgifterna visar att importen av den undersökta produkten till Taiwan ökade med 41 % mellan 2022 och undersökningsperioden. Denna betydande ökning visar redan, om den jämförs med den mer blygsamma ökningen av förbrukningen med 2 % under samma period, att importen under undersökningsperioden utgjorde en större andel av förbrukningsmixen jämfört med 2022. Kina var under hela perioden från 2022 till undersökningsperioden den klart största importkällan för kallvalsade platta produkter av stål till Taiwan och stod för mer än 77 % av all import under undersökningsperioden.

(365) Från 2022 till undersökningsperioden ökade dessutom importen från Kina med 54 %. Även om ökningstakten var något lägre än ökningen på 55 % för den näst största importkällan, Sydkorea, var volymerna mycket olika. Importen från Kina uppgick nämligen till 477 631 ton under undersökningsperioden, jämfört med endast 89 346 ton med ursprung i Sydkorea. Denna ökning är desto mer betydande om den jämförs med minskningen av importen från den tredje största importkällan, Japan, vars import minskade med 35 % från 2022 fram till undersökningsperioden.

(366) Dessutom följde utvecklingen av importen från Kina inte alltid den allmänna importutvecklingen. När den totala importen minskade med 2 % mellan 2022 och 2023 ökade importen från Kina med 8 %. Därefter, mellan 2023 och 2024, ökade både den totala importen och importen från Kina med mer än 40 %, varvid ökningen av importen från Kina byggde vidare på ökningen föregående år. Därefter minskade både den totala importen och importen från Kina något från 2024 fram till undersökningsperioden.

(367) I sitt svar på frågeformuläret förklarade myndigheterna i Taiwan att landet har ett förbud om import av vissa produkter med ursprung i Kina som ingår i den undersökta produkten ([103]). Förbudet om import gäller 21 av de 57 tullkoderna på tiosiffrig nivå enligt vilka den undersökta produkten klassificeras i Taiwans tulltariff. Produkter som omfattas av ett sådant förbud om import kan dock beviljas ett särskilt importtillstånd om de inte produceras inom landet, behövs för särskilda ändamål eller ska importeras i små kvantiteter. På grundval av uppgifterna om import från Kina förefaller det som om ett sådant förbud om import inte hindrade importen av kallvalsade platta produkter av stål från Kina eller ökningen av denna import. Detta bekräftas av att import från Kina registrerades under tio av de 21 koder för vilka import till Taiwan var förbjuden från 2022 fram till undersökningsperioden ([104]).

(368) Taiwan införde också handelspolitiska skyddsåtgärder mot import av vissa stålprodukter med ursprung i Kina, på grundval av klagomål från Taiwans industri, dock inte mot import av den berörda produkten. I det offentligt tillgängliga slutliga fastställandet av skada i en nyligen genomförd antidumpningsundersökning av vissa varmvalsade platta produkter av stål – som är en produkt i tidigare led vid produktionen av kallvalsade platta produkter av stål – med ursprung i Kina, som inleddes på grundval av ett klagomål som även ingavs av CSC, konstaterade myndigheterna i Taiwan på grundval av bevisningen i ärendet att Kina ”sedan länge har haft problem med överkapacitet. […] Dess hemmamarknad präglas av allvarliga obalanser mellan utbud och efterfrågan, vilket får många stålverk att dumpa överskottsproduktionen på internationella marknader (särskilt närliggande marknader som […] Taiwan) till låga priser, med allvarliga konsekvenser för stålindustrin i olika länder” ([105]).

(369) Samtidigt utvecklades den inhemska försäljningen av den undersökta produkten i Taiwan på följande sätt:

Tabell 9

Inhemsk försäljningsvolym (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Total inhemsk försäljningsvolym på den taiwanesiska marknaden (exklusive import), varav:	743 046	584 357	604 915	595 170
Index	*100*	*79*	*81*	*80*
— CSC-gruppen	[600–700 000]	[450–550 000]	[500–600 000]	[490–590 000]
Index	*100*	*73*	*83*	*79*

Källa: Taiwans ekonomiministerium och CSC-gruppens svar på frågeformuläret

(370) Företagsintern försäljning kunde inte särredovisas i de sammanlagda uppgifterna för hemmamarknaden och enligt myndigheterna i Taiwan ingår den i dessa uppgifter. Detta överensstämde med de uppgifter om inhemsk försäljning som CSC-gruppen rapporterade och som omfattar företagsintern försäljning.

([103]) Den rättsliga grunden för ett sådant förbud om import är *Regulation Governing Trade Between the Taiwan Area and the Mainland Area*.

([104]) Förbudet om import fastställs på 11-siffrig nivå, men jämförelsen kunde endast göras på 10-siffrig nivå eftersom importuppgifterna registrerades på 10-siffrig nivå. De importuppgifter som användes för jämförelsen var samma tulluppgifter från Taiwan som användes för att fastställa importvolymen.

([105]) Slutlig rapport om undersökningen av skada för industrin avseende den antidumpningsundersökning som China Steel Corporation och Dragon Steel Corporation ansökte om för införande av antidumpningstullar och provisoriska antidumpningstullar på import av vissa varmvalsade platta produkter av stål med ursprung i Folkrepubliken Kina, fotnot 54. Citatet är maskinöversatt från originalversionen, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Från 2022 till undersökningsperioden minskade den inhemska försäljningen med 20 %, och CSC-gruppens inhemska försäljning uppvisade en liknande minskning. Om detta jämförs med den blygsamma ökningen av förbrukningen med 2 % och den större ökningen av importen med 41 %, är det uppenbart att importen ersatte den inhemska försäljningen.

(372) Detta blir än tydligare när man ser på volymförändringen mellan de två komponenterna i förbrukningen, nämligen import och inhemsk försäljning.

Tabell 10

Volymförändring för import och inhemsk försäljning (ton)

	2022 till 2023	2023 till 2024	2024 till undersökningsperioden
Förbrukning, varav:	–164 940	+ 211 388	–27 202
1. Import till Taiwan, varav:	–6 251	+ 190 830	–17 457
— Import från Kina	+ 22 668	+ 135 797	–1 142
2. Inhemsk försäljning, varav:	–158 689	+ 20 558	–9 745
— CSC-gruppen	–[150–200 000]	+[30–80 000]	–[0–50 000]

Källa: Taiwans ekonomiministerium, Taiwans tulluppgifter och CSC:s svar på frågeformuläret.

(373) Från 2022 till 2023 innebar den betydande minskningen av förbrukningen en kraftig minskning av den inhemska försäljningen. Trots minskad förbrukning och trots minskad total import ökade importen från Kina. När förbrukningen återhämtade sig året därpå var det importen från Kina som gynnades mest av ökningen, till nackdel för de taiwanesiska producenterna, vars försäljning endast ökade i begränsad omfattning och oproportionerligt lite i förhållande till ökningen av förbrukningen. Om man ser till volymförändringarna för importen från Kina respektive den inhemska försäljningen mellan 2022 och 2024 är dessa nästan symmetriska: + 158 465 ton för importen från Kina jämfört med – 138 131 ton för den taiwanesiska industrin.

(374) Denna dynamik, där den inhemska försäljningen ersätts av import från Kina, framgår tydligare när volymerna jämförs med förbrukningen och uttrycks i marknadsandelar.

Tabell 11

Marknadsandel (%)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Import, varav:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. Kina	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Sydkorea	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Japan	5,4	3,5	3,6	3,4
Inhemsk försäljning, varav:	64,4	59,1	50,4	50,7
— CSC-gruppen	[55–65]	[45–55]	[40–50]	[40–50]

Källa: *Taiwans myndigheter och CSC-gruppens svar på frågeformuläret.*

(375) När det gäller marknadsandelar motsvarade ökningen av importen med 13,7 procentenheter från 2022 fram till undersökningsperioden en lika stor minskning av den inhemska försäljningsvolymen, dvs. exakt 13,7 procentenheter, samtidigt som den exporterande producenten i urvalet, CSC-gruppen, följde samma trend med cirka [-15] procentenheter. Ökningen av importen med 13,7 procentenheter berodde till stor del på att importen från Kina ökade med 13,0 procentenheter.

(376) Det bör noteras att importen från Kina mellan 2024 och undersökningsperioden ökade sin marknadsandel, trots att marknadsandelen för import från övriga källor och för den totala importen minskade. Denna ökning med 0,8 procentenheter var större än ökningen med 0,3 procentenheter av de inhemska producenternas marknadsandel, och CSC-gruppens marknadsandel utvecklades på samma sätt.

(377) Kommissionen fastställde därför att importen från Kina, sett till volym, ökade sin marknadsandel i Taiwan på bekostnad av den inhemska försäljningen.

3.4.1.1.2. Hemmamarknaden: priser

(378) Kommissionen granskade därefter prisutvecklingen på Taiwans hemmamarknad. Kommissionen analyserade särskilt priserna per enhet för importen och för den inhemska försäljningen.

(379) Priserna per enhet för importen och för den inhemska försäljningen utvecklades på följande sätt:

Tabell 12

Försäljningspriser i Taiwan (TWD/ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Genomsnittligt importpris per enhet till Taiwan (cif), varav:	28 921	22 831	22 178	20 539
Index	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Import från Kina	26 564	21 166	19 817	18 198
Index	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Import från Sydkorea	27 866	22 305	24 493	23 713
Index	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Import från Japan	39 294	37 467	39 682	38 348
Index	*100*	*95*	*101*	*98*
Genomsnittligt inhemskt försäljningspris per enhet i Taiwan ([1]), varav:	28 805	24 362	24 263	23 190
Index	*100*	*85*	*84*	*81*
— CSC-gruppen ([2])	[27–29 000]	[23–25 000]	[23–25 000]	[22–24 000]
Index	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Det genomsnittliga inhemska försäljningspriset per enhet i Taiwan kan inkludera inhemska fraktkostnader på 0,5–1,2 %. De redovisas dock utan någon justering för inhemska fraktkostnader, eftersom analysen och slutsatsen under alla omständigheter står fast även med justerade priser.

([2]) Exklusive inhemska fraktkostnader.

Källa: Taiwans tulluppgifter, Taiwans ekonomiministerium och CSC-gruppens svar på frågeformuläret.

(380) Prisanalyserna visade att de totala importpriserna, med undantag för 2022 då de låg på samma nivå som de inhemska priserna, var lägre än de inhemska priserna från 2023 fram till undersökningsperioden.

(381) Närmare bestämt var priserna på importen från Kina genomgående lägre än de inhemska priserna, inklusive CSC-gruppens priser, från 2022 fram till undersökningsperioden. Dessutom var de lägre än priserna på import med ursprung i de två andra största importkällorna, Sydkorea och Japan.

(382) Priserna på importen från Kina uppvisade också den största minskningen, nämligen 31 % från 2022 fram till undersökningsperioden, jämfört med en minskning med 15 % för priserna på importen från Sydkorea och en minskning med endast 2 % för priserna på importen från Japan. På grund av den stora volymen drev priserna på importen från Kina ned de totala importpriserna med 19 % mellan 2022 och undersökningsperioden. Priserna på importen från Kina minskade också mer än de inhemska priserna, inklusive CSC-gruppens priser, som minskade med 19 % från 2022 fram till undersökningsperioden.

(383) Den inhemska industrins priser följde samma nedåtgående trend som priserna på importen från Kina. Den fortsatta prisskillnaden mellan priserna på importen från Kina och de inhemska priserna ledde till att importen från Kina successivt och konsekvent ökade sin marknadsandel från 25,2 % 2022 till 31,6 % 2023, till 37,4 % 2024 och till 38,2 % under undersökningsperioden. Däremot minskade marknadsandelen för Taiwans inhemska producenter, som inte kunde sänka sina priser tillräckligt för att nå samma nivå som priserna på importen från Kina, från 64,4 % 2022 till 50,7 % under undersökningsperioden.

(384) Den ökande importen från Kina till Taiwan utövade ett betydande nedåtgående tryck på de inhemska priserna, vilket ledde till minskade vinster för de inhemska producenterna. Detta framgick tydligt vid analysen av lönsamhetsutvecklingen för den exporterande producenten i urvalet.

Tabell 13

Lönsamhet för inhemsk försäljning till icke-närstående kunder

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
CSC-gruppen	+	-	-	-
Index	*100*	*- 13*	*- 24*	*- 73*

Källa: CSC-gruppens svar på frågeformuläret.

(385) Från en lönsam nivå 2022 försämrades CSC-gruppens resultat och övergick i allt större förluster på den inhemska försäljningen av den undersökta produkten till icke-närstående kunder. CSC-gruppens förluster under undersökningsperioden innebar en betydande försämring av lönsamheten jämfört med vinstmarginalen 2022.

(386) Den försämrade lönsamheten för CSC-gruppen kan sättas i samband med gruppens sjunkande priser i tabell 6. Det kan konstateras att ju lägre de inhemska priserna var, desto större var förlusterna.

(387) Kommissionen drog därför slutsatsen att den särskilda marknadssituationen på Taiwans marknad medförde lägre vinster än vad som skulle ha uppnåtts om den inte hade förelegat.

3.4.1.2. Slutsats

(388) Kommissionen drog slutsatsen att Taiwans hemmamarknad påverkades av en särskild marknadssituation till följd av importen från Kina, som i sin tur berodde på överkapaciteten inom stålsektorn i Kina. I detta avseende konstaterade kommissionen att de inhemska priserna i Taiwan minskade och att den inhemska lönsamheten försämrades.

(389) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade myndigheterna i Taiwan att analysen av marknadsandelarna och prisnivåerna för import av kallvalsade platta produkter av stål från Kina till Taiwan inte var tillräcklig för att fastställa att det förelåg en särskild marknadssituation. Myndigheterna i Taiwan hävdade dessutom att avsnitt 3.1 i denna förordning grundade sig på de påståenden som klaganden hade framfört och inte innehöll några nya konstateranden som gjorts under undersökningen. De hävdade även att kommissionen inte hade fastställt på vilket sätt push-out-effekten av kinesisk överkapacitet utgjorde en särskild marknadssituation. Enligt myndigheterna i Taiwan var marknadsandelarna och priserna en följd av den särskilda marknadssituationen, som först borde ha fastställts.

(390) Kommissionen noterade att avsnitt 3.1 i denna förordning faktiskt redogör för de påståenden som framförts i klagomålet. Analysen avseende Taiwan återfinns därefter i avsnitt 3.4. Där redogörs för hur push-out-effekten av kinesisk överkapacitet utgjorde en särskild marknadssituation, särskilt i avsnitten 3.4.1 och 3.4.2. I sin analys beaktade kommissionen, utöver marknadsandelar och priser, även import, förbrukning och lönsamhet. Samtliga dessa indikatorer, som hämtades från de taiwanesiska myndigheternas svar på ett särskilt frågeformulär som kommissionen skickat, såsom förklaras i skäl 103, och som verifierades på plats, såsom förklaras i skäl 106, låg till grund för kommissionens analys av huruvida det förelåg en särskild marknadssituation. Myndigheterna i Taiwan förklarade inte vilka andra bevis eller indikatorer kommissionen borde ha använt för att fastställa att det förelåg en särskild marknadssituation. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(391) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade CSC-gruppen att den aktuella särskilda marknadssituationen inte var specifik för Taiwan, utan utgjorde ett globalt fenomen, och hänvisade till stöd för detta till flera utdrag ur det allmänna utlämnandet av uppgifter och Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2026/1384 ([106]). Myndigheterna i Taiwan hänvisade även till förberedande dokument och åtföljande dokument till den sistnämnda förordningen samt till OECD-GFSEC-rapporten (enligt definitionen i skäl 440). De tillade att detta globala fenomen endast hade individualiserats och gjorts specifikt med avseende på Taiwan, men att det inte var inriktat på Taiwans hemmamarknad.

(392) Kommissionen noterade att den påstådda särskilda marknadssituationen avsåg push-out-effekten av kinesisk överkapacitet, inte global överkapacitet, vilket behandlas i förordning (EU) 2026/1384. Det enda ställe där global överkapacitet diskuterades i denna förordning var i samband med global överkapacitet som en möjlig annan faktor som vållat unionsindustrin skada, i skälen 961–970. OECD-GFSEC-rapporterna utgjorde referensvärdet för den låga lönsamheten inom Taiwans industri. Dessutom visade kommissionens analys av samtliga berörda länder att det endast var i Taiwan som Kinas överkapacitet hade en push-out-effekt. Kommissionen hade emellertid undersökt samtliga länder för vilka det hade hävdats att Kinas överkapacitet hade en push-out-effekt. Bland dessa länder var den särskilda marknadssituationen således specifik endast för Taiwan. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(393) CSC-gruppen hävdade även att åtskillnaden mellan global överkapacitet och Kinas överkapacitet var konstlad, eftersom orsaken till den påstådda marknadssituationen var själva överkapaciteten, som utgjorde ett globalt problem.

(394) Kommissionen analyserade endast push-out-effekten av kinesisk överkapacitet på Taiwans marknad, vilket var den påstådda särskilda marknadssituationen. Analysen bekräftade att Kinas överkapacitet faktiskt hade en push-out-effekt på Taiwans marknad. Denna push-out-effekt berodde inte på global överkapacitet, utan enbart på Kinas överkapacitet, och var specifik för Taiwan. Detta framgick av att Taiwan, utifrån marknadspenetrationen av importen från Kina i de fem berörda länderna, var det enda land där den kinesiska importen hade en betydande inverkan på hemmamarknaden. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(395) Myndigheterna i Taiwan hävdade att ett fastställande av en särskild marknadssituation borde ha grundats på tydliga och objektiva bevis för att det förekom statliga ingripanden som ledde till snedvridningar av marknaden och påverkade priserna eller produktionskostnaderna på hemmamarknaden, i enlighet med kommissionens tidigare praxis ([107]).

([106]) Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2026/1384 av den 17 juni 2026 om hantering av de negativa handelsrelaterade effekterna av global överkapacitet på unionens stålmarknad och om ändring av förordning (EU) 2020/2170 (EUT L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

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

(396) Kommissionen ansåg att den avgörande faktorn vid fastställandet av en särskild marknadssituation inte var situationens karaktär i sig, dvs. huruvida den berodde på statligt inflytande eller inte, utan dess effekter på och inverkan på marknaden. I det aktuella fallet utgjordes den särskilda marknadssituationen inte av Kinas överkapacitet i sig, utan av dess push-out-effekt på Taiwans hemmamarknad. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(397) Myndigheterna i Taiwan hävdade även att om man följde kommissionens resonemang, enligt vilket en särskild marknadssituation föreligger närhelst importtrycket är högt och påverkar de inhemska priserna och lönsamheten, skulle varje utredande myndighet som fastställer att den inhemska industrin lidit skada till följd av dumpad import underförstått medge att det föreligger en särskild marknadssituation på den egna hemmamarknaden.

(398) Kommissionen delade inte den uppfattningen. För det första fastställdes det i den aktuella undersökningen inte att Taiwans import från Kina var dumpad, utan endast att den skedde till låga priser eftersom den påverkades av överkapacitet. För det andra är den särskilda marknadssituationen inte den skada som vållats Taiwans inhemska industri, utan den kinesiska importens push-out-effekt. Push-out-effekten trängde undan inhemska försäljningsvolymer och utövade ett nedåttryck på de inhemska priserna, vilket i sin tur styrde försäljningen mot exportmarknaden, där produkterna såldes till dumpade priser i unionen och därigenom orsakade unionsindustrin skada.

(399) Myndigheterna i Taiwan hävdade vidare att kommissionens analys bortsåg från två specifika förhållanden på Taiwans hemmamarknad.

(400) Det första förhållandet var att utvecklingen av Taiwans inhemska priser enligt uppgift följde samma trend som i Turkiet och Vietnam. Detta skulle visa att prisnedgången på Taiwans hemmamarknad inte var ett isolerat fenomen som kunde tillskrivas förhållanden specifika för Taiwans marknad, utan ingick i en bredare nedgång som påverkade priserna på kallvalsade platta produkter av stål globalt.

(401) Kommissionen noterade att de uppgifter som myndigheterna i Taiwan lagt fram visade att de inhemska priserna i Taiwan sjönk med 16 % under undersökningsperioden, vilket var en kraftigare nedgång än för de inhemska priserna i Turkiet (7 %), Vietnam (9–11 %) och även Korea (13 %), vars uppgifter också hade tagits med. Kommissionens analys bekräftade således att det endast var i Taiwan som det förelåg en särskild marknadssituation. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(402) Myndigheterna i Taiwan jämförde även Taiwans exportpriser till unionen med exportpriserna till unionen från samtliga andra länder, med undantag för Taiwan, samt med exportpriserna till unionen från samtliga icke berörda länder. Myndigheterna i Taiwan hävdade att priserna följde samma trend och i stort sett låg i linje med varandra.

(403) Kommissionen ansåg inledningsvis att den särskilda marknadssituationen påverkade Taiwans hemmamarknad och att en jämförelse mellan exportpriser därför inte kunde motbevisa att det förelåg en särskild marknadssituation. För fullständighetens skull noterade kommissionen dessutom att Taiwans exportpriser till unionen genomgående var lägre än de två andra priserna under perioden 2021–2024 och att de först 2025 nådde en nivå som var något högre än de båda andra priserna. Om exportpriserna skulle återspegla effekterna av den särskilda marknadssituationen, vilket inte var fallet, skulle dessa uppgifter således visa att Taiwans exportpriser till unionen hade påverkats specifikt sedan 2021 och åtminstone under en del av undersökningsperioden. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(404) Det andra förhållande som myndigheterna i Taiwan hävdade att kommissionen hade förbisett var att merparten av importen av kallvalsade platta produkter av stål från Kina till Taiwan avsåg produkttyper som såldes i mindre volymer av Taiwans inhemska industri. Myndigheterna i Taiwan hävdade därför att de mycket stora skillnaderna i produktmix undergrävde kommissionens bedömning och att den kinesiska importen av kallvalsade platta produkter av stål, med tanke på de skilda marknadssegment där respektive aktör var verksam, kompletterade Taiwans producenters produktutbud i stället för att utgöra en konkurrenskälla.

(405) När det gäller den påstådda skillnaden i produktmix noterade kommissionen att det i dokumentationen från kontrollbesöket hos CSC angavs att taiwanesiska köpare av kinesiska icke-glödgade kallvalsade platta produkter av stål sannolikt skulle glödga dessa produkter. Mot denna bakgrund ansåg kommissionen att icke-glödgade kallvalsade platta produkter av stål sannolikt helt enkelt utgjorde ett billigare alternativ till råmaterial jämfört med glödgade kallvalsade platta produkter av stål. De uppgifter som myndigheterna i Taiwan hade lämnat visade under alla omständigheter inte att importen från Kina och Taiwans inhemska produktion inte konkurrerade med varandra, utan snarare att Taiwans producenter förlorade i konkurrensen. Detta bekräftades av att importen från Kina ökade sina marknadsandelar (tabell 11) och volymer (tabell 10) betydligt mer än förbrukningen ökade (tabell 7) mellan 2022 och undersökningsperioden. Importen från Kina öppnade således inte ett nytt marknadssegment som Taiwans producenter hade lämnat utan försörjning, utan trängde i stället undan inhemsk försäljning som tidigare hade tillgodosett efterfrågan i segmentet. Taiwans industris inhemska försäljning minskade faktiskt kraftigt mellan 2022 och undersökningsperioden (tabell 10). Kommissionen gjorde ytterligare överväganden i motbevisningen i skäl 444. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(406) CSC-gruppen hävdade dessutom att marknadssituationen inte påverkade enbart vissa producenter i Taiwan, utan samtliga stålproducenter i Taiwan. Detta skulle enligt CSC-gruppen bekräftas av Taiwans handelspolitiska skyddsåtgärder mot vissa stålprodukter från Kina, vilka införts på grund av överkapacitet i Kina, samt av skäl 412.

(407) Kommissionen noterade att den endast hade analyserat producenterna av kallvalsade platta produkter av stål i Taiwan och att hänvisningen till ”Taiwans inhemska industri som helhet” i skäl 412 avsåg Taiwans industri för kallvalsade platta produkter av stål, till skillnad från CSC-gruppen. Kinas överkapacitet för andra stålprodukter och dess push-out-effekt i Taiwan hade varken åberopats eller analyserats i denna undersökning. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(408) CSC upprepade de påståenden som anges i skälen 391, 393 och 406 och som behandlas i skälen 392–394 och 407 i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att dessa frågor inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(409) Kommissionen bekräftade således sin slutsats i skäl 388.

3.4.2. *Korrekt jämförelse*

(410) Kommissionen bedömde huruvida en korrekt jämförelse kunde göras mellan normalvärdet och CSC-gruppens exportpris med hänsyn till förekomsten av den särskilda marknadssituation som avses i artikel 2.3 i grundförordningen. I detta syfte bedömde kommissionen den relativa effekten av den särskilda marknadssituationen på den inhemska försäljningen och exportförsäljningen.

(411) Kommissionen konstaterade att konkurrensförhållandena i Taiwan och unionen skiljer sig avsevärt åt och att effekten av den särskilda marknadssituationen därför gör de inhemska försäljningspriserna olämpliga för jämförelse med CSC-gruppens exportförsäljningspriser.

(412) Marknaden för kallvalsade platta produkter av stål i Taiwan, med en förbrukning på 1 173 152 ton under undersökningsperioden, påverkades av en kraftig ökning av importen från Kina, som nådde en marknadsandel på 38,2 % under undersökningsperioden, till nackdel för den inhemska industrin i Taiwan, vars marknadsandel minskade till 50,7 % under undersökningsperioden. Den grupp av exporterande producenter som ingick i urvalet, CSC-gruppen, var den största inhemska aktören i Taiwan, och dess marknadsandel minskade också till [40–50 %] under undersökningsperioden. Detta mönster observerades under perioden från 2022 fram till undersökningsperioden. Det förefaller därför som om den särskilda marknadssituationen påverkade både den grupp av exporterande producenter som ingick i urvalet och Taiwans inhemska industri som helhet, för vilken CSC-gruppen under alla omständigheter är representativ. På grundval av detta drog kommissionen slutsatsen att den särskilda marknadssituationen har en betydande inverkan på de inhemska priserna på kallvalsade platta produkter av stål.

(413) Till skillnad från Taiwans marknad, där importen från Kina har en betydande närvaro och vida överstiger importen från andra leverantörsländer, kännetecknas unionsmarknaden för kallvalsade platta produkter av stål, med en mycket större förbrukning på 7 274 722 enbart på den öppna marknaden, av en kombination av unionsproducenter och import från flera länder, såsom anges i avsnitten 4.1, 4.4 och 5.2 nedan. Marknadsandelen för Taiwans import från Kina var 38 % under undersökningsperioden, och inget annat leverantörsland kom ens i närheten av denna nivå, medan all import till unionen tillsammans stod för 34 % av marknaden, utan att något enskilt land hade en marknadsandel på över 8 %, och importen från Kina var försumbar. Sedan 2016 har unionen infört antidumpningstullar på import av kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Kina ([108]). De konkurrensförhållanden som styr prisnivåerna på de båda marknaderna skiljer sig därför avsevärt åt.

(414) En jämförelse mellan den genomsnittliga prisnivå som samtliga aktörer tillämpar i unionen och priserna på Taiwans import från Kina bekräftar att konkurrensförhållandena är olika. I unionen konkurrerar Taiwans industri mot priser som är mycket högre än priserna på den import från Kina som den konkurrerar mot på sin hemmamarknad.

Tabell 14

Prisjämförelse mellan importen till unionen och importen till Taiwan (euro/ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Genomsnittligt försäljningspris per enhet i unionen på den totala marknaden	[1 020–1 095]	[825–900]	[750–825]	[675–750]
Index	*100*	*80*	*73*	*69*
Genomsnittligt importpris per enhet till unionen från de berörda länderna	1 047	779	728	695
Index	*100*	*74*	*70*	*66*
Genomsnittligt importpris per enhet till unionen från alla tredjeländer, exklusive de berörda länderna	1 071	841	776	735
Index	*100*	*79*	*72*	*69*
Genomsnittligt importpris per enhet till Taiwan från Kina	851	630	570	520
Index	*100*	*74*	*67*	*61*

Källa: Avsnitten 4.1, 4.4 och 5.2 samt Taiwans tulluppgifter som redovisas i tabell 12, omräknade enligt den TWD/EUR-växelkurs som användes i undersökningen.

(415) På grundval av samtliga ovanstående faktorer drog kommissionen slutsatsen att den särskilda marknadssituationen påverkade de inhemska priserna i Taiwan på ett annat sätt än exportpriserna till unionen. Kommissionen drog därför slutsatsen att den särskilda marknadssituationen inte medgav en korrekt jämförelse mellan de inhemska priserna i Taiwan och exportpriserna till unionen i enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen.

([108]) Antidumpningsåtgärderna för import av kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Folkrepubliken Kina förlängdes senast genom genomförandeförordning (EU) 2022/2068.

(416) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade CSC-gruppen att den aktuella särskilda marknadssituationen inte hindrade en korrekt jämförelse mellan inhemsk försäljning och exportförsäljning. CSC-gruppen hävdade särskilt att kommissionens analys av möjligheten att göra en korrekt jämförelse var ofullständig och inte beaktade det faktum att överkapacitet inom stålindustrin var ett globalt problem, vars effekter även märktes i unionen. I detta avseende hävdade CSC-gruppen att kommissionen i denna förordning hade konstaterat att det överutbud av kinesiskt stål på de internationella marknaderna påverkade stålproducenter globalt, däribland både Taiwan och unionen ([109]). CSC-gruppen hänvisar även till förordning (EU) 2026/1384. På motsvarande sätt hänvisade även myndigheterna i Taiwan till förordning (EU) 2026/1384 och dess förberedande dokument. Myndigheterna i Taiwan hävdade dessutom att OECD-GFSEC-rapporten visade att push-out-effekten av kinesisk överkapacitet påverkade tredjeländers exportresultat i samma utsträckning som unionsindustrin.

(417) Kommissionen noterade att den aktuella särskilda marknadssituationen avsåg push-out-effekten av kinesisk överkapacitet på Taiwans marknad, inte global överkapacitet. CSC-koncernen hänvisade till en del av denna förordning ([110]) som behandlar global överkapacitet som en möjlig annan faktor som orsakat unionsindustrin skada, i skälen 961–963, och inte till den särskilda marknadssituationen och analysen av denna. Kommissionen noterade vidare att det fenomen som behandlas i förordning (EU) 2026/1384 var global överkapacitet, snarare än push-out-effekten av kinesisk överkapacitet. I just det utdrag som CSC-gruppen hänvisade till förekommer emellertid en hänvisning till ”import från länder med överkapacitet eller [...] push-out-effekten” av import från dessa länder. I denna undersökning analyserades specifikt push-out-effekten av den import från Kina som påverkades av överkapacitet, och kommissionen fann att denna utgjorde en särskild marknadssituation i Taiwan. I de övriga berörda länderna fann kommissionen däremot inte att detta utgjorde en särskild marknadssituation. Såsom framgår av skälen 413 och 414 fick denna särskilda marknadssituation en annan effekt på Taiwans hemmamarknad än på unionsmarknaden. Den hindrade därför en korrekt jämförelse. Detta är en annan analys än en jämförelse av effekterna på Taiwans industris respektive unionsindustrins exportresultat. Kommissionen visade under alla omständigheter i skäl 413 att förhållandena på unionsmarknaden och Taiwans hemmamarknad skilde sig åt. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(418) CSC-gruppen hävdade även att kommissionen i sin analys inte beaktade de indirekta effekterna av överkapacitet på unionsmarknaden, exempelvis huruvida de berörda länderna hade förlorat marknadsandelar i tredjeländer och styrt om sin export till unionen, eller huruvida andra tredjeländer, särskilt Sydkorea och Ukraina, hade ökat sina marknadsandelar i unionen genom att styra om inhemsk försäljning eller export som tidigare var avsedd för andra tredjeländer till unionen.

(419) Kommissionen noterade att CSC-gruppen inte hade lagt fram några bevis för att sådan import till unionen var ett resultat av överkapacitet. Dessutom skulle skälen bakom denna import inte ändra kommissionens analys och slutsatser i skälen 410–415, vilka grundades på situationen på unionsmarknaden såsom den fastställts utifrån de verifierade uppgifter som samlats in under undersökningen och som omfattade all import till unionen.

(420) CSC-gruppen jämförde under alla omständigheter det genomsnittliga importpriset per enhet till unionen från icke-berörda länder med det genomsnittliga importpriset per enhet till Taiwan från Kina. CSC-gruppen hävdade att dessa priser hade sjunkit i liknande omfattning, vilket visade att importpriserna till unionen påverkades av den globala överkapaciteten.

(421) Kommissionen noterade att CSC-gruppen jämförde importpriser till unionen med importpriser till Taiwan, dvs. priser för olika destinationer. Dessutom omfattade priserna på unionens import från icke-berörda länder även unionens import från Kina, vilka påverkades av överkapacitet. CSC-gruppen jämförde vidare den procentuella prisnedgången snarare än prisernas faktiska nivåer. Slutligen analyserade kommissionen endast push-out-effekten av kinesisk överkapacitet i de berörda länderna; inga påståenden hade framförts beträffande andra tredjeländer. Därför avvisades detta påstående.

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

(422) CSC-gruppen jämförde dessutom det genomsnittliga importpriset per enhet till unionen från icke-berörda länder med de inhemska priserna i Taiwan och hävdade att importpriset till unionen från icke-berörda länder hade sjunkit kraftigare än det inhemska priset i Taiwan. Enligt CSC-gruppen skulle detta visa att överkapacitet påverkade både inhemska priser och exportpriser negativt och att kommissionen därför borde justera lönsamheten för såväl den inhemska försäljningen som exportförsäljningen.

(423) Kommissionen noterade att CSC-gruppen jämförde importpriser till unionen från andra länder med inhemska priser i Taiwan, dvs. priser med olika ursprung och för olika destinationer. CSC-gruppen jämförde vidare den procentuella prisnedgången snarare än prisernas faktiska nivåer. CSC-gruppen utgick vidare från att importen till unionen från andra länder påverkades av överkapacitet enbart på grund av att dess priser hade sjunkit kraftigare än de inhemska priserna i Taiwan. Importen till unionen från icke-berörda länder omfattade emellertid även import från Kina. Såsom framgår av tabell 11 och skälen 412 och 413 hade importen från Kina och importen från icke berörda länder mycket olika betydelse och marknadsandelar på unionsmarknaden respektive Taiwans marknad. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(424) Myndigheterna i Taiwan hävdade att kommissionen, för att fastställa att en korrekt jämförelse inte var möjlig, borde ha bedömt den relativa effekten av den särskilda marknadssituationen på Taiwans inhemska priser och exportpriser i enlighet med *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* ([111]). Enligt myndigheterna i Taiwan påverkade en särskild marknadssituation som bestod i push-out-effekten av kinesisk överkapacitet, till sin natur, exportpriserna på ett sätt som var jämförbart med dess påverkan på de inhemska priserna och fick nödvändigtvis samma effekter på båda. Till stöd för detta hänvisade myndigheterna i Taiwan till kommissionens undersökningsresultat, som visade en betydande nedgång i både Taiwans inhemska priser och exportpriser. CSC-gruppen hävdade i detta avseende att lönsamheten för exportförsäljning till icke-närstående kunder, liksom lönsamheten för inhemsk försäljning till icke-närstående kunder, hade minskat på ett liknande sätt sedan 2022. Enligt CSC-gruppen skulle detta visa att överkapacitet påverkade både inhemska priser och exportpriser negativt och att kommissionen därför borde justera lönsamheten för såväl den inhemska försäljningen som exportförsäljningen.

(425) Kommissionen noterade att nedgången i de inhemska priserna respektive exportpriserna berodde på olika orsaker. Såsom framgår av tabell 12 följde de inhemska priserna i Taiwan den kraftigare nedgången i de lägre priserna på import från Kina till Taiwan, utan att själva kunna sjunka lika kraftigt. De lägre priserna och den kraftigare prisnedgången gjorde det möjligt för importen från Kina att snabbt öka sin marknadsandel i Taiwan mellan 2022 och undersökningsperioden, såsom framgår av tabell 11, på bekostnad av Taiwans industris inhemska försäljning. Om Taiwans inhemska industri inte hade följt den nedåtgående prisutvecklingen för importen från Kina skulle den sannolikt ha förlorat ännu större marknadsandelar. Taiwans inhemska industri tvingades således sänka sina priser till följd av det konkurrenstryck som den import från Kina som påverkades av överkapacitet utövade, dvs. push-out-effekten. Detta utgör den särskilda marknadssituation som påverkade Taiwans hemmamarknad och gjorde de inhemska vinsterna otillförlitliga. När de undanträngda volymerna i stället exporterades till unionen omfattades Taiwans exportörer däremot inte av samma konkurrensbegränsningar som på den egna hemmamarknaden, eftersom konkurrensvillkoren skilde sig åt på unionsmarknaden, såsom framgår av skälen 410–414, där importen från Kina inte hade någon inverkan. Kommissionen avvisade därför påståendet att push-out-effekten av kinesisk överkapacitet påverkade Taiwans exportpriser på ett jämförbart eller likartat sätt som Taiwans inhemska priser och justerade följaktligen inte lönsamheten på exportsidan.

(426) Myndigheterna i Taiwan hävdade dessutom att det tydligt framgick att den särskilda marknadssituationen även påverkade konkurrensvillkoren i unionen, eftersom unionen, trots att importen från Kina hade en liten marknadsandel på unionsmarknaden, försökte motverka effekterna av överkapacitet inom stålindustrin genom en rättsakt av allmän politisk karaktär, såsom förordning (EU) 2026/1384. Enligt myndigheterna i Taiwan borde den särskilda marknadssituationen därför inte bedömas enbart utifrån den marknadsandel som importen från Kina hade på unionsmarknaden.

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

(427) Kommissionen noterade att förordning (EU) 2026/1384 syftade till att motverka global överkapacitet, medan den aktuella undersökningen grundades på påståendet att det förelåg en särskild marknadssituation bestående i push-out-effekten av Kinas överkapacitet i bland annat Taiwan. Vid analysen av möjligheten att göra en korrekt jämförelse var kommissionen därför inte skyldig att analysera effekterna av global överkapacitet på unionsmarknaden, utan i förekommande fall endast effekterna av den särskilda marknadssituationen på unionsmarknaden. Förordning (EU) 2026/1384 ändrar inte heller de omständigheter att i) det, såsom anges i skälen 388 och 409, förelåg en särskild marknadssituation i Taiwan under undersökningsperioden, ii) den särskilda marknadssituationen, såsom anges i skäl 415, påverkade möjligheten att göra en korrekt jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset. Detta måste åtgärdas. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(428) Myndigheterna i Taiwan hävdade att flera offentliga uttalanden från klaganden ([112]) beskrev effekterna av global överkapacitet inom stålindustrin på exportpriserna.

(429) Kommissionen noterade att undersökningen endast analyserade push-out-effekten av kinesisk överkapacitet och inte global överkapacitet. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(430) CSC-gruppen hävdade att även om kommissionen hade dragit slutsatsen att den globala överkapaciteten inom stålindustrin hade större inverkan på Taiwans hemmamarknad än på exportmarknaden i unionen, kunde kommissionen inte fastställa att det saknades en inverkan på unionsmarknaden. Tvärtom borde kommissionen ha bedömt den relativa inverkan på den inhemska försäljningen jämfört med exportförsäljningen och även justerat vinsten på exportförsäljningen med 4,8 %.

(431) Kommissionen noterade att den särskilda marknadssituation som konstaterats på Taiwans hemmamarknad inte utgjordes av global överkapacitet inom stålindustrin, utan av push-out-effekten av kinesisk överkapacitet. Såsom förklaras i skälen 410–414 skiljer sig konkurrensvillkoren på unionsmarknaden åt. Det var följaktligen inte motiverat att justera exportpriset på grund av den särskilda marknadssituationen. Kommissionen avvisade därför detta påstående och bekräftade sina slutsatser avseende möjligheten att göra en korrekt jämförelse i skäl 415.

(432) Slutligen hävdade myndigheterna i Taiwan att kommissionen i sin analys av möjligheten att göra en korrekt jämförelse hade underlåtit att beakta skillnaderna i sorter mellan Taiwans importer från Kina och det genomsnittliga enhetspriset för olika produktmixar, liksom andra faktorer som skulle kunna påverka skillnaderna i konkurrensvillkoren mellan unionen och Taiwan.

(433) Kommissionen noterade att den redan hade behandlat de taiwanesiska myndigheternas invändningar beträffande de påstådda skillnaderna i sorter vad gäller Taiwans import från Kina i skäl 405. När det gäller det genomsnittliga enhetspriset för olika produktmixar erinrade kommissionen om att jämförelsen mellan inhemsk försäljning och exportförsäljning, liksom jämförelsen mellan importen från de berörda länderna till unionen och unionsindustrins inhemska försäljning, vid beräkningen av dumpning, prisunderskridande och målprisunderskridande genomfördes per produktkontrollnummer och uppvisade en tillräcklig grad av överensstämmelse. Kommissionen behövde därför inte, inom ramen för analysen av möjligheten att göra en korrekt jämförelse, ytterligare analysera priserna i unionen eller priserna på importen till unionen på produkttypnivå eller beakta exakt vilken produkttyp priserna avsåg. När det gäller priset på importen från Kina till Taiwan behövde kommissionen inte analysera priserna per produkttyp eller beakta vilka produkttyper som importerades, eftersom den undersökta produkt som importerades till Taiwan från Kina konkurrerade med Taiwans inhemska produktion, såsom anges i skäl 405. Därför avvisades detta påstående.

(434) CSC upprepade de påståenden som anges i skälen 416, 420, 422, 424 och 430 och som behandlas i skälen 417, 421, 423, 425 och 431 i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att dessa frågor inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(435) Således bekräftade kommissionen sin slutsats i skäl 415.

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

(436) Såsom anges i skälen 388 och 415 konstaterade kommissionen att det förelåg en särskild marknadssituation på Taiwans hemmamarknad, vilket inte medgav en korrekt jämförelse. CSC-gruppens hela inhemska försäljning påverkades, eftersom importen från Kina till följd av överkapaciteten inom stålsektorn i Kina artificiellt sänkte priserna på all inhemsk försäljning av kallvalsade platta produkter av stål. Denna försäljning kunde därför inte anses ha skett under normala förhållanden och den vinst som genererades kunde inte utgöra en normal vinst.

(437) I enlighet med artikel 2.3 i grundförordningen konstruerade kommissionen därför normalvärdet på grundval av produktionskostnaden i ursprungslandet plus ett skäligt belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst.

(438) Såsom förklaras i skälen 384–387 ledde effekten av den särskilda marknadssituationen i Taiwan till artificiellt låg lönsamhet, men påverkade inte produktionskostnaderna eller försäljnings- och administrationskostnaderna samt de andra allmänna kostnaderna i Taiwan. För att konstruera normalvärdet utgick kommissionen därför från de faktiska produktionskostnaderna och de faktiska försäljnings- och administrationskostnader samt andra allmänna kostnader som redovisats av CSC och CHS.

(439) När det gäller vinsten ansåg kommissionen att den vinst som den exporterande producenten gjorde på försäljningen av likadana produkter på hemmamarknaden inte var lämplig att använda på grund av den särskilda marknadssituationens inverkan på den faktiska vinstmarginalen, såsom förklaras i skäl 388.

(440) Kommissionen fastställde den särskilda marknadssituationens inverkan på den faktiska vinstmarginalen på grundval av en rapport som utarbetats av OECD och offentliggjorts av det globala forumet för överkapacitet i stålsektorn ([113]) (*OECD-GFSEC-rapporten*). Den genomsnittliga skillnaden mellan den vinst som faktiskt uppnåddes av stålföretag i hela världen, med undantag för Kina, och den vinst som samma företag skulle ha kunnat uppnå om överkapaciteten i Kina inte hade ökat kraftigt på det sätt som skedde var enligt denna rapport 4,8 %.

Tabell 15

Faktisk respektive uppskattad lönsamhet (%)

	2015	2017	2020
Faktisk vinst	9	17,75	16,5
Uppskattad vinst	14	22,7	21
Genomsnittlig skillnad	4,8		

Källa: OECD–GFSEC-rapporten, s. 18–19, ruta 3 och figur 3.

(441) Kommissionen ansåg att varje meningsfull vinstjustering per produkttyp bör ta hänsyn till de specifika variationerna mellan produkttyperna i fråga om produktionskostnader, inhemska försäljningspriser och därav följande vinstnivåer, eftersom kommissionen har tillgång till dessa uppgifter.

(442) För att fastställa ett skäligt belopp för vinst i den mening som avses i artikel 2.3 i grundförordningen, och i enlighet med artikel 2.6 c i samma förordning, identifierade kommissionen därför, som utgångspunkt och i enlighet med sin standardmetod för beräkning av dumpning, först alla inhemska försäljningstransaktioner som gjorts vid normal handel för varje produkttyp. Eftersom lönsamheten för dessa transaktioner påverkades negativt av den konstaterade särskilda marknadssituationen skulle ett användande av deras faktiska lönsamhet inte ge ett skäligt belopp för vinst i den mening som avses i artikel 2.3. För att åtgärda detta justerade kommissionen lönsamheten för de transaktioner som gjorts vid normal handel med den genomsnittliga vinstförlust som kunde tillskrivas den särskilda marknadssituationen.

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

(443) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade myndigheterna i Taiwan att den konstruktion av normalvärdet som tillåts enligt artikel 2.2.2 i WTO:s antidumpningsavtal och artiklarna 2.3 och 2.6 i grundförordningen redan var tillräcklig för att säkerställa att hänsyn togs till push-out-effekten. Enligt myndigheterna fanns det ingen rättslig grund för att frångå den faktiska vinst som grundades på inhemsk försäljning vid normal handel till förmån för ett referensvärde baserat på uppgifter från flera länder. Detta gällde särskilt eftersom de lönsamma inhemska transaktionerna enligt myndigheternas uppfattning huvudsakligen avsåg högkvalitativa, glödgade kallvalsade ringar eller rullar av stål, som inte konkurrerade med och inte påverkades av de icke-glödgade kallvalsade ringar eller rullar av stål om utgjorde den överväldigande majoriteten av Kinas import av kallvalsade platta produkter av stål till Taiwan.

(444) I skälen 384–387 förklarade kommissionen hur den särskilda marknadssituationen påverkade lönsamheten på Taiwans hemmamarknad. Till följd av den särskilda marknadssituationen kunde vinsten inte anses vara rimlig. Av detta skäl använde kommissionen ett alternativt referensvärde, även detta i enlighet med artiklarna 2.3 och 2.6 i grundförordningen. Kommissionen delade under alla omständigheter inte de taiwanesiska myndigheternas uppfattning om den faktiska vinst som Taiwans exporterande producenter hade uppnått. Även om högkvalitativa, glödgade kallvalsade platta produkter av stål kan vara mer lönsamma än icke-glödgade kallvalsade platta produkter av stål, berodde den inhemska vinsten inte enbart på högkvalitativa, glödgade kallvalsade platta produkter av stål. Kommissionen noterade nämligen att den största producenten som ingick i urvalet, CSC, under undersökningsperioden hade lönsam inhemsk försäljning av 11 av 12 icke-glödgade produkttyper, medan försäljningen av den återstående produkttypen var lönsam i stor utsträckning. Samtliga dessa lönsamma inhemska försäljningar ansågs ingå i normal handel och inkluderades därför i dumpningsberäkningen. Kommissionen använde således även vinster från icke-glödgade produkttyper, vilka enligt myndigheterna i Taiwan var de produkttyper som var mest utsatta för konkurrens från importen från Kina. Till följd av push-out-effekten från importen från Kina var vinstnivån ändå lägre än den skulle ha varit om den särskilda marknadssituationen inte hade förelegat. Kommissionen behövde därför göra en justering för att motverka effekterna av den särskilda marknadssituationen och fastställa en skälig vinst. När det särskilt gäller glödgade och icke-glödgade kallvalsade platta produkter av stål var dessa, såsom förklaras i skäl 405, utbytbara som råmaterial vid produktionen av produkter i efterföljande led och konkurrerade därför med varandra. Icke-glödgade kallvalsade platta produkter av stål var dock billigare och föredrogs därför av användare i efterföljande led framför glödgade kallvalsade platta produkter av stål. Slutligen omfattade importen från Kina under undersökningsperioden även glödgade kallvalsade platta produkter av stål och kommissionen avvisade därför detta påstående.

(445) Myndigheterna i Taiwan hävdade att vinstjusteringen var oförenlig med artikel 2.2.2 i WTO:s antidumpningsavtal. De hävdade nämligen att när det faktiska vinstbeloppet inte kan grundas på faktiska uppgifter om den berörda exporterande producentens produktion och försäljning vid normal handel, bör kommissionen, när den använder någon annan rimlig metod, utgå från belopp som inte överstiger den vinst som normalt uppnås av exporterande producenter på hemmamarknaden i det berörda landet. Enligt myndigheterna i Taiwan var OECD-GFSEC-rapporten, som kommissionen grundade sig på, olämplig av flera skäl. För det första angav rapporten inte specifikt någon skälig vinst som var tillämplig på marknaden för kallvalsade platta produkter av stål i Taiwan under undersökningsperioden. För det andra innehöll rapporten metodologiska anmärkningar som uppmanade till försiktig tolkning. Studien hade inte genomgått sakkunniggranskning, hade delvis finansierats genom bidrag från unionen och föreföll inte grunda sin lönsamhetsanalys på finansiella rapporter och årsredovisningar. För det tredje avsåg den beaktade vinstmarginalen stålproducenter som helhet och var inte specifik för den faktiska vinstmarginalen hos Taiwans producent. Slutligen hävdade myndigheterna i Taiwan att de redan hade invänt mot denna metod, som föreslagits av klaganden, i sina synpunkter på inledandet av undersökningen, vilka sammanfattas i skäl 21. När det gällde kommissionens bemötande i skäl 22 hävdade myndigheterna i Taiwan att kommissionen inte hade hänvisat till sina skyldigheter enligt artikel 2.2.2 i WTO:s antidumpningsavtal och inte hade visat att rapporten innehöll faktiska vinstuppgifter från producenter i Taiwan.

(446) Kommissionen noterade inledningsvis att den, såsom anges i skäl 442, fastställde vinsten med hjälp av ”någon annan rimlig metod”, i enlighet med artikel 2.6 c i grundförordningen, som motsvarar artikel 2.2.2 iii i WTO:s antidumpningsavtal. Kommissionen kunde nämligen inte tillämpa led a eller punkt i, eftersom den inte hade tillgång till faktiska vinstbelopp för andra exportörer eller producenter i Taiwan och eftersom ingen exportör eller producent i Taiwan, utöver CSC-gruppen som ingick i urvalet, hade lämnat in ett svar på frågeformuläret. Kommissionen kunde inte heller tillämpa led b eller punkt ii, eftersom den saknade uppgifter om CSC-gruppens lönsamhet för samma allmänna produktkategori som kallvalsade platta produkter av stål. Under alla omständigheter skulle även dessa uppgifter ha påverkats av den särskilda marknadssituationen. Kommissionen tillämpade därför led c eller punkt iii. Kommissionen hade då inte tillgång till uppgifter om den vinst som normalt uppnåddes av andra exportörer eller producenter vid försäljning av produkter i samma allmänna kategori på Taiwans hemmamarknad. Lönsamheten hos samtliga producenter av kallvalsade platta produkter av stål i Taiwan påverkades nämligen av den särskilda marknadssituationen. Även lönsamheten hos producenter av produkter i efterföljande led skulle påverkas av att det förelåg en särskild marknadssituation för kallvalsade platta

produkter av stål som råmaterial. Med hänsyn till hur kallvalsade platta produkter av stål används skulle däremot branscher såsom bygg- och fordonsindustrin inte vara lämpliga, eftersom deras produkter inte längre skulle tillhöra samma allmänna kategori. Samtidigt skulle producenter av produkter i tidigare led, såsom varmvalsade platta produkter av stål, även vara producenter av kallvalsade platta produkter av stål, medan produkter i ännu tidigare led, såsom järnmalm, inte kan anses tillhöra samma allmänna kategori som kallvalsade platta produkter av stål. Artikel 2.6 c i grundförordningen krävde emellertid att kommissionen fastställde en vinst som normalt uppnåddes i Taiwan.

(447) Kommissionen beaktade således den vinst som CSC-gruppen normalt uppnådde. Kommissionen undersökte dessutom den snävaste tolkningen av samma generella produktkategori, begränsad till exakt samma produkt, dvs. kallvalsade platta produkter av stål. Kommissionen beaktade därför den vinst som CSC-gruppen normalt gjorde på försäljningen av kallvalsade platta produkter av stål på Taiwans hemmamarknad. CSC-gruppen redovisade emellertid förluster på sin inhemska försäljning av kallvalsade platta produkter av stål till icke-närstående kunder. Eftersom CSC-gruppen gick med förlust kunde kommissionen inte fastställa en normalt uppnådd vinst på grundval av gruppens faktiska vinst, eftersom någon sådan vinst inte förelåg. Dessutom visade den tillgängliga bevisningen att företagets totala lönsamhet påverkades väsentligt av transaktioner som enligt grundförordningen inte anses ha ägt rum vid normal handel. Sådana transaktioner undantas nämligen från vinstanalysen enligt artikel 2.6 i den förordningen. För att fastställa en normalt uppnådd vinst beaktade kommissionen därför endast CSC-gruppens vinst från transaktioner vid normal handel. CSC-gruppens vinst vid normal handel var betydligt mer exakt och detaljerad än någon faktisk vinst som andra producenter hade uppnått vid försäljning av produkter i samma allmänna kategori som kallvalsade platta produkter av stål i Taiwan. Med hänsyn till konstaterandet att denna vinst hade pressats ned till följd av den särskilda marknadssituationen justerade kommissionen den till den nivå som kunde förväntas om effekterna av den konstaterade särskilda marknadssituationen inte hade förelegat. Kommissionen ansåg i detta syfte att den vinst som CSC-gruppen normalt gjorde vid försäljning av kallvalsade platta produkter av stål på Taiwans hemmamarknad, justerad med den genomsnittliga skillnaden mellan den faktiska och den hypotetiska lönsamheten för stålproducenter utanför Kina enligt OECD-GFSEC-rapporten och såsom redovisad i tabell 15, motsvarade en vinst som normalt gjordes eller, med hänsyn till den särskilda marknadssituation som påverkade själva vinsten, även kunde göras av andra exportörer eller producenter vid försäljning av produkter i samma allmänna kategori på hemmamarknaden i ursprungslandet. Eftersom studien omfattade stålföretag avsåg den produkter i samma allmänna kategori som kallvalsade platta produkter av stål och omfattade även dessa produkter. Den var därför tillräckligt homogen för att användas vid justeringen av CSC-gruppens normala vinst på inhemsk försäljning av kallvalsade platta produkter av stål.

(448) Till ytterligare stöd för detta noterade kommissionen att OECD-GFSEC-rapporten simulerade skillnaden mellan faktisk vinst och hypotetisk vinst i ett scenario utan överkapacitet. Mot bakgrund av det aktuella fallet motsvarade detta en vinst i avsaknad av push-out-effekt av kinesisk överkapacitet, vilken i det hypotetiska scenariot inte ökade kraftigt och därför inte trängde undan Taiwans inhemska försäljning. OECD-GFSEC-rapporten simulerade denna hypotetiska vinst som ett genomsnitt för stålföretag utanför Kina i hela världen. Den databas som användes i OECD-GFSEC-rapporten omfattade företag i Taiwan ([114]). Även om OECD-GFSEC-rapporten inte beräknade skillnaden mellan faktisk och hypotetisk vinst specifikt för Taiwan, beräknade den en genomsnittlig skillnad för samtliga företag utanför Kina, vilken därmed var tillämplig även på taiwanesiska företag, särskilt den exporterande producenten i urvalet, CSC-gruppen. Det bör noteras att rapporten, för sina beräkningar, beaktade företagens faktiska vinster för att ta fram en hypotetisk vinst som var fri från effekterna av överkapacitet. Skillnaden mellan faktisk och hypotetisk vinst utgjorde ett lämpligt referensvärde för att rensa CSC-gruppens vinst vid normal handel från effekterna av den särskilda marknadssituationen och därigenom fastställa en skälig vinst. Om den särskilda marknadssituationen inte hade förelegat skulle CSC-gruppens lönsamma försäljning av kallvalsade platta produkter av stål nämligen ha varit mer lönsam.

(449) När det gäller de taiwanesiska myndigheternas återstående invändningar noterade kommissionen för det första att eftersom OECD-GFSEC-rapporten avsåg stålsektorn utanför Kina och därmed samma allmänna produktkategori som kallvalsade platta produkter av stål, var den beräknade hypotetiska vinsten tillämplig på denna sektor i Taiwan. För det andra var de metodologiska anmärkningarna standardformuleringar i politiska och akademiska arbeten som föreslår nya ekonomiska eller ekonomet-riska analyser. Kommissionen ansåg inte att det var relevant

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

att studien inte hade genomgått sakkunniggranskning, eftersom den hade utarbetats för det globala forumet för överkapacitet i stålsektorn, som utgör den mest erkända referensen i fråga om överkapacitet inom stålindustrin. Kommissionen kunde inte förstå på vilka grunder myndigheterna i Taiwan hävdade att de hade bidragit till finansieringen av studien. Om myndigheterna i Taiwan emellertid avsåg unionens bidrag till OECD och/eller det globala forumet för överkapacitet i stålsektorn, ansåg kommissionen att detta saknade relevans. Studien hade inte publicerats för den aktuella undersökningens syften, och myndigheterna i Taiwan hade inte lagt fram något alternativ. Analysen i figur 3 i ruta 3 i OECD-GFSEC-rapporten grundades dessutom faktiskt på årsredovisningar och finansiella rapporter, vilket framgick av att förhållandet mellan EBITDA och intäkter användes. För det tredje ansåg kommissionen att det faktum att vinstmarginalen avsåg stålsektorn var tillräckligt för att uppfylla det rättsliga kriteriet om ”produkter i samma allmänna kategori” som kallvalsade platta produkter av stål. Slutligen ansåg kommissionen att den invändning som myndigheterna i Taiwan hade framfört i sina synpunkter på inledandet av undersökningen, vilka sammanfattas i skäl 21, inte avsåg metodens materiella innehåll, utan snarare kraven enligt de rättsliga kriterierna. Efter att kommissionen hade bemött synpunkten i skäl 22 hade den full rätt att använda den metod som grundades på OECD-GFSEC-rapporten och som hade föreslagits av klaganden. Ingen berörd part hade invänt mot metodens materiella innehåll. Kommissionen lämnade de förtydliganden som krävdes beträffande dess skyldigheter enligt artikel 2.2.2 i WTO:s antidumpningsavtal och motsvarande bestämmelser i grundförordningen i skälen 442 och 446. Kommissionen ansåg att dessa förtydliganden utgjorde en tillräcklig motivering för den föreslagna metoden. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(450) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade CSC-gruppen att ett skrivfel hade förekommit vid beräkningen av den genomsnittliga tillverkningskostnaden per enhet, fastställd per produktkontrollnummer, för ett av koncernens företag.

(451) Kommissionen ansåg att detta påstående var motiverat. Beräkningen av normalvärdet för företaget reviderades därför, och dumpningsmarginalen för CSC-koncernen och för samarbetsvilliga företag som inte ingick i urvalet justerades i enlighet med detta. Omberäkningen påverkade inte den övriga dumpningsmarginalen.

3.4.4. *Exportpris*

(452) De exporterande producenter som ingick i urvalet exporterade direkt till oberoende kunder i unionen.

(453) Exportpriset fastställdes därför i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen till det pris som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten vid export till unionen.

3.4.5. *Jämförelse*

(454) Enligt artikel 2.10 i grundförordningen ska kommissionen göra en rättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset i samma handelsled och hänsyn ska tas till olikheter i faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet. I det aktuella fallet valde kommissionen att jämföra normalvärdet och exportpriset fritt fabrik för de exporterande producenter som ingick i urvalet. Såsom förklaras närmare nedan justerades i tillämpliga fall normalvärdet och exportpriset för att i) återföra dem till handelsledet fritt fabrik, och ii) ta hänsyn till olikheter i faktorer som påstods, och visades, påverka priserna och prisernas jämförbarhet.

(455) I den känsliga versionen av sina svar på frågeformuläret begärde både CSC och CHS att en siffra skulle läggas till i slutet av produktkontrollnumren för att ta hänsyn till de påstådda marknadssegmenten för slutanvändning. Enligt de exporterande producenter som ingick i urvalet i Taiwan ledde dessa marknadssegment till prisskillnader som inte beaktades i den struktur för produktkontrollnummer som kommissionen hade föreslagit. Dessutom innebar denna struktur för produktkontrollnummer att inhemsk försäljning i ett segment med högt värde jämfördes med exportförsäljning till unionen som var koncentrerad till ett priskänsligt segment.

(456) Kommissionen noterade att den siffra som de exporterande producenter som ingick i urvalet i Taiwan lade till inte motsvarade någon teknisk eller fysisk egenskap som gjorde det möjligt att entydigt särskilja och identifiera de påstådda marknadssegmenten. Beskrivningarna av marknadssegmenten visade att det inte fanns någon enskild variabel eller uppsättning variabler som gjorde det möjligt att särskilja de olika segmenten, utan att vart och ett av dem definierades utifrån olika faktorer. Ett segment definierades till exempel på grundval av kvalitetskrav och bristande priselasticitet, ett annat på grundval av halten av ett visst grundämne och ytterligare ett på grundval av halten av andra grundämnen. Som en följd av detta var den enda verkliga särskiljande faktorn slutanvändningen, enligt den klassificering som de exporterande producenterna i urvalet själva gjorde. Genom att i efterhand kartlägga egenskaperna hos de produkter som såldes för de olika slutanvändningarna identifierade de exporterande producenterna i urvalet artificiellt flera marknadssegment. Den struktur för produktkontrollnummer som kommissionen föreslog omfattar emellertid redan ett antal faktorer som gör det möjligt att klassificera samma produkter och jämföra dem som likadana produkter. Denna struktur för produktkontrollnummer var fullt tillräcklig. Detta var särskilt fallet eftersom kommissionen kort efter inledandet av ärendet, den 1 oktober 2025, ändrade strukturen för produktkontrollnummer något för att säkerställa att stålsorter för fordonsindustrin som baserades på företagsspecifika standarder för fordonsindustrin motsvarande standarden *European Nomenclature* (*EN*) 10130:2006 samt stål med fast lösning (EN-standard 10268) klassificerades korrekt i strukturen för produktkontrollnummer ([115]). Kommissionen avvisade därför detta påstående.

3.4.5.1. Justeringar av normalvärdet

(457) Såsom förklaras i skälen 436–442 fastställdes normalvärdet fritt fabrik med hjälp av produktionskostnaderna tillsammans med beloppet för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, vilket ansågs vara skäligt för det handelsledet. Därför behövdes inga justeringar för att återföra normalvärdet till handelsledet fritt fabrik.

(458) I den känsliga versionen av sitt svar på frågeformuläret hävdade CSC-gruppen att den, om kommissionen avvisade dess förslag om att ändra strukturen för produktkontrollnummer såsom förklaras i skäl 455, skulle begära justeringar av normalvärdet eller exportpriset för i) olikheter i fysiska egenskaper, ii) olikheter i handelsled och iii) andra faktorer. Vid kontrollen begärde CSC-gruppen en sådan justering med stöd av artikel 2.10 k i grundförordningen avseende andra faktorer och lämnade in en beräkning av justeringen. CSC-gruppen förklarade att skälen till justeringen var att i) kunderna betalade olika priser på hemmamarknaden på grund av olikheterna avseende dessa andra faktorer och ii) denna prisskillnad berodde på en kombination av olikheter i fysiska egenskaper på grund av särskilda stålsorter och olikheter i handelsled på grund av kundtypen. Vad gäller kundtypen hävdade CSC-gruppen att det fanns skillnader i funktioner och försäljningsvillkor. Närmare bestämt var CSC:s certifiering som kvalificerad leverantör hos kunden en förutsättning för affärsförbindelser, och priserna återspeglade detta ytterligare villkor. Justeringen var således avsedd att beakta prisskillnaden till följd av slutanvändningen. På hemmamarknaden godtog kunderna i det påstådda segmentet A högre priser, medan försäljningen vid export till unionen främst avsåg det påstådda segmentet B, även om det också förekom försäljning i det påstådda segmentet A. Vid kontrollen klargjorde CSC att segment A, utifrån kundtypen, kunde delas upp ytterligare i segment A1 på hemmamarknaden, där priserna var högre, och segment A2 vid export till unionen, där priserna var lägre men fortfarande högre än i segment B.

(459) Inledningsvis noterade kommissionen att CSC-gruppen inte hade styrkt sitt påstående om prisskillnader mellan försäljningssektorerna med någon bevisning i fråga om kostnader.

(460) Vad gäller den påstådda olikheten i fysiska egenskaper begärde kommissionen att CSC-gruppen skulle lägga fram bevisning om eventuella fysiska eller kemiska egenskaper som tydligt kunde särskilja de påstådda segmenten, såsom redan nämns i skäl 456. CSC-gruppen lade inte fram någon bevisning som visade att vissa kunder betalade mer än andra för liknande produkter på grund av skillnader i fysiska eller kemiska egenskaper. När det gäller andra faktorer begärde kommissionen att CSC-gruppen skulle lägga fram styrkande bevisning, såsom ytterligare försäljningskostnader eller merkostnader. CSC-gruppen förklarade att det inte fanns några särskilda ytterligare förpackningskostnader och att kostnaderna för certifieringsprocessen inte skrevs av utan bokfördes som en allmän omkostnad. Kommissionen ansåg därför att CSC-gruppen inte hade lagt fram någon sådan bevisning.

([115]) Notering i ärendeakten nr t25.009414 och medföljande bilaga.

(461) När det gäller de påstådda skillnaderna mellan olika kundtyper noterade kommissionen att CSC-gruppen inte hade påvisat något samband mellan de höga priserna och kostnaderna för certifieringsprocessen eller andra faktorer.

(462) Kommissionen noterade inledningsvis dessutom att de höga priserna kunde förklaras av att CSC-gruppen var den enda inhemska producent som var verksam inom det påstådda segmentet A. Efter en mer ingående analys av segmentet och konkurrenssituationen inom det drog kommissionen emellertid slutsatsen, i skäl 481, att ett sådant scenario endast skulle vara möjligt om CSC-gruppen begränsade konkurrensen inom segmentet. Eftersom det inte fanns någon bevisning eller några påståenden som tydde på detta gick kommissionen inte vidare med detta resonemang. Kommissionens bemötande inriktades i stället på den fullständiga avsaknaden av belägg för något orsakssamband mellan de påstådda faktorerna och den påstådda prispremien. Slutsatserna i skäl 481 lämnades ut till CSC-gruppen inom ramen för det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och bestreds inte av CSC-gruppen.

(463) Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(464) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade CSC-gruppen sin begäran om en rättvis jämförelse mellan inhemska priser och exportpriser, där hänsyn tas till att kallvalsade platta produkter av stål har olika slutanvändningsområden inom fordonsindustrin respektive andra sektorer, med tanke på de betydande prisskillnaderna beroende på slutkund. CSC-gruppen upprepade att de begärda justeringarna var nödvändiga för att korrigera en jämförelse mellan ett normalvärde som grundades på försäljning till högre priser till fordonsindustrin och exportpriser som grundades på försäljning till lägre priser till andra sektorer än fordonsindustrin. Gruppen framhöll återigen att fordonssegmentet i grunden skilde sig från det övriga segmentet och var föremål för varaktiga prisskillnader, vilka även undersöktes vid kommissionens kontroll. För det första omfattades försäljningen till tillverkare av originalutrustning inom fordonsindustrin (*OEM-tillverkare*) och deras leveranskedjor av stränga tekniska krav och kvalitetskrav, långfristiga avtal och krävande certifieringsprocesser. Kontrollen bekräftade dessa krav, däribland kvalitetcertifieringar och tillverkargodkännanden som var specifika för fordonsindustrin, och visade att CSC-gruppen var den enda kvalificerade leverantören i Taiwan för vissa produkter. För det andra var tillförlitlighet och riskreducering viktiga faktorer för kunderna inom fordonsindustrin, snarare än det lägsta priset. För det tredje var priserna inom fordonssegmentet mindre elastiska, eftersom det är särskilt kostsamt och tidskrävande att byta leverantör. Till följd av detta utsätts kvalificerade leverantörer som CSC för mindre konkurrens vid försäljning till kunder inom fordonsindustrin än vid försäljning till kunder inom andra sektorer. Slutligen erinrade CSC-gruppen om att skyddsåtgärderna för stål gjorde åtskillnad på stål för fordonsindustrin ([116]).

(465) När det gäller den rättsliga grunden klargjorde CSC-gruppen i sina synpunkter på utlämnandet av uppgifter att en justering var motiverad enligt artikel 2.10 k i grundförordningen för olikheter avseende andra faktorer, eftersom i) kunderna betalade olika priser på hemmamarknaden till följd av olikheter avseende dessa faktorer och ii) dessa olikheter berodde på en kombination av faktorer som anges i artikel 2.10 i grundförordningen, nämligen artikel 2.10 a i grundförordningen avseende olikheter avseende fysiska egenskaper, på grund av specifika stålsorter, och artikel 2.10 d i) i grundförordningen avseende olikheter i handelsled, på grund av kundtypen.

(466) Mot denna bakgrund hävdade CSC-gruppen att kommissionen i skälen 459–461 inte hade behandlat dess synpunkter på ett korrekt sätt. CSC-gruppen hävdade särskilt att kommissionen i huvudsak endast hade behandlat de påstådda olikheterna avseende fysiska egenskaper, men inte i sak hade behandlat olikheterna i handelsled och andra faktorer. CSC-gruppen klargjorde att åtskillnaden mellan produkter för fordonsindustrin och produkter för andra sektorer inte enbart grundades på olikheter i de fysiska egenskaperna, utan på en kombination av faktorer, vilket återspeglades i de olika rättsliga grunderna. Enligt CSC-gruppen hade kommissionen, genom att avslå begäran enbart på grundval av fysiska egenskaper, inte prövat frågan om priserna på kallvalsade platta produkter av stål för fordonsindustrin och priserna för andra sektorer var jämförbara utan justering, med beaktande av de faktorer som påverkade priserna, inbegripet olikheter avseende fysiska egenskaper. I detta avseende hänvisade CSC-gruppen till en tidigare undersökning av akrylnitril-butadien-styrenhartser ([117]) (*ABS*). Slutligen hävdade CSC-gruppen att den hade lagt fram bevisning för att vissa kunder betalade mer än andra för liknande produkter på grund av olikheter i fysiska eller kemiska egenskaper. Bevisningen bestod i krav på särskilda tekniska specifikationer och certifieringar kopplade till dessa specifikationer, inbegripet särskilda tekniska konstruktionsstandarder och materialstandarder. CSC kunde dessutom ta ut högre priser vid inhemsk försäljning till fordonsindustrin.

([116]) Genomförandeförordning (EU) 2019/159, skälen 156–157.
([117]) Genomförandeförordning (EU) 2026/316, skälen 92, 101och 120.

(467) Kommissionen höll inte med CSC-gruppen om att den inte hade behandlat dess begäran på ett korrekt sätt. I skälen 459–461 behandlade kommissionen de separata faktorer och rättsliga grunder som CSC-gruppen hade åberopat.

(468) I skäl 460 behandlade kommissionen de påstådda olikheterna avseende fysiska egenskaper. Kommissionens avsikt var inte att behandla hela begäran enbart i detta skäl, utan den analyserade där en av de faktorer som enligt CSC-gruppen påverkade priserna. Kommissionen upprepade, såsom redan angetts i skäl 460, att CSC-gruppen inte hade tillhandahållit några mätbara fysiska och tekniska egenskaper hos den undersökta produkten som kunde styrka dess begäran. De certifieringar, specifikationer och standarder som CSC hade åberopat som argument medförde inte att kallvalsade platta produkter av stål för fordonsindustrin skilde sig fysiskt eller kemiskt från kallvalsade platta produkter av stål för andra industrier. CSC-gruppen hade därför inte visat att fysiska egenskaper utgjorde en faktor som kunde motivera en justering.

(469) CSC-gruppen invände dessutom mot relevansen av olikheter i kostnader i samband med en justering för fysiska egenskaper. CSC-gruppen hävdade att justeringar för fysiska egenskaper enligt artikel 2.10 a i grundförordningen enbart måste kvantifieras på grundval av ”en skälig uppskattning av olikhetens marknadsvärde” och påpekade att kommissionen i sina interna beräkningsunderlag behandlade sådana justeringar som prisavdrag.

(470) Kommissionen noterade att CSC-gruppen bortsåg från det uttryckliga grundläggande villkoret i inledningen till artikel 2.10, där det anges att en justering endast ska beviljas ”om det påvisas att de [faktorerna] påverkar prisernas jämförbarhet”. Uttrycket ”skälig uppskattning av marknadsvärdet”, som CSC-gruppen åberopade, anger metoden för att kvantifiera ett prisavdrag först efter det att den klagande parten har visat att det grundläggande kravet på påverkan på prisernas jämförbarhet är uppfyllt. I det aktuella fallet hade CSC-gruppen inte visat att fordonssektorns särskilda fysiska krav systematiskt ledde till olika prissättning på hemmamarknaden för identiska produkttyper som inte redan fullt ut och på ett adekvat sätt återspeglades i matchningsmatrisen för produktkontrollnummer. Kommissionen betonade att dess interna metodval att tillämpa prisavdrag inte befriade den exporterande producenten från dess grundläggande rättsliga skyldighet att tillhandahålla kontrollerbar bevisning för att de fysiska olikheterna snedvrider en rättvis jämförelse. Kommissionen undersökte under alla omständigheter produktionskostnaden för att analysera om de påstådda högre kraven avseende tekniska specifikationer och kvalitet återspeglades i kostnaden, vilket vore logiskt, men kunde inte dra slutsatsen att dessa krav påverkade produktionskostnaden, såsom förklaras i skäl 460. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(471) CSC-gruppen hävdade vidare att kommissionen felaktigt hade avslagit dess begäran om justering för handelsled och andra faktorer med hänvisning till att det saknades kostnadsvariationer mellan liknande produkter som såldes till fordonssektorn respektive andra sektorer. Enligt CSC-gruppen tillämpade kommissionen en felaktig rättslig standard genom att hänvisa till kostnader. CSC-gruppen hävdade att artiklarna 2.10 d i och 2.10 k i grundförordningen inte krävde bevisning om olikheter i produktionskostnader för att motivera en justering. Enligt CSC-gruppen var de relevanta omständigheterna olikheten i marknadsvärde och de priser som kunderna betalade.

(472) Inledningsvis avvisade kommissionen CSC-gruppen tolkning av grundförordningen. Kommissionen ansåg inte att en kostnadsanalys var den huvudsakliga eller enda standarden för att bedöma en begäran enligt artiklarna 2.10 d i och 2.10 k i grundförordningen. Kommissionen noterade dock att den har full rätt att begära och utvärdera kostnadsstrukturer som ett objektivt bevismedel för att kontrollera om en påstådd olikhet i det inhemska priset är strukturell och konsekvent och faktiskt påverkar prisernas jämförbarhet. Kommissionen erinrade om att det huvudsakliga syftet med undersökningen enligt artikel 2.10 i grundförordningen var att säkerställa en rättvis jämförelse mellan exportpriset och normalvärdet. När en berörd part begär en justering enligt artikel 2.10 åligger det den parten att visa att begäran uppfyller både de materiella villkoren och beviskraven i den bestämmelsen. I det aktuella fallet ansåg kommissionen att olikheten i marknadsvärde respektive de priser som kunderna betalade måste styrkas genom att det visades att det förelåg en skillnad i handelsled respektive en skillnad i andra faktorer.

(473) När det gäller handelsled ansåg kommissionen vidare att en justering för handelsled kräver bevisning för att säljaren på hemmamarknaden har konsekvent åtskilda kommersiella funktioner och priser på de olika handelsnivåerna, exempelvis grossistledet jämfört med detaljhandelsledet. Sådan bevisning hade inte lagts fram. Såsom framgår av uppdelningen efter försäljningskanal i förteckningen över inhemsk försäljning och unionsförsäljning per transaktion sålde CSC till både handlare och slutanvändare, såväl på hemmamarknaden som på unionsmarknaden. När det gäller den påstådda skillnaden avseende fordonssektorn sålde CSC på hemmamarknaden till både fordonstillverkare och handlare, medan företaget på unionsmarknaden endast sålde till handlare. Handlare av produkter för fordonsindustrin på hemmamarknaden och unionsmarknaden verkade i samma handelsled. Dessutom hade någon påstådd olikhet i handelsled mellan hemmamarknaden, där det fanns handlare av produkter för fordonsindustrin och fordonstillverkare, och exportmarknaden, där det endast fanns handlare av produkter för fordonsindustrin, inte styrkts genom några skillnader i CSC-gruppens funktioner och priser för de olika handelsnivåerna, det vill säga handlare respektive fordonstillverkare, på hemmamarknaden. Oavsett om det rörde sig om inhemska slutanvändare, inom eller utanför fordonssektorn, eller inhemska handlare, inom eller utanför fordonssektorn, köpte samtliga CSC-gruppens kunder på hemmamarknaden direkt från CSC-gruppen, utan skillnader i funktioner och priser. Fordonstillverkare och köpare inom andra sektorer verkade på samma funktionella nivå: de var industriella slutanvändare som köpte direkt från CSC-gruppen, oavsett om de var verksamma inom byggindustrin, verktygsindustrin eller fordonsindustrin. De särdrag hos fordonsindustrin som CSC grundade sin begäran på utgjorde standardmässiga affärsmetoder mellan företag, snarare än ett separat led i distributionskanalen. Eftersom CSC-gruppen inte hade visat att det fanns en annan prisstruktur som grundades på åtskilda distributionskanaler var kriterierna i artikel 2.10 d i grundförordningen inte uppfyllda. Kommissionen avvisade därför begäran om en justering för handelsled.

(474) Kommissionen analyserade därefter om någon justering var motiverad enligt artikel 2.10 k.

(475) Inledningsvis noterade kommissionen att CSC hade hävdat att de andra faktorer som skulle beaktas enligt artikel 2.10 k utgjordes av ”en kombination av följande faktorer som anges i artikel 2.10 i grundförordningen, nämligen artikel 2.10 a avseende skillnader i fysiska egenskaper och artikel 2.10 d i) avseende skillnader i handelsled”.

(476) Artikel 2.10 k avser uteslutande justeringar för faktorer som inte omfattas av leden a–j. CSC hade därför inte identifierat någon faktor som kunde behandlas enligt denna bestämmelse. Kommissionen erinrade om att artikel 2.10 k i grundförordningen inte kan tolkas som en mekanism för att kringgå de strikta beviskrav som fastställs i de föregående leden i artikel 2.10 i grundförordningen.

(477) Eftersom artikel 2.10 k under alla omständigheter även kräver ett orsakssamband mellan den åberopade faktorn och den påstådda priseffekten analyserade kommissionen all bevisning i akten och de argument som CSC hade lagt fram.

(478) CSC:s begäran grundades i huvudsak på att kunderna konsekvent betalade olika priser på hemmamarknaden. Inget i CSC:s argumentation identifierade dock tydligt någon faktor, utöver de faktorer som omfattas av leden a–j i artikel 2.10 i grundförordningen, som skulle förklara de högre priserna. På grundval av den bevisning som fanns i akten ansåg kommissionen att de stränga tekniska kraven och kvalitetskraven, de långfristiga avtalen och de krävande certifieringsprocesserna inte i sig motiverade priserna. De priser som togs ut berodde även på ett medvetet val från kundernas sida, vilket CSC självt förklarade (se skäl 464). Dessa omständigheter utgjorde normala kommersiella villkor, inte faktorer som påverkade prisernas jämförbarhet.

(479) Hänvisningen till skyddsåtgärderna saknade relevans, eftersom kommissionen i det sammanhanget hade konstaterat att korrosionsbeständigt stål för fordonsindustrin inte omfattades av industrins begäran om antidumpningsåtgärder, medan sådant stål i den aktuella undersökningen av kallvalsade platta produkter av stål tydligt ingick i produktdefinitionen. I ABS-undersökningen omfattades däremot inte den aktuella kategorin massbalanserad ABS av PCN-systemet, medan användningen inom fordonsindustrin i den aktuella undersökningen utgjorde ett slutanvändningsområde och inte var relevant för produktkontrollnummerklassificeringen, såsom kommissionen förklarade i skäl 456. Även om en skillnad som inte fångas upp av produktkontrollnumret således kan vara relevant för en justering enligt artikel 2.10 k i grundförordningen, utgör ABS-undersökningen inte något användbart exempel på en möjlig justering i det aktuella fallet.

(480) Slutligen hävdade CSC-gruppen, i andra hand och som alternativ till justeringar för skillnader i fysiska egenskaper, handelsled och andra faktorer, att om kommissionen ansåg att CSC:s högre inhemska priser på produkter för fordonsindustrin berodde på att CSC var den enda inhemska producenten som var verksam inom segmentet, så bildades dessa priser under konkurrensförhållanden som inte rådde på EU-marknaden. CSC hade inte en jämförbar ställning på unionsmarknaden. Kommissionen borde därför undanta den inhemska försäljningen till fordonsindustrin från jämförelsen, eftersom exportpriserna till EU inte innehöll någon prispremie motsvarande det som förekom på den taiwanesiska marknaden för fordonsindustrin.

(481) Kommissionen noterade att varje segment på varje geografisk marknad omfattas av sina egna specifika konkurrensförhållanden. Dessa förhållanden formas bland annat av antalet leverantörer och kunder som är verksamma på marknaden och av deras respektive marknadsställning. Det förhållandet att en kund under sådana omständigheter är villig att betala mer och en annan mindre för samma produkttyp motiverar inte i sig en nedåtjustering för den förstnämnda eller en uppåtjustering för den sistnämnda, eller att någon försäljning undantas från normalvärdet. Sådana olikheter i pris kan helt enkelt återspegla normala marknadskrafter och bör därför bidra till fastställandet av normalvärdet på en marknadsekonomi som präglas av normala konkurrensförhållanden. Att CSC råkar vara den enda inhemska producenten som är verksam inom det berörda segmentet innebär inte i sig att företaget kan ta ut en premie av det skälet. CSC är fortfarande föremål för konkurrenstryck, eftersom segmentet är öppet för import och för att andra inhemska producenter ska kunna etablera sig. Situationen skulle kunna vara annorlunda om CSC kunde begränsa konkurrensen, antingen genom ensidigt agerande eller genom avtal med andra marknadsaktörer. CSC har dock inte hävdat att så är fallet.

(482) Av alla ovanstående skäl avvisade kommissionen påståendet.

(483) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet hävdade CSC-gruppen, med avseende på fysiska olikheter och kommissionens motbevis i skäl 468, att de tekniska specifikationer och standarder som gäller för produkter avsedda för fordonsindustrin inte var kommersiella beteckningar som hade tilldelats i övrigt identiska produkter. CSC-gruppen tillverkade i stället de berörda kallvalsade platta produkterna av stål i enlighet med de tekniska specifikationer som respektive fordonstillverkare krävde. Syftet med de tekniska standarderna är att fastställa vilka egenskaper stålet måste ha för att uppfylla tillverkarens krav.

(484) Kommissionen noterade att CSC-gruppen enbart beskrev processen för anpassning av produkter på kundens begäran. Just eftersom en sådan anpassning är individuell definierar den inte någon specifik fysisk egenskap eller en enhetlig uppsättning fysiska egenskaper som gör det möjligt att skilja kallvalsade platta produkter av stål avsedda för fordonsindustrin från andra kallvalsade platta produkter av stål. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(485) CSC-gruppen hävdade dessutom att kommissionen, genom att i skäl 470 konstatera att CSC-gruppen inte hade visat att fordonsindustrins fysiska krav ledde till en särskild prissättning, hade medgett att det förelåg en olikhet i fysiska egenskaper.

(486) Kommissionen noterade att skäl 470 endast återgav det påstående som CSC-gruppen inte hade kunnat styrka. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(487) För det andra, när det gäller fysiska olikheter, hävdade CSC-gruppen att kommissionen hade fel när den konstaterade att de fysiska kraven i fordonssektorerna inte ledde till någon särskild prissättning. CSC-gruppen hävdade att den hade lagt fram tillräcklig bevisning för att visa att dessa krav påverkade priserna och prisernas jämförbarhet. Bevisningen omfattade i) strikta tekniska specifikationer och standarder, ii) den krävande kvalificeringsprocess som fordonstillverkarna kräver för att bevilja status som kvalificerad säljare samt iii) underhållet av certifieringen enligt det för fordonsindustrin specifika kvalitetsstyrningssystemet ISO/TS16949. Dessa kvalificeringar och certifieringar gjorde det mer betungande och tidskrävande för kunder inom fordonsindustrin att byta leverantör, vilket minskade konkurrensen och priselasticiteten. Detta förklarade varför CSC-gruppen var den enda godkända leverantören av vissa kallvalsade platta produkter av stål som såldes till slutkunder inom fordonsindustrin i Taiwan. Slutligen hade kommissionen i CSC-gruppens uppdragsrapport noterat att segmentet för fordonsindustrin var mer lönsamt än andra segment för ringar eller rullar och att förekomsten av en prispremie för produkter avsedda för fordonsindustrin till fullo styrktes av CSC-gruppens interna försäljningsuppföljning och officiella inhemska priskatalog.

(488) Inledningsvis noterade kommissionen att CSC-gruppen uttryckligen hade angett dessa omständigheter som relevanta för sitt påstående om olikheter i fysiska egenskaper. Kommissionen bedömde dem därför utifrån denna aspekt, trots att de inte föreföll vara relevanta för detta påstående. Kommissionen noterade vidare att CSC-gruppen inte hade styrkt sitt påstående om påstådda olikheter i fysiska egenskaper, eftersom företaget inte hade lagt fram några nya uppgifter till stöd för sitt påstående. Kommissionen konstaterade dessutom att denna typ av försäljning på hemmamarknaden inte var den enda som omfattades av särskilda normer. Exempelvis omfattades även försäljning till användare inom fordonsindustrin i unionen av europeiska nomenklaturstandarder. Vidare utgjorde status som godkänd leverantör och etablerade affärsförbindelser inte fysiska egenskaper, utan var normala kommersiella villkor som följde av ett medvetet val från CSC-gruppens kunder. Kommissionen upprepade därför att den bevisning som CSC-gruppen hade hänvisat till inte visade att det förelåg en eller flera specifika fysiska egenskaper som skilde kallvalsade platta produkter av stål avsedda för fordonsindustrin från andra typer av kallvalsade platta produkter av stål. CSC identifierade försäljning till fordonsindustrin i sitt interna system på grundval av slutanvändningen och kunden, på samma sätt som företaget identifierade andra typer av stål, såsom verktygsstål eller trumstål. Detta bekräftas av att CSC:s system inte gjorde någon åtskillnad mellan kallvalsade platta produkter av stål som såldes till en fordonstillverkare för vilken CSC var en godkänd leverantör och kallvalsade platta produkter av stål som såldes till en handlare av fordonsdelar för vilken CSC inte var en godkänd leverantör. Eftersom det således saknades underbyggd bevisning som gjorde det möjligt att särskilja effekten av fysiska egenskaper från andra normala kommersiella faktorer avvisade kommissionen CSC-gruppens påstående.

(489) CSC-gruppen hävdade att kommissionen krävde en omöjlig bevisbörda som var högre än den bevisstandard som EU-domstolen tillämpade i *Sinopec* ([118]). CSC-gruppen hävdade att företaget hade visat att de relevanta olikheterna förelåg och att dessa sammanföll med en betydande och konsekvent prispremie.

(490) Kommissionen ansåg att CSC-gruppen inte kunde fastställa att de faktiska omständigheterna var relevanta för prisjämförbarheten och att de nödvändigtvis påverkade den. CSC-gruppen hade i detta avseende framställt ett sammansatt påstående enligt artikel 2.10 k i grundförordningen, grundat på en kombination av faktorer som omfattades av artikel 2.10 a respektive artikel 2.10 d i) i grundförordningen. I sitt senaste påstående i skäl 487 underlät dock CSC-gruppen att specificera vilka enskilda faktorer som motiverade den specifika justeringen. CSC-gruppen hade med andra ord identifierat en prisskillnad på hemmamarknaden beroende på kund. Såsom förklaras i skäl 481 är detta en normal företeelse på en fri marknad, som bör återspeglas i normalvärdet snarare än elimineras från det. CSC-gruppen lyckades emellertid inte förklara prisskillnaden med hänvisning till konkreta prispåverkande faktorer, såsom krävs enligt artikel 2.10 i grundförordningen. Utan ett sådant samband finns det ingen grund för en justering. Enbart en prisskillnad visar inte nödvändigtvis att det föreligger en prispremie. Utan någon påvisbar koppling till en konkret faktor är prisskillnaden en normal marknadsföreteelse som påverkar normalvärdet för en viss produkttyp. Eftersom det således saknades en tydlig åtskillnad mellan och tillräcklig bevisning för de rättsliga grunder som åberopades avvisade kommissionen påståendet.

(491) CSC-gruppen upprepade även sitt påstående om produktionskostnadens relevans, vilket redan hade behandlats i skäl 470.

(492) För det tredje hävdade CSC-gruppen, beträffande den påstådda olikheten i handelsled, att företagets försäljning till fordonsindustrin kännetecknades av status som godkänd leverantör, krävande produktcertifieringsförfaranden, tillverkarspecifika produktions- och kvalitetskrav samt en för fordonsindustrin specifik certifiering av kvalitetsstyrning. CSC-gruppen hävdade att dessa krav inte förekom på samma sätt vid företagets försäljning till andra industrikunder. CSC-gruppen hävdade vidare att begreppet handelsled omfattade mer än enbart kundens ställning i distributionskedjan, eftersom artikel 2.10 d i) i grundförordningen uttryckligen angav att olikheter i handelsled kan omfatta ”varje olikhet som kan uppstå vid OEM-försäljning (tillverkare av orignalutrustning)”.

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

(493) Kommissionen ansåg att status som godkänd leverantör, krävande produktcertifieringsförfaranden, tillverkarspecifika produktions- och kvalitetskrav samt en för fordonsindustrin specifik certifiering av kvalitetsstyrning inte utgjorde olikheter i handelsled. Huruvida en leverantör var godkänd eller inte förändrade exempelvis inte dess funktioner som säljande producent. Hänvisningen i artikel 2.10 d i) i grundförordningen till ”varje olikhet som kan uppstå vid OEM-försäljning [...]” avser justeringar när det föreligger prisskillnader mellan försäljning av produkter under eget varumärke (försäljning från tillverkare av egna märkesvaror, så kallad OBM-försäljning) och OEM-försäljning. Den sistnämnda avser försäljning till köpare som vanligtvis säljer vidare produkten under eget varumärke och utför de tillhörande funktionerna samt står för motsvarande kostnader, särskilt kostnader för eftermarknadsservice och reklam. När det gäller CSC förelåg inga sådana olikheter i försäljningen, eftersom all försäljning skedde under företagets eget varumärke. Kommissionen ansåg således att CSC-gruppen inte hade visat att OEM-försäljningen i detta fall utgjorde ett annat handelsled. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(494) För det fjärde hävdade CSC-gruppen, beträffande olikheter som berodde på andra faktorer, att företaget hade identifierat flera faktorer som var specifika för försäljningen till fordonsindustrin och som inte, eller åtminstone inte nödvändigtvis, omfattades av de övriga leden i artikel 2.10 i grundförordningen. Dessa faktorer omfattade i) krävande certifieringsförfaranden för leverantörer till fordonsindustrin, och ii) långfristiga kontrakt och tekniska avtal som krävde strikt efterlevnad av fordonstillverkarnas kvalitetsstyrningssystem och processtandarder. CSC-gruppen medgav att vissa krav, såsom tillverkarspecifika tekniska specifikationer, kunde återspeglas i produktens fysiska egenskaper och därmed omfattas av artikel 2.10 a i grundförordningen. Företaget hävdade emellertid att andra faktorer, såsom själva kvalificerings- och certifieringsprocessen, inte nödvändigtvis utgjorde fysiska olikheter. För att beakta den samlade effekten av dessa faktorer, som inte alla omfattades av de specifika kategorier som anges i de föregående leden i artikel 2.10, åberopade CSC-gruppen i andra hand artikel 2.10 k. Enligt CSC-gruppen grundades påståendet enligt artikel 2.10 k inte enbart på förekomsten av olika priser på hemmamarknaden, utan på specifika underliggande omständigheter som visade att kunder inom fordonsindustrin konsekvent betalade betydligt högre priser när dessa faktorer förelåg.

(495) Inledningsvis noterade kommissionen att CSC-gruppen, såsom anges i skäl 487, även hade räknat upp kvalificerings- och certifieringsprocessen samt efterlevnaden av fordonstillverkarnas krav bland de faktorer som låg till grund för begäran om justering för olikheter i fysiska egenskaper enligt artikel 2.10 a i grundförordningen. I sitt senare argument medgav CSC-gruppen emellertid att kvalificerings- och certifieringsprocessen inte nödvändigtvis utgjorde en fysisk olikhet. När det gäller de återstående faktorerna upprepade kommissionen sin ståndpunkt att krävande certifieringsförfaranden, långfristiga avtal och tekniska avtal som krävde strikt efterlevnad av fordonstillverkarnas krav inte i sig fastställde priserna. Prisnivåerna berodde även på de berörda kundernas kommersiella val. Såsom förklaras i skäl 490 visar en prisskillnad inte heller i sig att det föreligger en prispremie. Den kan lika gärna visa att försäljningen till andra sektorer än fordonsindustrin sker med prisavdrag och utgör därmed, utan någon konkret koppling till en viss faktor, en normal marknadsföreteelse som bör återspeglas i normalvärdet för en viss produkttyp vid jämförelsen med exportpriset, snarare än neutraliseras. Eftersom dessa omständigheter utgjorde normala kommersiella villkor och det saknades en konkret koppling till en prispremie, kunde de inte betraktas som faktorer som påverkade prisernas jämförbarhet i den mening som avses i artikel 2.10 i grundförordningen. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

(496) För det femte upprepade CSC-gruppen att de skyddsåtgärder för stål som nämns i skäl 464 och undersökningen avseende ABS som nämns i skäl 466 var relevanta. Kommissionen vidhöll sin ståndpunkt enligt skäl 479.

(497) Slutligen hävdade CSC-gruppen att det förelåg en motsägelse mellan kommissionens påstående i punkt 356 i det allmänna utlämnandet av uppgifter (som återges i skäl 462), enligt vilket ”de höga priserna kunde förklaras av att CSC-gruppen var den enda inhemska producent som var verksam inom det påstådda segmentet A”, och uttalandet i skäl 481, enligt vilket det faktum att CSC råkar vara den enda inhemska producenten som är verksam inom det berörda segmentet inte i sig innebär att företaget kan ta ut en premie av det skälet. CSC-gruppen hävdade att frågan kvarstod huruvida en jämförelse mellan inhemska priser på produkter avsedda för fordonsindustrin, som hade fastställts utifrån CSC-gruppens särskilda konkurrensställning, och CSC-gruppens exportpriser, som hade fastställts under andra konkurrensvillkor, ledde till en rättvis jämförelse.

(498) Kommissionen noterade att den skenbara motsägelsen mellan punkt 356 i det allmänna utlämnandet av uppgifter (som återges i skäl 462) och skäl 481 återspeglade hur kommissionens bedömning av de relevanta marknadsförhållandena och CSC-gruppens ställning inom det berörda segmentet hade utvecklats under undersökningens gång. Punkt 356 byggde på den inledande hypotesen att CSC-gruppen kunde utnyttja sin marknadsställning för att ta ut högre priser. En mer ingående analys visade emellertid att segmentet var öppet för konkurrens från såväl inhemska leverantörer som exportörer. Under dessa omständigheter drog kommissionen slutsatsen att CSC-gruppen endast kunde upprätthålla den påstådda prispremien om konkurrensen inom segmentet begränsades, antingen genom ensidigt agerande eller genom samordning med andra marknadsaktörer. I avsaknad av bevisning eller ens ett påstående om sådana begränsningar kunde den inledande hypotes som låg till grund för punkt 356 inte upprätthållas, såsom förklaras i skäl 462. I sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter bestred CSC-gruppen inte kommissionens slutsats i skäl 481, utan hänvisade i stället till den påstådda motsägelsen. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

3.4.5.2. Justeringar av exportpriset

(499) För att få fram exportpriset fritt fabrik gjordes justeringar för följande: Tull, andra importavgifter, frakt, försäkring, hantering, lastning och därmed sammanhängande kostnader.

(500) Justeringar gjordes för följande faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet: Bankkostnader, provisioner och, endast när det gäller CSC, kreditkostnader.

3.4.6. *Dumpningsmarginaler*

(501) För de exporterande producenterna som ingick i urvalet jämförde kommissionen det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den likadana produkten med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typ av den berörda produkten, i enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen.

(502) Under kontrollbesöket lämnade CSC-gruppen in en förenklad version av resultaträkningarna för en av sina icke-närstående handlare i tredjeländer som var involverad i exportförsäljningen till unionen, så att dessa kostnader kunde användas för att fastställa cif-priset vid unionens gräns, före tull, vilket användes som nämnare för att uttrycka dumpningsmarginalen som en tull.

(503) De kostnader och vinster som redovisades i dessa resultaträkningar omfattade dock inte alla handlare, men däremot den aktuella handlarens verksamhet avseende annan affärsverksamhet och andra produkter än den berörda produkten. Vidare var typen av kostnader som ingick i den icke-närstående handlarens försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader inte tillräckligt specificerad för att undvika dubbelräkning av t.ex. transportkostnader eller andra kostnader. Slutligen gav inget av dessa dokument någon klarhet i huruvida varornas slutliga värde cif vid unionens gräns omfattade både de kostnader som dessa mellanhänder hade ådragit sig samt de vinster som de påstods ha gjort.

(504) Kommissionen avvisade därför påståendet.

(505) På grundval av detta är de slutgiltiga vägda genomsnittliga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) När det gäller samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingår i urvalet beräknar kommissionen vanligtvis den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen. I detta fall valde kommissionen emellertid ut endast en grupp exporterande producenter i Taiwan. Därför motsvarade denna marginal marginalen för den grupp exporterande producenter som ingick i urvalet.

(507) På denna grundval fastställdes den slutgiltiga dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingick i urvalet till 33,3 %.

(508) För samtliga övriga exporterande producenter i Taiwan fastställde kommissionen dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. För detta syfte fastställde kommissionen de exporterande producenternas grad av samarbetsvilja. Graden av samarbetsvilja är de samarbetsvilliga exporterande producenternas exportvolym till unionen uttryckt som en andel av den totala importen från Taiwan till unionen under undersökningsperioden, vilken fastställdes på grundval av uppgifter från Eurostat.

(509) Graden av samarbetsvilja är i detta fall låg eftersom importen från de samarbetsvilliga exporterande producenterna utgjorde omkring [60–70 %] av den totala exporten till unionen under undersökningsperioden. På denna grundval beslutade kommissionen att fastställa den övriga dumpningsmarginalen till nivån för de högsta marginaler som fastställts för de produkttyper som utgjorde mer än 5 % av CSC-gruppens export till unionen.

(510) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, är följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Övriga samarbetsvilliga företag	33,3
All övrig import med ursprung i Taiwan	59,6

3.5. **Turkiet**

3.5.1. *Särskild marknadssituation: push-out-effekt*

3.5.1.1. Analys

(511) För att fastställa förekomsten av en särskild marknadssituation på Turkiets marknad på grund av den push-out-effekt som importen av kallvalsade platta produkter av stål från Kina gav upphov till gjorde kommissionen följande analys: För det första analyserade kommissionen graden av marknadspenetration av import från Kina på Turkiets hemmamarknad i fråga om volym. För det andra undersökte kommissionen denna imports inverkan på priserna på Turkiets hemmamarknad.

(512) Kommissionen undersökte landsomfattande indikatorer och indikatorer på företagsnivå på grundval av uppgifter från de turkiska myndigheterna respektive de exporterande producenterna i urvalet. Båda uppsättningarna uppgifter kontrollerades på plats såsom anges i skäl 104.

3.5.1.2. Förbrukning

(513) Kommissionen fastställde den företagsinterna förbrukningen på grundval av den företagsinterna användning som de turkiska myndigheterna rapporterade för varje turkisk producent av kallvalsade platta produkter av stål. Ingen företagsintern försäljning rapporterades. Förbrukningen på den öppna marknaden fastställdes som summan av den inhemska försäljningen på den öppna marknaden och importen. Summan av den företagsinterna förbrukningen och förbrukningen på den öppna marknaden utgör den totala förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål i Turkiet.

(514) Förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål i Turkiet utvecklades på följande sätt:

Tabell 16

Förbrukning (i ton) ([119])

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Företagsintern förbrukning	[2 795 000–3 453 000]	[2 414 000–2 982 000]	[2 799 000–3 458 000]	[3 020 000–3 730 000]
Index (2022 = 100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Förbrukning på den öppna marknaden	[2 467 000–3 048 000]	[2 601 000–3 213 000]	[2 332 000–2 881 000]	[2 365 000–2 921 000]
Index (2022 = 100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Total förbrukning	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Index (2022 = 100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Källa: Beräknat på grundval av de turkiska myndigheternas svar på frågeformuläret och på begärandena om komplettering.

(515) Kallvalsade platta produkter av stål kan vidarebearbetas till galvaniserat stål eller organiskt belagt (förmålat) stål. Under skadeundersökningsperioden minskade förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål för att tillverka produkter i senare led mellan 2022 och 2023. Under 2024 återgick den till 2022 års nivå och fortsatte att växa under undersökningsperioden. Under undersökningsperioden var den företagsinterna förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål i Turkiet 8 % högre än 2022.

(516) Förbrukningen på den öppna marknaden ökade med 5 % under 2023. Därefter minskade den dock under 2024 och förblev på en liknande nivå under undersökningsperioden. Sammantaget minskade förbrukningen på den öppna marknaden med 4 % mellan 2022 och undersökningsperioden.

(517) Den totala förbrukningen minskade tillfälligt under 2023 (–5 %) och varierade därefter kring 2022 års nivåer under 2024 och undersökningsperioden.

3.5.1.3. Utveckling av importvolymer och priser från Kina och övriga tredjeländer

(518) Kommissionen fastställde importvolymen på grundval av den handelsstatistik som de turkiska myndigheterna lämnade. Marknadsandelarna fastställdes genom att importvolymerna jämfördes med förbrukningen på den öppna marknaden i Turkiet.

(519) Importen av kallvalsade platta produkter av stål till Turkiet utvecklades på följande sätt:

Tabell 17

Importvolymer och marknadsandelar ([120])

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Sydkorea				
Importvolym (ton)	161 306	375 954	271 828	329 904
Index (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Av sekretesskäl redovisas uppgifterna i intervall.
([120]) Av sekretesskäl redovisas marknadsandelen i intervall.

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Marknadsandel (%)	[5,3–6,5]	[11,7–14,5]	[9,4–11,7]	[11,3–13,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Europeiska unionen				
Importvolym (ton)	148 683	274 473	282 910	250 710
Index (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Marknadsandel (%)	[4,9–6,0]	[8,5–10,6]	[9,8–12,1]	[8,6–10,6]
Index (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Ryssland				
Importvolym (ton)	323 019	205 107	153 141	230 198
Index (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Marknadsandel (%)	[10,6–13,1]	[6,4–7,9]	[5,3–6,6]	[7,9–9,7]
Index (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
Kina				
Importvolym (ton)	247 884	272 577	166 683	210 997
Index (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Marknadsandel (%)	[8,1–10]	[8,5–10,5]	[5,8–7,1]	[7,2–8,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Förenade kungariket				
Importvolym (ton)	14 667	29 200	16 515	9 581
Index (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Marknadsandel (%)	[0,5–0,6]	[0,9–1,1]	[0,6–0,7]	[0,3–0,4]
Index (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Övriga världen				
Importvolym (ton)	82 978	81 601	27 834	22 370
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Marknadsandel (%)	[2,7–3,4]	[2,5–3,1]	[1–1,2]	[0,8–0,9]
Index (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Total import				
Importvolym (ton)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Index (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Marknadsandel (%)	[32,1–39,7]	[38,6–47,6]	[31,9–39,4]	[36,1–44,6]
Index (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Källa: De turkiska myndigheternas svar på frågeformuläret och på begärandena om komplettering.

(520) Den totala importen ökade under skadeundersökningsperioden (+8 %), med en betydande ökning 2023 (+27 %). Dess marknadsandel ökade med 12 % eller [4–4,9] procentenheter. De importerade kallvalsade platta produkterna av stål hade huvudsakligen sitt ursprung i Sydkorea, Europeiska unionen, Ryssland och Kina.

(521) Importen från Kina varierade under skadeundersökningsperioden. År 2023 ökade den med 10 % jämfört med 2022. År 2024 minskade den till mindre än 70 % av 2022 års volym. Under undersökningsperioden återhämtade den sig delvis och nådde 85 % av 2022 års volym. Marknadsandelen för kallvalsade platta produkter av stål från Kina i Turkiet varierade på motsvarande sätt. Den ökade något med 4 % eller [0,4–0,5] procentenheter under de två första åren av skadeundersökningsperioden och minskade sedan med [2,7–3,2] procentenheter 2024. Under undersökningsperioden uppgick den till [7,2–8,9] %.

(522) Importen från Sydkorea fördubblades under skadeundersökningsperioden. Ökningen var särskilt uttalad mellan 2022 och 2023, då importvolymerna ökade med 133 %. År 2024 låg importen fortfarande långt över 2022 års nivå (+69 %) och ökade ytterligare under undersökningsperioden till 205 % av 2022 års nivå.

(523) Med tanke på den krympande hemmamarknaden ökade marknadsandelen för importen från Sydkorea ännu mer än importvolymen. Under skadeundersökningsperioden ökade den från [5,3–6,5] % 2022 till [11,3–13,9] % under undersökningsperioden, vilket motsvarar en ökning med 113 %.

(524) Importen från unionen ökade med 90 % mellan 2022 och 2024. Under undersökningsperioden minskade den, men den var fortfarande 69 % högre än 2022. Marknadsandelen för importen från unionen ökade med 76 % från [4,9–6,0] % 2022 till [8,6–10,6] % under undersökningsperioden.

(525) Importen från Ryssland minskade med nästan 30 % under skadeundersökningsperioden. Dess marknadsandel minskade från [10,6–13,1] % 2022 till [7,9–9,7] % under undersökningsperioden.

(526) Även om Förenade kungariket var den femte viktigaste källan för import av kallvalsade platta produkter av stål till Turkiet låg landet långt efter de fyra främsta ursprungsländerna, med minskande importvolymer (–35 %) och försumbara marknadsandelar (mellan 0,3 % och 1,1 % under skadeundersökningsperioden, varvid den lägsta marknadsandelen noterades under undersökningsperioden).

3.5.1.4. Inhemsk försäljningsvolym, marknadsandel, inhemska priser och importpriser

(527) Kommissionen fastställde de inhemska försäljningsvolymerna på grundval av de uppgifter som de turkiska myndigheterna hade samlat in från de turkiska producenterna av kallvalsade platta produkter av stål. Marknadsandelen för den inhemska försäljningen fastställdes genom att de inhemska försäljningsvolymerna jämfördes med förbrukningen på den öppna marknaden i Turkiet.

(528) Den inhemska försäljningsvolymen, marknadsandelen och de inhemska försäljningspriserna utvecklades på följande sätt:

Tabell 18

Inhemsk försäljningsvolym och marknadsandel

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Inhemsk försäljningsvolym (ton)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Index (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Marknadsandel (%)	66,3	59,5	66,5	62,1
Index (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Inhemskt försäljningspris (TRY/ton)	16 708	20 199	25 968	26 718
Index (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Inhemskt försäljningspris i 2022 års priser (TRY/ton)	16 708	15 674	15 119	14 502
Index (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Källa: De turkiska myndigheternas svar på frågeformuläret och på begäran om komplettering.

(529) Den inhemska försäljningen minskade successivt under skadeundersökningsperioden. Under undersökningsperioden var försäljningsvolymen på hemmamarknaden för de turkiska producenterna av kallvalsade platta produkter av stål 10 % lägre än 2022.

(530) Marknadsandelen för den inhemska försäljningen minskade i motsvarande grad. Mellan 2022 och undersökningsperioden förlorade de turkiska producenterna av kallvalsade platta produkter av stål 6 % av sin hemmamarknad. Under 2023 ökade importvolymerna betydligt, vilket ledde till en betydande minskning av marknadsandelen för den inhemska försäljningen på den turkiska marknaden för kallvalsade platta produkter av stål (–10 %).

(531) Det nominella inhemska försäljningspriset ökade betydligt (+60 %). Efter korrigering för inflationens inverkan minskade det kontinuerligt under hela skadeundersökningsperioden. Under undersökningsperioden var det 13 % lägre än 2022.

(532) Kommissionen jämförde också de inhemska priserna med importpriserna under skadeundersökningsperioden. För denna jämförelse använde kommissionen de nominella priserna i turkisk lira per ton kallvalsade platta produkter av stål.

Tabell 19

Inhemskt försäljningspris och importpriser (TRY/ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Inhemskt försäljningspris	16 708	20 199	25 968	26 718
Importpriser	17 428	19 752	27 373	26 978
Förhållande mellan importpris och inhemskt pris	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Sydkorea	17 188	18 085	25 063	25 559
Förhållande mellan importpris och inhemskt pris	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Europeiska unionen	19 407	26 286	32 957	34 121
Förhållande mellan importpris och inhemskt pris	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Ryska federationen	16 215	17 789	22 994	22 450
Förhållande mellan importpris och inhemskt pris	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
Kina	18 927	18 053	26 127	25 646
Förhållande mellan importpris och inhemskt pris	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Förenade kungariket	13 282	16 300	20 766	21 606
Förhållande mellan importpris och inhemskt pris	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Källa: De turkiska myndigheternas svar på frågeformuläret och på begäran om komplettering.

(533) De genomsnittliga importpriserna låg över de inhemska priserna under hela skadeundersökningsperioden, med undantag för 2023. Genomsnittet påverkades dock kraftigt av importen från unionen, vars priser var upp till 30 % högre än de inhemska priserna (2023). Under undersökningsperioden översteg priserna på kallvalsade platta produkter av stål som importerades från unionen de inhemska priserna med 28 %.

(534) Det genomsnittliga priset på importen från Kina var 13 % högre än de inhemska priserna 2022 och sjönk sedan till 89 % av de inhemska priserna 2023. Under den följande perioden (2024, det vill säga undersökningsperioden) låg importpriserna på ungefär samma nivå som de inhemska priserna.

3.5.1.5. Slutsats

(535) Även om de turkiska producenternas inhemska försäljning av kallvalsade platta produkter av stål minskade snabbare än förbrukningen på den öppna marknaden behöll de en dominerande marknadsandel på den turkiska marknaden för kallvalsade platta produkter av stål. Den totala ökningen av importen berodde främst på importen från Sydkorea och unionen. Importen från Kina minskade och förlorade marknadsandelar under skadeundersökningsperioden. Dessutom låg Kina endast på fjärde plats bland ursprungsländerna för importerade kallvalsade platta produkter av stål, efter Sydkorea, unionen och Ryssland.

(536) När det gäller priser låg priserna på import från Kina på ungefär samma nivå som de inhemska priserna, medan importpriserna från andra leverantörsländer och leverantörsregioner, nämligen unionen, var betydligt högre.

(537) Med beaktande av volymerna, priserna och marknadsandelarna för de turkiska producenternas inhemska försäljning av kallvalsade platta produkter av stål samt importvolymerna och importpriserna från Kina, Sydkorea och unionen konstaterade kommissionen att marknadspenetrationen för kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Kina var relativt begränsad och inte kunde ha påverkat priserna på den turkiska marknaden för kallvalsade platta produkter av stål i någon betydande utsträckning. Kommissionen drog därför slutsatsen att importen från Kina inte skapade någon särskild marknadssituation på den turkiska marknaden.

3.5.2. *Tillämpning av bestämmelserna i artikel 18.1 i grundförordningen*

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

(538) I tillkännagivandet om inledande och i den skrivelse som åtföljde det frågeformulär som skickades till Tatmetal den 18 september 2025 upplyste kommissionen om att uppgifter från en berörd part kan lämnas utan beaktande och tillgängliga uppgifter användas om det konstateras att parten har lämnat oriktiga eller vilseledande uppgifter.

(539) Kommissionen underrättade Tatmetal den 16 april 2026 om sin avsikt att tillämpa artikel 18 i grundförordningen på grund av ett antal problem som uppstod under kontrollbesöket.

(540) För det första gjorde Tatmetal, när det gäller kallvalsat stål i fullhårt tillstånd, ett medvetet val att ändra uppbyggnaden av produktkontrollnumret och informerade kommissionen om detta först under kontrollen på plats. Denna oriktighet påverkade både transaktioner för inhemsk försäljning och exportförsäljning.

(541) För det andra konstaterade kommissionen att den undersökta produkten under undersökningsperioden hade sålts till frihandelszonerna i Turkiet till kunder som bearbetade kallvalsade platta produkter av stål till produkter i senare led med olika egenskaper och användningsområden, t.ex. köksartiklar. Denna försäljning klassificerades som övrig försäljning och rapporterades inte som inhemsk försäljning eller försäljning i EU.

(542) För det tredje rapporterade Tatmetal två separata uppsättningar av växelkurser: Växelkurserna för den inhemska försäljningen hämtades från företagets redovisningssystem, medan de växelkurser som gällde för försäljning i EU rapporterades på grundval av tullfakturan. Kommissionen identifierade flera fall där olika växelkurser hade rapporterats från företagets redovisningssystem för samma datum. Kommissionen noterade vidare att de växelkurser som tullen använde vid försäljningen till icke-närstående kunder i unionen för samma datum var lägre än de växelkurser som rapporterades från företagets redovisningssystem.

(543) För det fjärde identifierade kommissionen, när det gäller den försäljning i EU som Tatmetal rapporterat, ett antal transaktioner som i själva verket avsåg export till Nordmakedonien och inte till unionen. Dessa transaktioner registrerades i hamnen i Thessaloniki, men slutdestinationen låg i Nordmakedonien, vilket bekräftades av företagets källuppgifter och de insamlade transaktionerna i urvalet.

(544) För det femte var de transportkostnader som rapporterades i tabellen över försäljning i EU inte fullständiga. För flera cif- och cfr-transaktioner hade motsvarande fakturor för sjöfrakt eller hanteringskostnader inte rapporterats.

(545) När det gäller den första punkten om produktkontrollnumrets uppbyggnad hävdade Tatmetal i sina synpunkter att produkter i fullhårt tillstånd inte hade någon ytkvalitet och inte beskrevs i den relevanta europeiska normen (EN 10130) på samma sätt som glödgade kallvalsade produkter och att det skulle ha lett till vilseledande information att tilldela dem en ytkvalitet enligt definitionen i produktkontrollnumret.

(546) Kommissionen ansåg att ytaspekten ”oexponerad” var den lämpligaste för produkter i fullhårt tillstånd, eftersom sådana produkter inte är avsedda att exponeras och inte är färdigbehandlade i den mening som avses i EN 10130. Kommissionen klassificerade om det berörda produktkontrollnumret i förteckningen över inhemsk försäljning och i förteckningen över försäljning i EU.

(547) När det gäller den andra punkten om försäljning till frihandelszonerna i Turkiet uppgav Tatmetal att försäljning till frihandelszoner inte utgjorde inhemsk försäljning enligt Tatmetals redovisningsregler och att den inte kunde identifieras som exportförsäljning specifikt till EU enligt turkisk lagstiftning. Tatmetal hävdade att försäljning till frihandelszoner enligt turkisk lagstiftning definierades som exportförsäljning och inte som inhemsk försäljning, eftersom sändningar från Turkiet till en frizon omfattas av exportordningen enligt turkisk export- och mervärdesskattelagstiftning ([121]). Tatmetal citerade vidare lag nr 3218 om frizoner, antagen den 6 juni 1985 ([122]), enligt vilken frizoner, trots att de utgör en del av det turkiska tullområdet, behandlas som om de låg utanför detta område när det gäller importtullar och handelspolitiska åtgärder, och enligt vilken varor som placeras i en frizon normalt omfattas av de förmåner som är knutna till export. Tatmetal lämnade dessutom in styrkande handlingar om fraktkostnaderna för de transaktioner som avsåg försäljning till frizonerna, för det fall kommissionen skulle besluta att behandla försäljningen som antingen inhemsk försäljning eller försäljning i EU.

(548) Kommissionen noterade Tatmetals förklaring att även om frizonerna utgör en del av det turkiska tullområdet behandlas de som om de låg utanför detta område när det gäller importtullar och handelspolitiska åtgärder. I det aktuella fallet konstaterade kommissionen att den undersökta produkten såldes till kunder i frizonerna, vilka utgör en del av det turkiska tullområdet. Tatmetal hävdade att företaget saknade information om vad som hände med varorna efter det att försäljningen hade slutförts. Kommissionen konstaterade på de respektive kundernas webbplatser att föremålen för deras verksamhet var varuproducerande näringar i senare led, såsom tillverkning av köksartiklar och system för stålhyllor. Det krävdes därför en väsentlig bearbetning av den undersökta produkten i frizonerna inom det turkiska tullområdet innan produkten därefter exporterades. Kommissionen behandlade därför denna försäljning som inhemsk försäljning.

(549) Kommissionen noterade vidare att de ytterligare styrkande handlingarna avseende transportkostnaderna för de transaktioner som avsåg försäljning till frizonerna i Turkiet bestod av ett arbetsblad för inhemska fraktkostnader med en enhetsfraktkostnad per zon i Turkiet. Kommissionen noterade att Tatmetal inte lämnade några faktiska redovisningsuppgifter till stöd för fördelningen av fraktkostnaderna på försäljningen till frihandelszonerna. Argumentet avvisades.

(550) När det gäller den tredje punkten om växelkurser uppgav Tatmetal att det för exportförsäljningen rapporterade växelkursen på grundval av det datum då tullförfarandet avslutades (*intac*), medan Tatmetal för den inhemska försäljningen tillämpade den dagliga växelkursen enligt Turkiets centralbank (*TCB*). Tatmetal förklarade att TCB:s köpkurs tillämpades i förteckningen över försäljning i EU och att TCB:s säljkurs tillämpades i förteckningen över inhemsk försäljning.

(551) Kommissionen noterade att Tatmetal medvetet valde att omräkna nettofakturavärdet i turkisk lira med en växelkurs som baserades på datumet då tullförfarandet avslutades (intac). Det var fortfarande oklart varför växelkursen på intac-datumet var lämpligare att använda än växelkursen på fakturadatumet, bortsett från företagets uppgift om att denna metod överensstämde med räkenskaperna. Kommissionen konstaterade att den växelkurs för intac-datumet som rapporterades i förteckningen över försäljning i EU i de flesta fall var högre än den köp- eller säljkurs som, för samma transaktion, gällde på fakturadatumet och som också rapporterades i denna förteckning. Detta ledde till att fakturans värde i bokföringsvalutan blev högre jämfört med när växelkursen enligt Turkiets centralbank tillämpades på försäljning i utländsk valuta på hemmamarknaden. Företaget upplyste kommissionen först under kontrollen på plats om att det inte använde växelkursen på fakturadatumet vid försäljning till icke-närstående kunder i unionen. Detta sena utlämnande av uppgifter hindrade kommissionen från att analysera de inlämnade uppgifterna korrekt och försvårade därmed undersökningen avsevärt.

([121]) Exportförordningen (İhracat Yönetmeliği), Turkiets officiella kungörelseorgan nr 26190 av den 6 juni 2006.
([122]) Turkiets officiella kungörelseorgan nr 18785 av den 15 juni 1985.

(552) Kommissionen noterade vidare att de växelkurser som rapporterades i förteckningen över försäljning i EU och som gällde på inköpsorderdatumet i vissa fall skilde sig från de växelkurser som rapporterades i förteckningen över inhemsk försäljning och som också gällde på inköpsorderdatumet. I denna situation ansåg kommissionen att en konsekvent användning av de månatliga genomsnittliga växelkurserna var lämplig för att korrigera inkonsekvenserna och de felaktigt rapporterade växelkurserna. Kommissionen tillämpade därför tillgängliga uppgifter med avseende på de rapporterade växelkurserna. Tatmetals argument avvisades på dessa grunder.

(553) När det gäller den fjärde punkten om försäljningen till Nordmakedonien förklarade Tatmetal att försäljningsförteckningen kunde ha varit felaktig eller vilseledande för fördelningen efter destination, eftersom den kunde ha återspeglat uppgifter om kundens adress, fakturarelaterade uppgifter, automatiskt tilldelade ERP-adresser eller felaktiga preliminära uppgifter om sändningen. Av detta skäl rapporterade Tatmetal landsuppgifterna på grundval av den officiella tullförteckningen. Tatmetal lämnade in handlingar för att visa att slutdestinationen för den undersökta produkten i de transaktioner som kommissionen hade kartlagt var Grekland och inte Nordmakedonien.

(554) Kommissionen noterade att Tatmetal beslutade att förlita sig på uppgifterna i exporttulldeklarationen. I de ytterligare handlingar som lämnades in hänvisade Tatmetal till leveransvillkoret (cif/cfr Thessaloniki) och till lossningshamnen enligt exporttulldeklarationen (Thessaloniki i Grekland). För de transaktioner som ingick i kommissionens urval var slutdestinationen i samtliga fyra fall Nordmakedonien enligt försäljningsorderbekräftelsen, och/eller var köparens adress belägen i Nordmakedonien, och/eller var köparens adress på fakturan belägen i Nordmakedonien, och i samtliga fyra fall var slutdestinationen i ERP-systemets försäljningsorderposter angiven som Nordmakedonien. Dessutom styrkte Tatmetal inte sitt påstående genom att exempelvis lämna in importdeklarationen, följesedlar eller ett fullständigt konossement eller en fullständig packlista med uppgift om slutdestinationen. Eftersom kommissionen inte kunde bekräfta huruvida slutdestinationen för dessa transaktioner var unionen, uteslöt den dem från förteckningen över försäljning i unionen. Argumentet avvisades. Vid fortsatta kontroller identifierade kommissionen ytterligare en transaktion avseende försäljning till Schweiz. Denna transaktion togs bort från förteckningen över försäljning i unionen.

(555) När det gäller punkt 5 om transportkostnader i förteckningen över försäljning i unionen hävdade Tatmetal att vissa exportrelaterade kostnader inte kunde identifieras direkt i tulldeklarationsformulären. I stället rapporterades dessa kostnader under försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader för exportförsäljning, i kategorin ”övriga” eller under ”huvudkontorsavgifter”. Som svar på skrivelsen enligt artikel 18 genomförde Tatmetal en manuell granskning av den berörda försäljningen för att rapportera de sjöfraktkostnader som saknades och rapporterade de ytterligare kostnaderna för sjöfrakt och hantering.

(556) Kommissionen granskade de inlämnade beräkningarna och arbetsfilerna avseende de saknade exportrelaterade hanteringskostnaderna och sjöfrakten och godtog beräkningen.

(557) Den 15 juli 2026 underrättade kommissionen Tatmetal om att den hade identifierat ytterligare frågor på grundval av vilka den avsåg att tillämpa bestämmelserna i artikel 18 i grundförordningen (*den andra skrivelsen enligt artikel 18*).

(558) Kommissionen påpekade att företaget inte hade lämnat några bevis till stöd för fördelningen av fraktkostnaderna på transaktioner avseende inhemsk försäljning. Under kontrollbesöket hävdade företaget att det inte fanns något samband mellan de fraktkostnader som uppkom på hemmamarknaden och de enskilda transaktionerna. Företaget förklarade hur det använde interna uppgifter för att rapportera fraktkostnaderna för transaktioner avseende inhemsk försäljning. I detta avseende underlät företaget att ge tillgång till de uppgifter som användes för att fastställa de fraktkostnadsbelopp som rapporterats per transaktion och tillhandahöll först den allra sista dagen av kontrollbesöket arbetsbladet för sammanställning av transaktioner avseende inhemsk försäljning, som innehöll de rapporterade justeringarna, inklusive fraktkostnader. Dessutom var de berörda anställda inte tillgängliga för ytterligare klargöranden under kontrollbesöket. Slutligen lämnades det inte in några skriftliga bevis, t.ex. fakturor från transportföretag, trots att sådana uttryckligen hade begärts.

(559) I sina synpunkter hävdade Tatmetal för det första att det inte fanns något i verifieringsrapporten som tydde på att Tatmetal inte hade lämnat de nödvändiga uppgifterna eller att de uppgifter som lämnats inte kunde kontrolleras.

(560) För det andra hävdade företaget att logistikpersonalen, i motsats till vad kommissionen påstod, var tillgänglig per telefon och skulle ha gjort sig tillgänglig personligen om kommissionen hade begärt det.

(561) För det tredje hävdade företaget att det inte fanns några mer specifika bevis än de interna uppgifter som återgavs i förberedelsearket för de rapporterade inhemska försäljningstransaktionerna och som kunde styrka de fraktkostnader som rapporterats för dessa transaktioner.

(562) För det fjärde hävdade Tatmetal att kommissionens förväntan att företaget på eget initiativ och utan att ha ombetts om det skulle ha lämnat ytterligare styrkande bevisning är orimlig och strider mot kommissionens skyldigheter enligt artikel 6.1 i WTO-avtalet om tillämpning av artikel VI i allmänna tull- och handelsavtalet 1994 (*WTO:s antidumpningsavtal*).

(563) För det femte hävdade företaget att kommissionen hade fått masterfilen för inhemska försäljningstransaktioner den första dagen av kontrollbesöket och inte den sista dagen, såsom kommissionen hävdade. Ett annat förberedelseark lämnades in den sista dagen av kontrollbesöket, eftersom det var då kommissionen begärde det.

(564) Slutligen hävdade företaget att uppgifterna om fraktkostnad per enhet i det förberedelseark som lämnades den sista dagen av kontrollbesöket, tillsammans med transporthandlingarna, borde anses utgöra en rimlig metod för att lämna tillräckliga bevis till stöd för de rapporterade justeringarna för inhemsk frakt.

(565) Trots ovanstående lämnade Tatmetal i sina synpunkter på skrivelsen enligt artikel 18 in företagets interna register över fraktkostnader samt fakturor utfärdade för tillhandahållna transporttjänster.

(566) Kommissionen erinrade om att verifieringsrapporten innehåller en redogörelse för verifieringsprocessen. Den innehåller ingen bedömning av graden av samarbetsvilja hos det kontrollerade företaget. I verifieringsrapporten återgavs korrekt de förklaringar som företaget lämnade beträffande fraktkostnaderna för inhemska försäljningstransaktioner, utan några slutsatser om huruvida den bevisning som lämnats var tillräcklig. Att verifieringsrapporten inte angav bristerna i den styrkande bevisning som hade lämnats kan därför inte tolkas som att kommissionen godtog uppgifterna. Kommissionen avvisade följaktligen påståendet i skäl 559.

(567) När det gäller huruvida de uppgifter som användes för att utarbeta svaret på frågeformuläret avseende de inhemska försäljningstransaktionerna och de därmed sammanhängande kostnaderna lämnades i tid samt den berörda personalens tillgänglighet, måste det noteras att företagets generella oförmåga att lämna förklaringar och att styrka de uppgifter som lämnats i andra delar av svaret på frågeformuläret ledde till förseningar i verifieringsprocessen. Följaktligen fick kommissionen möjlighet att granska transaktionerna avseende inhemsk försäljning och exportförsäljning först den allra sista dagen av kontrollbesöket. Kommissionen tvingades därför prioritera och kunde inte granska de lämnade uppgifterna med den detaljnivå som normalt skulle ha varit nödvändig. Logistikpersonalens eventuella tillgänglighet för att delta personligen i kontrollbesöket var därför irrelevant, eftersom kommissionen fick information om den metod som användes för att rapportera inhemska fraktkostnader först den allra sista dagen av kontrollbesöket. Företagets påstående att en masterfil för inhemsk försäljning lämnades den första dagen av kontrollbesöket är felaktigt. Det stämmer att företaget lämnade in flera så kallade masterfiler. Men när det gäller försäljningen lämnade företaget en försäljningsrapport som inte innehöll några uppgifter om fraktkostnader, dvs. den var inte relevant för den aktuella frågan. Argumenten i skälen 560 och 563 avvisades följaktligen.

(568) När det gäller företagets påstående att transportdokument (handlingar som visar att varorna överlämnades till transportören för transport) och ostyrkta fraktkostnader per enhet är en lämplig metod för att styrka de rapporterade fraktkostnaderna för inhemska transaktioner, särskilt eftersom det enligt uppgift inte fanns någon mer specifik tillgänglig bevisning hos företaget, noterade kommissionen att företaget självt hade lämnat in transportfakturor som svar på den andra skrivelsen enligt artikel 18. Detta visar tydligt att företaget hade tillgång till bevis som kunde styrka de inhemska fraktkostnaderna. Företagets påståenden i skälen 561 och 564 avvisades därför.

(569) När det gäller den dokumentation som lämnades som svar på den andra skrivelsen enligt artikel 18 avvisade kommissionen den, eftersom dess riktighet inte kunde kontrolleras i detta skede av förfarandet.

(570) Slutligen höll kommissionen inte med om att den åsidosatte artikel 6.1 i WTO:s antidumpningsavtal när den förväntade sig att företaget på eget initiativ skulle lämna bevis som styrkte de rapporterade fraktkostnaderna. Kommissionen begärde handlingar för ett urval av inhemska försäljningstransaktioner som skulle styrka de rapporterade uppgifterna, såsom produkttyp, kund, destination, förhållande till kunden, försäljningskvantitet och pris samt kostnader som uppkommit för försäljningstransaktionen. Kommissionen begärde uttryckligen handlingar som styrkte de rapporterade fraktkostnaderna. Företaget lämnade emellertid inga sådana handlingar trots att det, såsom förklaras i skälen 565 och 568, uppenbarligen hade tillgång till transportfakturor. Kommissionen avvisade följaktligen påståendet i skäl 562.

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

(571) I punkt 10 i tillkännagivandet om inledande erinrade kommissionen de berörda parterna om att om de vägrade att ge tillgång till eller inte lämnade nödvändiga uppgifter inom tidsfristerna, eller i betydande omfattning hindrade undersökningen, kunde undersökningsresultaten komma att grundas på tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. Kommissionen upprepade vidare konsekvenserna av bristande samarbetsvilja i den skrivelse som den 18 september 2025 skickades till de exporterande producenter som ingick i urvalet angående deras införande i urvalet.

(572) Den 17 juni 2026 underrättade kommissionen Borcelik om att ett antal problem hade uppstått under undersökningen som kunde leda till tillämpning av artikel 18 i grundförordningen.

(573) För det första begärde kommissionen vid fyra tillfällen att företaget skulle lämna in en råbalans: i frågeformuläret, i den första och den andra skrivelsen om ofullständigheter samt i början av kontrollbesöket, då det framkom att den version som företaget hade utarbetat saknade vissa uppgifter. Den råbalans som företaget lämnade efter den fjärde begäran var i ett format som krävde ytterligare bearbetning. Företagets underlåtenhet att lämna den begärda råbalansen i ett korrekt format försenade undersökningen.

(574) För det andra lämnade företaget inte alla de uppgifter som begärdes i tabell G – Resultaträkning. Företaget beslutade först under kontrollbesöket att lämna en uppdelning av valutakursvinster och valutakursförluster i realiserade poster och omräkningsposter. Med tanke på det stora antal konton på vilka valutakursvinster och valutakursförluster hade bokförts kunde kommissionen inte på ett tillfredsställande sätt kontrollera de lämnade uppgifterna.

(575) För det tredje lämnade företaget, trots att det uttryckligen hade ombetts att i god tid före kontrollbesöket lämna eventuella korrigeringar av mindre fel som det upptäckte under förberedelserna inför kontrollbesöket, sådana korrigeringar först den första dagen av kontrollbesöket. Dessutom kunde vissa av de fel som korrigerades i uppgifterna om inhemsk försäljning inte betraktas som mindre fel. Till följd av dessa korrigeringar ökade de fraktkostnader som var knutna till enskilda inhemska försäljningstransaktioner med 250 %.

(576) För det fjärde styrktes fraktkostnaderna knutna till de inhemska försäljningstransaktionerna av bevis (rapporter om sändningar och fraktkostnader hämtade ur företagets bokföring) som företaget hade lämnat endast för en försumbar andel av den inhemska försäljningen, motsvarande mindre än 3 % av de relevanta transaktionerna.

(577) För det femte underrättade företaget inte kommissionen förrän under kontrollbesöket om att det inte hade rapporterat fraktkostnader för transporten av den undersökta produkten mellan fabriken och ett externt lager. Den styrkande bevisning som avses i skäl 576 innehöll inte heller de nödvändiga uppgifterna.

(578) Företaget begärde att bli hört av kommissionens avdelningar och lämnade synpunkter på kommissionens avsikt att tillämpa artikel 18 i grundförordningen när det gäller de frågor som beskrivs i skälen 573–577.

(579) Under hörandet och i sina synpunkter bestred Borcelik kommissionens avsikt att tillämpa tillgängliga uppgifter enligt artikel 18 i grundförordningen och hävdade att Borcelik inte hade hindrat undersökningens gång.

(580) När det gäller den första punkten om råbalansen hävdade Borcelik att råbalansen, som omfattade kostnads- och intäktskonton för hela undersökningsperioden, redan hade lämnats i det ursprungliga svaret på frågeformuläret och att kommissionen således redan hade de uppgifter i ärendeakten som var relevanta för fastställandet av försäljnings- och administrationskostnader samt andra allmänna kostnader. Borcelik tillade att råbalansen för tillgångs- och skuldkonton hade lämnats som svar på den första skrivelsen om ofullständigheter. Efter den andra skrivelsen om ofullständigheter lämnades en fullständig råbalans som omfattade tillgångar, skulder, kostnader och intäkter, och den fullständiga råbalansen lämnades också under kontrollbesöket.

(581) Kommissionen noterade att Borcelik i sina synpunkter på skrivelsen enligt artikel 18 endast redogjorde för hur råbalansen hade lämnats in. Företagets redogörelse bekräftade att råbalansen hade lämnats in i delar och att kommissionen fick en fullständig version först under kontrollbesöket. I detta avseende måste det noteras att svaret på den andra skrivelsen om ofullständigheter skulle lämnas, och också lämnades, i början av kontrollbesöket. Kommissionen ansåg därför att den faktaredogörelse som företaget lämnade i sina synpunkter på skrivelsen enligt artikel 18 bekräftade kommissionens iakttagelser. Dessutom finns det inget i företagets synpunkter som motsäger kommissionens slutsats att den fullständiga råbalansen mottogs först mycket sent i förfarandet, vilket undergrävde analysen av de uppgifter som företaget hade lämnat. Kommissionen bekräftade följaktligen sin slutsats att den sena inlämningen av den fullständiga råbalansen hindrade undersökningen.

(582) När det gäller den andra punkten om uppdelningen av valutakursvinster och valutakursförluster hävdade Borcelik att frågeformuläret i sig inte uttryckligen krävde en uppdelning av dessa kostnader, bortsett från den relevanta tabellen med två separata rader för realiserade vinster och förluster respektive omräkningsvinster och omräkningsförluster. Företaget hävdade dessutom att varken artikel 2.6 i grundförordningen, artikel 2.2.2 i WTO:s antidumpningsavtal eller unionens rättspraxis gör någon åtskillnad mellan realiserade valutakursvinster och valutakursförluster respektive omräkningsvinster och omräkningsförluster. Enligt Borcelik utgjorde därför en uppdelning av valutakursvinster och valutakursförluster i realiserade poster och omräkningsposter inte nödvändiga uppgifter. Borcelik hävdade vidare att om kommissionen ansåg att uppdelningen utgjorde nödvändiga uppgifter borde den ha begärt den i skrivelsen om ofullständigheter. Slutligen bestred företaget kommissionens slutsats att den sena inlämningen av uppdelningen och den bakomliggande bevisningen (huvudböcker) hade hindrat undersökningen, eftersom kommissionen redan genom det ursprungliga svaret på frågeformuläret borde ha varit medveten om det stora antal konton på vilka valutakursvinster och valutakursförluster bokfördes. Borcelik hävdade att det inte var motiverat att använda tillgängliga uppgifter i denna fråga, eftersom huvudböckerna för valutakursvinster och valutakursförluster kunde kontrolleras under kontrollbesöket och samlades in som kontrollunderlag.

(583) Kommissionen noterade att Borcelik inte bestred det faktum att de uppgifter som begärdes i den relevanta tabellen i frågeformuläret, vilken utgör en integrerad del av frågeformuläret, inte hade lämnats. Att kommissionen inte tar upp en viss brist i den skrivelse om ofullständigheter som utfärdades till företaget innebär inte att den ursprungliga begäran om att lämna de berörda uppgifterna blir ogiltig, eftersom denna begäran följer av innehållet i antidumpningsfrågeformuläret. Att företaget dessutom på eget initiativ lämnade in en reviderad version där det delade upp de två kategorierna av valutakursvinster och valutakursförluster strax före kontrollen av de relevanta delarna av svaret på frågeformuläret bekräftade att företaget var medvetet om att uppdelningen utgjorde nödvändiga uppgifter. Kommissionen ansåg vidare att den hade rätt att kontrollera de realiserade valutakursvinsterna och valutakursförlusterna samt omräkningsvinsterna och omräkningsförlusterna för att säkerställa att dessa belopp korrekt hade hänförts till försäljnings- och administrationskostnader samt andra allmänna kostnader på grundval av faktiska uppgifter om produktion och försäljning av den undersökta produktionen. Slutligen var kommissionen visserligen medveten om antalet konton på vilka valutakursvinster och valutakursförluster bokfördes. Den uppdelning som företaget lämnade under kontrollbesöket saknade emellertid koppling till de relevanta kontonas benämningar. Detta innebär att alla antaganden som gjordes på grundval av de uppgifter som lämnades i svaret på frågeformuläret skulle ha varit meningslösa om kommissionen hade grundat sin analys på kontonas benämningar. Kommissionen bekräftade därför sin slutsats att Borceliks uppdelning av valutakursvinster och valutakursförluster i realiserade poster och omräkningsposter först under kontrollbesöket orsakade förseningar i kontrollplanen.

(584) När det gäller den tredje och den fjärde punkten om transportrelaterade kostnader hävdade Borcelik att kommissionens anvisningar om tidsfrister var motstridiga, eftersom skrivelsen inför kontrollbesöket angav att ändringar som lämnades in i början av kontrollbesöket inte automatiskt skulle medföra tillämpning av artikel 18 i grundförordningen. Borcelik hävdade vidare att korrigeringarnas inverkan inte var så betydande och att kommissionen hade misstolkat de uppgifter som samlades in under kontrollbesöket och som enligt företaget endast innehöll exempel på beräkningen av fraktkostnader för inhemsk försäljning. Slutligen hävdade företaget att andra korrigeringar av fel som rapporterades vid samma tidpunkt hade godtagits av kommissionen.

(585) Kommissionen noterade att Borcelik inte bestred det faktum att en reviderad version av de inhemska fraktkostnaderna lämnades först i början av kontrollbesöket. De tidsfrister som meddelades företaget var tydliga. För det första fastställde kommissionen en tidsfrist för korrigeringar av mindre fel som upptäcktes under förberedelserna inför kontrollbesöket. Tidsfristen för dessa korrigeringar fastställdes till ett datum före kontrollbesökets början. Kommissionen angav också att korrigeringar som lämnades efter kontrollbesökets början kunde leda till tillämpning av artikel 18 i grundförordningen. För det andra begärde kommissionen ytterligare uppgifter om inhemsk försäljning som skulle lämnas i början av kontrollbesöket. Kommissionen ansåg dock att denna ytterligare begäran inte gav företaget någon ny möjlighet att lämna ytterligare korrigeringar. Kommissionen vidhöll sin ståndpunkt beträffande allvarlighetsgraden hos de korrigeringar som lämnats. De berörde omkring 60 % av den inhemska försäljningen, och de rapporterade kostnaderna för inhemsk försäljning ökade med 250 %. Övriga korrigeringar godtogs eftersom det rörde sig om mindre korrigeringar som inte i någon betydande utsträckning förändrade bilden av de uppgifter som lämnats. Slutligen ansåg kommissionen att det inte fanns några bevis i ärendeakten till stöd för påståendet att de lämnade uppgifterna om inhemska fraktkostnader endast var ett exempel. För det första presenterade företaget inte uppgifterna som ett exempel under kontrollbesöket. För det andra innehöll det inhämtade utdraget ur företagets register uppgifter för samtliga månader under undersökningsperioden och omfattade flera transportföretag. Det är därför oklart hur ett sådant dataset kan utgöra endast ett urval av de fullständiga uppgifterna om inhemska fraktkostnader. Företagets påstående att den aktuella frågan inte motiverade användning av tillgängliga uppgifter avvisades därför.

(586) Företaget bestred inte kommissionens slutsatser beträffande den femte punkten om rapporteringen av transportkostnader för försäljningskanaler där externa lager användes.

3.5.3. *Normalvärde*

(587) Kommissionen undersökte först huruvida den totala försäljningsvolymen på den hemmamarknaden för varje samarbetsvillig exporterande producent som ingick i urvalet var representativ, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden är representativ om den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden av den likadana produkten till oberoende kunder för varje exporterande producent utgjorde minst 5 % av den exporterande producentens totala exportförsäljningsvolym av den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden. På grundval av detta konstaterades att den totala försäljningen av den likadana produkten på hemmamarknaden för var och en av de exporterande producenter som ingick i urvalet var representativ.

(588) Därefter identifierade kommissionen de produkttyper som såldes på hemmamarknaden och som var identiska eller jämförbara med de produkttyper som såldes för export till unionen för de exporterande producenter som hade representativ försäljning på hemmamarknaden.

(589) Kommissionen undersökte sedan för varje exporterande producent i urvalet huruvida försäljningen på dess hemmamarknad av varje produkttyp som är identisk eller jämförbar med en produkttyp som säljs på export till unionen var representativ, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden av en produkttyp är representativ om den totala försäljningsvolymen av produkttypen i fråga till oberoende kunder på hemmamarknaden under undersökningsperioden motsvarar minst 5 % av den totala exportförsäljningen till unionen av den identiska eller jämförbara produkttypen. För ett fåtal produkttyper som exporterades till unionen under undersökningsperioden konstaterade kommissionen att det antingen inte förekom någon försäljning alls på hemmamarknaden eller att försäljningsvolymen på hemmamarknaden för den produkttypen understeg 5 % och därför inte var representativ.

(590) Därefter fastställde kommissionen andelen lönsam försäljning till oberoende kunder på hemmamarknaden för varje produkttyp under undersökningsperioden, för att avgöra om den kunde använda den faktiska försäljningen på hemmamarknaden för att beräkna normalvärdet, i enlighet med artikel 2.4 i grundförordningen.

(591) Normalvärdet grundas på det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp, oavsett om denna försäljning är lönsam eller inte, om

(a) försäljningsvolymen för produkttypen, vid försäljning till nettopriser som minst motsvarar den beräknade produktionskostnaden, utgör mer än 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, och

(b) det vägda genomsnittliga försäljningspriset för denna produkttyp är lika med eller högre än produktionskostnaden per enhet.

(592) I detta fall utgörs normalvärdet av det vägda genomsnittet av priserna för all försäljning på hemmamarknaden av den produkttypen under undersökningsperioden.

(593) Normalvärdet är det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp för enbart den lönsamma försäljningen på hemmamarknaden av produkttyperna under undersökningsperioden, om

(a) volymen av den lönsamma försäljningen av produkttypen utgör högst 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, eller

(b) det vägda genomsnittliga priset för produkttypen i fråga är lägre än produktionskostnaden per enhet.

(594) Analysen av försäljningen på hemmamarknaden visade att mindre än 30 % av Tatmetals totala försäljning på hemmamarknaden och mindre än 50 % av Borceliks totala försäljning på hemmamarknaden var lönsam och att det vägda genomsnittliga försäljningspriset var högre än produktionskostnaden. Följaktligen beräknades normalvärdet som ett vägt genomsnitt av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden under undersökningsperioden eller som ett vägt genomsnitt av enbart den lönsamma försäljningen.

(595) För de produkttyper för vilka försäljningen totalt sett var lönsam beräknades normalvärdet antingen som ett vägt genomsnitt av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden under undersökningsperioden eller som ett vägt genomsnitt av enbart den lönsamma försäljningen, beroende på volymen av lönsam försäljning.

(596) Om försäljningen av en produkttyp av den likadana produkten vid normal handel var otillräcklig eller om en produkttyp inte såldes i representativa kvantiteter på hemmamarknaden, konstruerade kommissionen normalvärdet i enlighet med artiklarna 2.3 och 2.6 i grundförordningen. För de produkttyper som inte såldes på hemmamarknaden och för vilka det inte fanns några särskilda uppgifter om marknadspriserna för sådana produkttyper som inte såldes av de exporterande producenterna i urvalet på hemmamarknaden, konstruerade kommissionen normalvärdet i enlighet med artiklarna 2.3 och 2.6 i grundförordningen.

(597) Normalvärdet konstruerades genom att följande adderades till den genomsnittliga produktionskostnaden för den likadana produkten för de samarbetsvilliga exporterande producenterna i urvalet under undersökningsperioden:

(a) de vägda genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna samt andra allmänna kostnader som de samarbetsvilliga exporterande producenterna i urvalet hade ådragit sig vid försäljning av den likadana produkten på hemmamarknaden vid normal handel under undersökningsperioden, och

(b) den vägda genomsnittliga vinst som de samarbetsvilliga exporterande producenter som ingick i urvalet gjorde på sin hemmamarknadsförsäljning av den likadana produkten vid normal handel under undersökningsperioden.

(598) För de produkttyper som inte sålts i representativa kvantiteter på hemmamarknaden lade man till de genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnaderna samt vinsten för de transaktioner som skett vid normal handel på hemmamarknaden för dessa produkttyper. Eftersom det inte fanns någon annan källa till försäljningspriser på hemmamarknaden för de produkttyper som inte alls såldes på hemmamarknaden, konstruerades normalvärdet genom att till produktionskostnaden för dessa produkttyper lägga till de vägda genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna samt andra allmänna kostnader och vinst för alla transaktioner som skett vid normal handel på hemmamarknaden.

(599) Med beaktande av kommissionens slutsatser om Borceliks delvis bristande samarbetsvilja använde kommissionen tillgängliga uppgifter för att uppskatta följande delar av försäljnings- och administrationskostnaderna samt andra allmänna kostnader:

— Företagets fraktkostnader för transport av den undersökta produkten mellan fabriken och ett externt lager.

— Det totala värdet av fraktkostnader som inte kunde hänföras till enskilda inhemska försäljningstransaktioner på grund av att det saknades styrkande underlag.

(600) När det gäller fraktkostnaderna avvisade kommissionen fördelningen av fraktkostnader per transaktion. I stället inkluderade kommissionen det totala rapporterade värdet i de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som användes för att fastställa lönsamheten för den inhemska försäljningen.

(601) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet kommenterade Borcelik kommissionens behandling av fraktkostnaderna. Eftersom synpunkterna även rör jämförelsen mellan normalvärdet och exportpriset behandlades de i avsnitt 3.5.5.

(602) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet hävdade Borcelik att kommissionen borde ändra sin fördelning av räntekostnader för exportinriktade lån mellan den inhemska försäljningen och exportförsäljningen. Enligt Borcelik borde kommissionens beslut att inte godta företagets åtskillnad mellan exportinriktade lån och andra lån, som grundade sig på hur lånen användes och på avsaknaden av en mekanism för att knyta dem till export, omprövas. Borcelik hävdade att eftersom det förhållandet att det fanns ett exportåtagande i sig var tillräckligt för att kommissionen i subventionsundersökningar ([123]) skulle betrakta exportinriktade lån som exportsubventioner, borde kommissionen tillämpa samma princip i det aktuella fallet för att avgöra om räntekostnaderna för sådana lån skulle fördelas enbart på exportförsäljningen eller på all försäljning. Företaget upprepade sitt påstående i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att frågan inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och att företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(603) Kommissionen undersökte påståendet. Kommissionen framhöll att dess beslut att fördela räntekostnader med anknytning till exportinriktade lån grundade sig på omständigheterna i det aktuella fallet. I den aktuella undersökningen bedömde kommissionen om kostnaderna för de exportinriktade lånen skulle fördelas enbart på exportförsäljningen. Vid kontrollbesöket på plats konstaterades att företaget måste åta sig att exportera för att beviljas ett exportinriktat lån och att det fanns ett system genom vilket banken följde upp om åtagandet fullgjordes. Det fanns emellertid inga belägg i akten för att de medel som erhållits genom ett exportinriktat lån måste användas, eller faktiskt användes, uteslutande för att täcka kostnader med anknytning till exportförsäljningen, exempelvis genom att lånets användning direkt knöts till inköp av råvaror som endast skulle användas vid produktionen av färdiga produkter avsedda för export. Företaget lade inte heller fram några sådana belägg i sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter. Påståendet avvisades därför.

(604) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Borcelik att kommissionen hade dubbelräknat FoU-utgifterna. I detta avseende upprepade företaget sin redogörelse för hur FoU-utgifterna hade redovisats. Företaget hävdade också att de intäkter som erhållits genom subventioner med anknytning till dessa FoU-utgifter borde beaktas.

(605) Kommissionen undersökte påståendet och kontrollerade särskilt om förklaringarna avseende redovisningen av FoU-utgifterna överensstämde med företagets råbalans. Kommissionen konstaterade att avskrivningarna av FoU-utgifter faktiskt ingick i försäljningskostnaderna samt i försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnader. Om FoU-utgifter som uppkommit under undersökningsperioden inkluderades vid fastställandet av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader skulle dessa kostnader således beaktas två gånger. Kommissionen korrigerade sin beräkning och använde den reviderade procentandelen vid beräkningen av dumpningsmarginalen.

([123]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2021/823 av den 20 maj 2021 om införande av en slutgiltig utjämningstull på import av viss regnbåge med ursprung i Republiken Turkiet efter en översyn vid giltighetstidens utgång i enlighet med artikel 18 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/1037 (EUT L 183, 25.5.2021, s. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), skälen 79 och 85.

(606) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade Borcelik att kommissionen hade tagit bort intäkter från försäljning av skrot och intäkter från försenade betalningar från försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader och i stället inkluderat båda posterna i den totala försäljningen. Vid beräkningen av andelen försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader använde kommissionen emellertid endast den omsättning som härrörde från försäljningen av den undersökta produkten och underlät att inkludera den omsättning som härrörde från de två ovannämnda intäktsposterna. Borcelik begärde att kommissionen skulle korrigera detta beräkningsfel. Företaget upprepade sitt påstående i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och återigen i sina synpunkter på det andra ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att frågan inte omfattades av något av dessa ytterligare slutliga utlämnanden och företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av respektive ytterligare slutligt utlämnande.

(607) Kommissionens metod var avsiktlig och berodde inte på något fel. I frågeformuläret hade kommissionen uttryckligen begärt att de exporterande producenterna skulle redovisa olika typer av intäkter under kategorin omsättning i stället för bland underkategorierna för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader. Av instruktionerna framgick dessutom att intäkter som inte härrörde från försäljning av den undersökta produkten eller andra färdiga produkter inte skulle hänföras till den totala försäljningen inom respektive produktkategori. Intäkter från försäljning av skrot och från försenade betalningar skulle därför inte användas som nämnare vid beräkningen av försäljnings- och administrationskostnaderna och de andra allmänna kostnaderna i procent. Företaget bortsåg emellertid från de ovannämnda instruktionerna och redovisade de aktuella intäktsposterna bland försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader. Kommissionen tog därför bort de två intäktsposterna från dessa kostnader och beaktade dem inte när den fastställde omsättningsvärdet för beräkningen av andelen försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader. Påståendet avvisades därför.

(608) När det gäller fraktkostnaderna mellan fabriken och lagret använde kommissionen uppgifterna om var dessa lager var belägna och uppskattade den genomsnittliga fraktkostnaden per enhet på grundval av de fraktkostnader som företaget rapporterat per transaktion. Uppgifterna om dessa kostnader var de bästa tillgängliga uppgifterna i ärendehandlingarna för att uppskatta de saknade fraktkostnaderna, trots att kommissionen hade avvisat fördelningen. Även om de underliggande uppgifterna var bristfälliga och sammantaget inte helt tillförlitliga skulle försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnader ha underskattats om transportkostnaden mellan fabriken och de externa lagren inte hade uppskattats.

(609) Såsom närmare anges i skälen 574 och 581 konstaterade kommissionen brister i de uppgifter om valutavinster och valutaförluster som företaget lämnat. Även om uppgifterna lämnades med betydande försening drog kommissionen slutsatsen att de var tillräckligt detaljerade för att kunna fastställa ett tillförlitligt värde för realiserade valutavinster och valutaförluster som skulle inkluderas i försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnader.

(610) Borcelik köpte varmvalsade band, den viktigaste råvaran vid tillverkningen av kallvalsade platta produkter av stål, delvis från en närstående leverantör, AMFCE. Kommissionen undersökte därför om dessa inköp gjordes till marknadsmässiga priser. Kommissionen jämförde AMFCE:s försäljningspriser till icke-närstående kunder för relevanta stålsorter med försäljningspriserna till Borcelik i handelsledet fritt fabrik. Kommissionen konstaterade att AMFCE sålde varmvalsade band av relevanta stålsorter till icke-närstående kunder till högre priser än de som togs ut vid försäljningen till Borcelik för jämförbara stålsorter. Följaktligen justerade kommissionen den av Borcelik rapporterade kostnaden för varmvalsade band till en marknadsmässig nivå. Detta ledde till en ökning av produktionskostnaden med 1,8 %.

(611) Den justerade produktionskostnaden användes för den lönsamhetsanalys av den inhemska försäljningen som beskrivs i skäl 590 samt för att konstruera normalvärdet på det sätt som beskrivs i skälen 597 och 598.

(612) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet hävdade Borcelik att företaget inte kunde kontrollera om beräkningen var korrekt, eftersom kommissionen inte hade lämnat några uppgifter om hur den kommit fram till det aktuella värdet, utöver själva värdet och en förklaring till varför AMFCE påstås ha motsatt sig att dessa uppgifter lämnades ut. Enligt Borcelik skulle detta hindra företaget från att utöva sin rätt till försvar och utgöra ett åsidosättande av artikel 19.2 i grundförordningen.

(613) Borcelik hävdade också att andra uppgifter i akten om genomsnittliga inköpspriser från ArcelorMittal-gruppen, trots att företaget saknade möjlighet att kontrollera beräkningen, föreföll stå i strid med kommissionens slutsats i fråga om analysen av huruvida transaktionerna skett på affärsmässiga villkor.

(614) Slutligen hävdade Borcelik att genomsnittsjämförelser över en period på ett år eller längre kanske inte är lämpliga för att avgöra om transaktioner sker på affärsmässiga villkor, med tanke på de betydande prisfluktuationerna på råvarumarknaderna. Enligt företaget borde prisjämförelsen i stället göras på samma marknad, dvs. i Turkiet. Mot denna bakgrund begärde Borcelik att kommissionen skulle klargöra (1) om prisjämförelsen i analysen av huruvida transaktionerna skett på affärsmässiga villkor baserades på ett genomsnitt för hela undersökningsperioden eller inte, (2) var AMFCE:s kunder var belägna och (3) dessa kunders försäljningsvolymer.

(615) Företaget upprepade de påståenden som anges i skälen 612–614 i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att dessa frågor inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(616) Kommissionen förklarade i det företagsspecifika slutliga utlämnandet av uppgifter den metod som använts för att bedöma huruvida Borcelik köpte varmvalsat bandstål från AMFCE till marknadspris. Kommissionen samlade in en fullständig förteckning över transaktioner avseende AMFCE:s försäljning av varmvalsat bandstål till alla sina kunder under dubbelkontrollen på distans. Kommissionen identifierade därefter stålsorter som hade sålts i icke försumbara kvantiteter både till Borcelik och till icke-närstående kunder. Kommissionen jämförde det vägda genomsnittliga priset för dessa stålsorter när de såldes till icke-närstående kunder och till Borcelik. Kommissionen lämnade visserligen inte ut de underliggande uppgifterna eller de beräkningar som gjorts utifrån dessa uppgifter. Som redan förklarats berodde detta på AMFCE:s invändningar med avseende på konfidentialitet. Gruppens begränsade samarbete i denna fråga, trots att Borcelik och AMFCE var närstående genom en gemensam aktieägare, begränsade kommissionens möjligheter att lämna ut de fullständiga underliggande uppgifterna och beräkningarna. Gruppen kan inte å ena sidan hindra en enhet från att få tillgång till en annan enhets uppgifter och å andra sidan åberopa sitt eget agerande för att hävda att kommissionen har hindrat den från att utöva sin rätt till försvar.

(617) När det gäller det påstående som anges i skäl 613 konstaterade kommissionen att företaget hade använt en helt irrelevant uppsättning uppgifter för sin analys. Borcelik delade först in det inköpta varmvalsade bandstålet i tre kategorier. Därefter jämförde Borcelik de priser som betalades till icke-närstående leverantörer och till AMFCE. Kommissionen konstaterade för det första att företagets kategorisering inte gjorde det möjligt att dra några rimliga slutsatser. Borcelik hade nämligen placerat 50 % av de stålsorter som köpts från AMFCE i kategorin ”övriga”, vilket omöjliggjorde en detaljerad jämförelse mellan likvärdiga produkter. För det andra måste leverantörens försäljningspriser granskas för att avgöra om priserna som betalades till en närstående leverantör var marknadsmässiga. En jämförelse mellan de inköpspriser som Borcelik betalade till icke-närstående leverantörer respektive AMFCE var därför irrelevant för detta ändamål.

(618) När det gäller Borceliks påståenden i skäl 614 konstaterade kommissionen att företaget inte hade lagt fram några belägg för de påstådda prisfluktuationerna på råvarumarknaderna. Uppgifter som samlats in från Borcelik och AMFCE visade dessutom att de relevanta inköpen och försäljningarna inte var koncentrerade till vissa månader eller kvartal, utan var jämnt fördelade över hela undersökningsperioden. Kommissionen genomförde analysen på grundval av vägda genomsnitt för hela undersökningsperioden och beaktade AMFCE:s icke-närstående kunder, oavsett var dessa var belägna. Bland de icke-närstående kunderna fanns både kunder till vilka AMFCE sålde mindre volymer än till Borcelik och kunder till vilka AMFCE sålde jämförbara eller större volymer. Kommissionen ansåg därför att analysen inte påverkades av de kvantiteter som AMFCE sålde till enskilda kunder.

(619) Mot bakgrund av de överväganden som anges i skälen 616–618 avvisades följaktligen Borceliks påståenden i skälen 612–614.

(620) Mot bakgrund av kommissionens slutsatser om Tatmetals delvis bristande samarbetsvilja använde kommissionen tillgängliga uppgifter för att uppskatta det totala värdet av de fraktkostnader som ingick i försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnader och som inte kunde hänföras till enskilda inhemska försäljningstransaktioner på grund av avsaknad av styrkande underlag.

(621) Mot bakgrund av de omständigheter som anges i skäl 558 avvisade kommissionen fördelningen av fraktkostnader per transaktion i förteckningen över inhemska försäljningar. I stället inkluderade kommissionen det totala rapporterade värdet i de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som användes för att fastställa lönsamheten för den inhemska försäljningen.

(622) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter begärde Tatmetal att kommissionen skulle lägga till försäljningen till frihandelszonerna i Turkiet till den totala försäljningen av den undersökta produkten på hemmamarknaden till oberoende kunder, i syfte att fastställa lönsamheten för den inhemska försäljningen, inklusive försäljningen till frihandelszonerna.

(623) Kommissionen undersökte begäran och godtog att de relevanta försäljningsbeloppen avseende frihandelszonerna skulle inkluderas vid fastställandet av lönsamheten på hemmamarknaden. Begäran godtogs.

(624) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet lämnade Tatmetal dessutom flera synpunkter på fastställandet av lönsamheten för den inhemska försäljningen. Med hänsyn till synpunkternas känsliga karaktär, eftersom de avsåg justeringar på nivån för enskilda räkenskaper, besvarade kommissionen dem i ett separat utlämnande av uppgifter till företaget. Synpunkterna avseende valutavinster och valutaförluster godtogs delvis. Synpunkterna avseende extraordinära intäkter och förluster samt en reviderad justering för avräkning av skrot avvisades. Synpunkten avseende inflationsjusteringen avvisades, och kommissionen reviderade det underliggande värdet.

(625) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter motsatte sig Tatmetal kommissionens användning av uppgifter för första halvåret 2024 avseende inflationsjusteringen från råbalansen som en uppskattning för första halvåret 2025. Tatmetal anförde att Turkiets allmänna cirkulär nr 582 ([124]) om lagen om skatteförfaranden föreskrev att inga inflationsjusteringar skulle göras under den första, andra och tredje preliminära skatteperioden under räkenskapsåret 2025. Tatmetal hänvisade vidare till lag nr 7571 ([125]), som bekräftade bestämmelserna i det ovannämnda cirkuläret. Tatmetal begärde att kommissionen skulle undanta inflationsjusteringen för första halvåret 2024.

(626) Kommissionen fann att påståendet var välgrundat och reviderade följaktligen Tatmetals dumpningsmarginal.

(627) Tatmetal upprepade dessutom sina påståenden avseende övriga intäkter och värderingen till månadens slutkurs, trots att sakfrågorna inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, utan endast beräkningsformlerna gjorde det. Företaget framförde även en ny synpunkt avseende de finansiella intäkterna i tabell G – Räkenskaper, trots att företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter.

3.5.4. *Exportpris*

(628) Exportförsäljningen till unionen från de exporterande producenter som ingick i urvalet skedde antingen direkt till oberoende kunder eller via närstående företag som fungerade som importörer.

(629) För de exporterande producenter som exporterade den berörda produkten direkt till oberoende kunder i unionen var exportpriset det pris som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten vid försäljning på export till unionen, i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen.

(630) För de exporterande producenter som exporterade den berörda produkten till unionen via närstående företag som fungerade som importörer fastställdes exportpriset på grundval av det pris till vilket de importerade produkterna första gången såldes vidare till oberoende kunder i unionen, i enlighet med artikel 2.9 i grundförordningen. I detta fall gjordes justeringar av priset för alla omkostnader som hade tillkommit mellan importen och återförsäljningen, inbegripet försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt förväntad vinst. Kommissionen förlitade sig på de faktiska försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som rapporterats av de närstående importörerna. När det gäller vinsten förlitade sig kommissionen, eftersom inga icke-närstående importörer samarbetade i denna undersökning, på den vinst som fastställts för en icke-närstående importör i en antidumpningsundersökning beträffande import av kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Kina och Ryska federationen, dvs. 2 % ([126]), vilket också användes i den nyligen genomförda undersökningen av *varmvalsade platta produkter av stål* ([127]).

([124]) Turkiets officiella kungörelseorgan av den 15 februari 2025, nr 32814.

([125]) Turkiets officiella kungörelseorgan av den 25 december 2025, nr 33118.

([126]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2016/1328 av den 29 juli 2016 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och slutgiltigt uttag av den preliminära tull som införts på import av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Folkrepubliken Kina och Ryska federationen (EUT L 210, 4.8.2016, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Genomförandeförordning (EU) 2025/1919, skäl 114.

(631) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Tatmetal att kreditnoterna i förteckningen över försäljning i unionen redan hade omräknats till turkisk lira innan kommissionen utförde en valutaomräkning och att kommissionen därför hade räknat om kreditlinornas värden två gånger.

(632) Kommissionen granskade den styrkande bevisning som Tatmetal hade lämnat in och konstaterade att Tatmetal, i motsats till vad företaget hävdade, endast hade räknat om en kreditnota till turkiska lira i förteckningen över försäljning i unionen. Valutan för de återstående kreditnoterna var mycket riktigt euro, och kommissionen tillämpade omräkningsformeln för att beräkna fakturornas nettovärde. Kommissionen konstaterade dessutom att det fanns inkonsekvenser i de värden i euro som angavs för kreditnoterna i den ytterligare bevisning som lämnats in. Kommissionen korrigerade därför värdet på kreditnoterna i förteckningen över försäljning i unionen. Argumentet godtogs delvis.

(633) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter invände Tatmetal mot kommissionens behandling av kreditnoter i förteckningen över EU-försäljningen och hänvisade till ett dokument avseende faktureringsjusteringar som hade lämnats in tillsammans med svaret på frågeformuläret. Tatmetal begärde att samtliga rapporterade kreditnoter skulle behandlas i turkiska lira.

(634) Kommissionen jämförde numren på kreditnoterna med uppgifterna i dokumentet avseende faktureringsjusteringar. Kommissionen matchade de tillhörande försäljningsfakturorna i det nämnda dokumentet mot samtliga uppgifter i förteckningen över försäljningen, vilka hade samlats in under kontrollbesöket, och drog slutsatsen att kreditnoternas belopp hade rapporterats i euro, inte i turkiska lira. Argumentet avvisades.

(635) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Tatmetal att kommissionen hade gjort ett fel vid beräkningen av cif-värdet för transaktioner enligt incotermerna fca, fob och cfr. Tatmetal begärde att kommissionen skulle uppdatera beräkningsformeln.

(636) Kommissionen undersökte invändningen och lade till de relevanta beloppen för att fastställa cif-värdet i förteckningen över försäljning i unionen. Enhetsbeloppen för sjöfrakt samt hanterings- och lastningskostnader fastställdes på grundval av svaret på skrivelsen enligt artikel 18. Begäran godtogs.

(637) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade Tatmetal ett skrivfel i cif-värdena för ett begränsat antal fca-transaktioner.

(638) Kommissionen korrigerade cif-värdena och avdragsbeloppen för de berörda transaktionerna. Ändringen var försumbar. Argumentet godtogs.

3.5.5. *Jämförelse*

(639) Enligt artikel 2.10 i grundförordningen ska kommissionen göra en rättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset i samma handelsled och hänsyn ska tas till olikheter i faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet. I det aktuella fallet valde kommissionen att jämföra normalvärdet och exportpriset fritt fabrik för de exporterande producenter som ingick i urvalet. Såsom förklaras närmare nedan justerades i tillämpliga fall normalvärdet och exportpriset för att i) återföra dem till handelsledet fritt fabrik, och ii) ta hänsyn till olikheter i faktorer som påstods, och visades, påverka priserna och prisernas jämförbarhet.

3.5.5.1. Justeringar av normalvärdet

(640) Såsom förklaras i skäl 639 fastställdes normalvärdet fritt fabrik med hjälp av produktionskostnaderna samt belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader och vinst, vilka ansågs skäliga för det handelsledet. Justeringar gjordes i enlighet med artikel 2.10 för växelkurser, transport-, försäkrings-, hanterings- och lastningskostnader och därmed sammanhängande kostnader, förpackningskostnader, rabatter och avdrag, kreditkostnader samt säkerheter och garantier som lämnats till oberoende inhemska kunder.

(641) Båda de turkiska exporterande producenterna begärde en justering för tullrestitution enligt artikel 2.10 b i grundförordningen avseende importtullen på varmvalsat bandstål. Borcelik och Tatmetal hävdade att importtullar måste betalas för importerade material och att produktionskostnaden för inhemsk försäljning är högre än för exportförsäljning, som inte medför denna ytterligare kostnad för importtull.

(642) I Turkiet tas importtull ut på varmvalsat bandstål, som är en insatsvara vid tillverkningen av kallvalsade platta produkter av stål. Enligt förfarandet för aktiv förädling är inhemska producenter dock befriade från att betala denna tull om det importerade varmvalsade bandstålet används för att producera färdiga produkter som slutligen exporteras. De två exportörer som ingick i urvalet lade inte fram bevisning för betalning av importtullen under undersökningsperioden som skulle motivera en justering i syfte att göra en rättvis jämförelse. Tvärtom visade de lämnade uppgifterna att de hade fullgjort det exportåtagande som var kopplat till varje tillstånd för aktiv förädling. Av detta skäl ansågs påståendet vara ogrundat och avvisades därför.

(643) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade Borcelik att kommissionen tog bort den provision som betalats till en närstående handlare på hemmamarknaden från de justeringar som rapporterats för den inhemska försäljningen till närstående och icke-närstående kunder. Kommissionen underlät dock att ta bort samma provision som rapporterats som intäkter från den närstående handlarens återförsäljning till inhemska icke-närstående kunder.

(644) Kommissionen undersökte påståendet och fann att den provision som togs emot av den närstående handlaren till följd av ett skrivfel inte togs bort från de justeringar som rapporterades för den inhemska handlarens återförsäljning till icke-närstående kunder på hemmamarknaden. Kommissionen korrigerade felet.

(645) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Borcelik att kommissionen hade tillämpat ett inkonsekvent tillvägagångssätt genom att ta bort de rapporterade kreditkostnaderna från den inhemska försäljningen, medan kommissionen för försäljningen till unionen bortsåg från de rapporterade kreditkostnaderna men ändå inkluderade ett omberäknat belopp baserat på de rapporterade betalningsvillkoren. Enligt Borcelik bör samma metod användas för all försäljning eftersom betalningsvillkoren var desamma på båda marknaderna.

(646) Kommissionen delade inte den uppfattningen. Företaget hävdade att det tillämpade samma betalningsvillkor för försäljning på hemmamarknaden och unionsmarknaden. Undersökningen visade dock att de betalningsmetoder som användes för försäljningen till unionen i stor utsträckning inte gjorde det möjligt att driva in betalningar på samma sätt som på hemmamarknaden. Kommissionen fann dock att betalningsmetoderna för exportförsäljning via en specifik inhemsk handlare liknade de som användes på hemmamarknaden. För motsvarande transaktioner tog kommissionen därför bort justeringen för kreditkostnader från försäljningen till icke-närstående kunder i unionen. Företaget informerades om de konfidentiella uppgifterna i ovanstående analys i det företagsspecifika utlämnandet av uppgifter.

(647) I sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade Borcelik att kommissionen hade tillämpat en inkonsekvent metod genom att avslå kreditkostnaden för den inhemska försäljningen men godta den för försäljningen till unionen, med undantag för försäljning via en icke-närstående inhemsk handlare. Företaget instämde i att de avtalade betalningsvillkoren påverkar prissättningen, men ifrågasatte kommissionens behandling av den rapporterade kreditkostnaden utifrån betalningssätten, det vill säga hur fakturorna slutligen betalas.

(648) Kommissionen klargjorde att vissa betalningssätt, särskilt när de tillämpas konsekvent och är kända när betalningsvillkoren avtalas, faktiskt kan innebära att den kommersiella kredit som tillhandahålls inte påverkar försäljningspriset. Kommissionen ansåg exempelvis att när återkommande kunder har ett löpande konto hos en leverantör och reglerar sina utestående skulder genom enstaka klumpsummor i stället för att betala varje faktura i dess helhet på respektive förfallodag, utgör de avtalade betalningsvillkoren inte någon grund för leverantörens prissättning. Påståendet avvisades därför.

(649) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter ifrågasatte Borcelik kommissionens behandling av transportrelaterade kostnader, vilka omfattade direkta transportkostnader och transportkostnader mellan Borceliks fabrik och (icke-närstående) lagerlokaler. Konkret hävdade Borcelik att direkta transportkostnader borde dras av från det inhemska försäljningspriset och tas bort från de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som användes vid undersökningen av om försäljningen skett vid normal handel.

(650) Borcelik hävdade också att kommissionens inkludering av fraktkostnaden från fabriken till externa lager i den inhemska försäljningen var oförenlig med kommissionens tidigare praxis. Enligt denna praxis kunde transportkostnader till ett lager, åtminstone vid inhemsk försäljning, inte dras av som en justering enligt artikel 2.10 e i grundförordningen, oavsett om lagret tillhörde en närstående eller en icke-närstående part ([128]). Enligt Borcelik skulle detta också innebära att kommissionen inte kunde ha tillämpat tillgängliga uppgifter om dessa utgifter, eftersom de inte behövde rapporteras över huvud taget.

(651) Borcelik hävdade även att fraktkostnaderna för transport till hyrda lager inte borde läggas till försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnader som en transportrelaterad kostnad.

(652) Företaget upprepade de påståenden som anges i skälen 649–651 i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att dessa frågor inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(653) När det gäller bokföringen av kostnaderna för frakt mellan fabriken och hyrda lager noterade kommissionen inledningsvis att företaget varken hade angett det kontonummer under vilket kostnaderna påstods ha bokförts i den inlämnade kontoplanen eller i råbalansen. Såsom diskuteras i skälen 573, 580 och 581 underlät företaget att lämna in en fullständig råbalans trots flera begäranden om detta. Efter företagets synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter förefaller det som om även den version som slutligen mottogs under kontrollbesöket på plats fortfarande utelämnade vissa konton. Kommissionen granskade dessutom företagets rapport från kostnadsredovisningen och konstaterade att fraktkostnaderna, även om företaget inte behandlade dem som försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader, inte heller hade bokförts som en del av produktionskostnaden. Kommissionen bekräftade därför att det var lämpligt att inkludera fraktkostnaden bland försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader för att fånga upp samtliga kostnader som bidrog till den totala kostnaden för produktion och försäljning av den undersökta produkten och därmed korrekt återspegla kostnaderna vid undersökningen av om försäljningen skett vid normal handel. Även om interna transportkostnader (mellan producentens olika lager) inte får dras av vid återräkning av vare sig exportpriset eller normalvärdet till nivån fritt fabrik, eftersom de hör till det handelsledet, utgör de, så länge de hänför sig till den inhemska försäljningen, fortfarande kostnader som avser ”exportörens eller producentens tillverkning och försäljning av den likadana produkten vid normal handel”, i den mening som avses i artikel 2.6 i grundförordningen. Påståendena i skälen 649–651 avvisades därför.

(654) Slutligen hävdade Borcelik och Tatmetal att kommissionen hade åsidosatt skyldigheten enligt artikel 2.10 i grundförordningen att göra en rättvis jämförelse i samma handelsled, eftersom inkluderingen av transportkostnader i försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader, och därmed i normalvärdet, ledde till ett normalvärde som inte motsvarade nivån fritt fabrik, medan exportpriset inte omfattade sådana kostnader och därför motsvarade nivån fritt fabrik. Tatmetal föreslog att kommissionen återinförde den inhemska fraktkostnaden i förteckningen över inhemska försäljningar och bibehöll försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnader på nivån fritt fabrik.

(655) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet hävdade Tatmetal också att om kommissionen vidhöll att de inhemska fraktvärden som Tatmetal hade beräknat var olämpliga att använda, borde kommissionen inte fördela summan av dessa värden på de inhemska fraktkostnaderna i den beräknade kostnadsuppbyggnaden för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader. Tatmetal begärde att kommissionen helt skulle bortse från Tatmetals beräkningar av de inhemska fraktkostnaderna och i stället fördela det totala beloppet för inhemska transportkostnader, som fastställts utifrån Tatmetals råbalans, på grundval av omsättningen i tabell G – Resultaträkning.

(656) Kommissionen undersökte Borceliks påstående i skäl 654. För ett litet antal transaktioner styrktes fraktkostnaderna med tillräcklig bevisning. Leveransvillkoren för enskilda transaktioner kontrollerades också korrekt. Kommissionen fastställde därför den lägsta faktiska fraktkostnaden per enhet på grundval av de kontrollerade uppgifterna och tillämpade denna fraktkostnad på samtliga transaktioner där varorna hade levererats till kunden. Kommissionen ansåg att eftersom denna justering gjordes enligt artikel 18 i grundförordningen säkerställde användningen av den lägsta fraktkostnaden per enhet att företagets dumpningsbeteende inte underskattades till följd av dess bristande samarbete i denna fråga. Närmare uppgifter om denna översyn lämnades till företaget i ett företagsspecifikt meddelande av uppgifter.

([128]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2021/2012 av den 17 november 2021 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och slutgiltigt uttag av den provisoriska tull som införts på import av kallvalsade platta produkter av rostfritt stål med ursprung i Indien och Indonesien (EUT L 410, 18.11.2021, s. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), skäl 83. Panelrapport, *European Union – Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia*, WT/DS616/R, punkt 7.584.

(657) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter hänvisade Borcelik till bestämmelserna i artikel 18.3 i grundförordningen och hävdade att kommissionen, eftersom den redan hade använt de uppgifter som lämnats i en bilaga till svaret på frågeformuläret och i en kontrollhandling, borde ha använt dessa uppgifter på ett sådant sätt att en mer exakt fraktkostnad per enhet kunde fastställas. Borcelik anförde i detta avseende att den fraktkostnad per enhet som kommissionen använde var för låg. Företaget påpekade att den enkla genomsnittliga fraktkostnad per enhet som kunde utläsas av bilagan till svaret på frågeformuläret eller av kontrollhandlingen var betydligt högre. Företaget framhöll även intervallet för de fraktkostnader per enhet som angetts i bilagan till svaret på frågeformuläret.

(658) Dessutom påpekade företaget att normalvärdet inte fastställdes på nivån fritt fabrik, eftersom endast en del av de uppkomna transportkostnaderna fördelades och det återstående beloppet inkluderades i de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som användes vid testet av om försäljningen skett vid normal handel.

(659) Kommissionen noterade att företaget inte hade förklarat varför ett enkelt genomsnitt som fastställts på grundval av uppgifterna i en kontrollhandling, som redan hade konstaterats innehålla uppenbara brister eftersom den endast innehöll transportkostnader för en försumbar andel av samtliga inhemska försäljningstransaktioner, skulle vara lämpligare än den metod som kommissionen tillämpade. För det första valde kommissionen, såsom förklaras i skäl 656, den lägsta kostnaden per enhet för att säkerställa att företagets dumpningsbeteende inte underskattades i en situation där företaget inte samarbetade i denna fråga. För det andra kunde, med tanke på hur ofullständig leveransrapporten i kontrollhandlingen var (den omfattade mindre än 3 % av de relevanta inhemska försäljningstransaktionerna, se även skäl 576), en enkel genomsnittlig kostnad per enhet inte anses vara lämpligare eller mer representativ för de faktiska fraktkostnaderna än den metod som kommissionen använde. Bilagan till svaret på frågeformuläret innehöll en prislista över transporttjänster och användes faktiskt för att uppskatta fraktkostnaden mellan fabriken och ett lager (för närmare uppgifter, se skälen 577, 599, 608 och 649–653), eftersom den utgjorde den bästa tillgängliga uppskattningen. Bilagan kontrollerades emellertid inte direkt, eftersom företaget under kontrollbesöket på plats förklarade att det använde den leveransrapport som samlats in som den ovan nämnda kontrollhandlingen. De fraktpriser per enhet som angavs i prislistan började på en nivå som var högre än den lägsta fraktkostnad per enhet som kommissionen identifierat i leveransrapporten. Detta tyder på att bilagan i sig kan ha varit ofullständig eller inte återspeglade de priser som faktiskt betalats för transporttjänsterna. Kommissionen avvisade detta påstående.

(660) Vad gäller påståendet att normalvärdet inte hade fastställts på nivån fritt fabrik fann kommissionen att påståendet var välgrundat och reviderade dumpningsmarginalen i enlighet därmed.

(661) När det gäller Tatmetal upprepade kommissionen att ingen bevisning hade lämnats in för att styrka de inhemska fraktkostnaderna för varje enskild transaktion. Kommissionen konstaterade vidare att leveransadressen eller upphämtningsadressen inte registrerades i bokföringssystemet, vilket gjorde det omöjligt att spåra destinationen för den inhemska försäljning som rapporterats som levererad till kunden. Kommissionen ansåg emellertid att eftersom denna justering gjordes med stöd av artikel 18 i grundförordningen, utgjorde användningen av den lägsta rimliga enhetsfraktkostnaden, i detta fall för Kocaeli-området, en lämplig uppskattning av fraktkostnaderna för att fastställa normalvärdet fritt fabrik. Argumentet godtogs delvis.

(662) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter påpekade Tatmetal att normalvärdet, genom att endast en del av de uppkomna transportkostnaderna fördelades och det återstående beloppet inkluderades i försäljnings- och administrationskostnaderna och de andra allmänna kostnader som användes vid testet av om försäljningen skett vid normal handel, inte fastställdes på nivån fritt fabrik.

(663) Kommissionen fann att påståendet var välgrundat och reviderade dumpningsmarginalen i enlighet därmed.

(664) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter anförde Tatmetal att ett fel hade uppstått vid fördelningen av fraktkostnaderna för inhemsk försäljning som levererats till kunder. Tatmetal begärde att kommissionen skulle rätta till felet.

(665) Efter att ha analyserat Tatmetals påstående reviderade kommissionen uppgifterna avseende den inhemska försäljningen och uppdaterade tabell G – Räkenskaper i enlighet därmed.

3.5.5.2. Justeringar av exportpriset

(666) För att få fram exportpriset fritt fabrik gjordes justeringar för frakt-, försäkrings-, hanterings- och lastningskostnader samt därmed sammanhängande kostnader.

(667) Justeringar gjordes för följande faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet: förpackningskostnader, kreditkostnader och bankkostnader.

(668) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter anförde Borcelik att kommissionen felaktigt hade reviderat den räntesats som användes för att fastställa kreditkostnaden för Bamesa Otels återförsäljning av den undersökta produkten till icke-närstående kunder i unionen.

(669) Kommissionen undersökte påståendet. Vid revideringen av räntesatsen i enlighet med vad som hade överenskommits med företaget gjorde kommissionen ett skrivfel. Kommissionen rättade felet och reviderade kreditkostnadens nivå vid beräkningen av dumpningsmarginalen.

(670) När det gäller Tatmetal tillämpade kommissionen, på grund av de betydande inkonsekvenserna i de valutakurser som rapporterats i förteckningen över inhemsk försäljning och förteckningen över försäljning till unionen, såsom beskrivs i skälen 551–553, tillgängliga uppgifter. Kommissionen ersatte de rapporterade dagliga växelkurserna med de månatliga växelkurser som anges i antidumpningsfrågeformuläret för exporterande producenter.

(671) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter anförde Tatmetal att kommissionen vid korrigeringen av förteckningen över försäljning i unionen felaktigt hade hänfört sjöfrakt till vissa fob- och fca-transaktioner.

(672) Kommissionen analyserade hänförandet av sjöfrakt för varje enskild transaktion och rättade felet genom att ta bort sjöfrakten från vissa fob- och fca-transaktioner. Argumentet godtogs.

3.5.5.3. Valutaomräkning

(673) Den inhemska försäljningen skedde i olika valutor, däribland turkisk lira, euro och US-dollar. Exporten till unionen skedde i euro eller dollar. Därför var en valutaomräkning nödvändig för att jämföra normalvärdet med exportpriset. Kommissionen räknade om försäljningspriserna till lira, bokföringsvalutan för de exporterande producenter som ingick i urvalet.

(674) För att fastställa vilket datum som skulle anses vara försäljningsdatum enligt artikel 2.10 j i grundförordningen undersökte kommissionen om de väsentliga försäljningsvillkoren fastställdes på grundval av fakturan eller inköpsordern/försäljningsavtalet. Kommissionen konstaterade att den stora merparten av försäljningen baserades på enskilda inköpsordrar snarare än långfristiga försäljningsavtal. Inköpsordern fastställde de väsentliga försäljningsvillkoren, såsom produktspecifikationer, kvantitet, leveranstid, pris per enhet (normalt uttryckt i utländsk valuta, främst dollar) och betalningsvillkor. Inköpsordern medgav en tolerans för den levererade kvantiteten, men priset var slutgiltigt fastställt i inköpsordern. Den bevisning som inhämtats från de exporterande producenter som ingick i urvalet bekräftade att de priser som angavs i fakturan inte justerades för att återspegla svängningarna i priserna på kallvalsade platta produkter av stål eller svängningarna i växelkurserna mellan inköpsorderns valuta och bokföringsvalutan för de exporterande producenter som ingick i urvalet. Kommissionen konstaterade därför att inköpsordern på ett lämpligare sätt fastställde de väsentliga försäljningsvillkoren och att dess datum därför skulle användas för valutaomräkning enligt artikel 2.10 j i grundförordningen.

(675) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet hävdade både Borcelik och Tatmetal att de väsentliga försäljningsvillkoren inte hade fastställts vid tidpunkten för inköpsordern. Enligt företagen var uppgifterna i sådana order inte slutgiltiga när ordern lades, utan fastställdes slutgiltigt först vid faktureringen. Båda företagen stödde sitt påstående på den bevisning som fanns i akten. Den försäljning som kommissionen hade kontrollerat bekräftade att det fanns skillnader mellan inköpsorderna och fakturorna, och att dessa skillnader i vissa fall överskred de toleransgränser som hade överenskommits i inköpsordern.

(676) Kommissionen konstaterade, med hänvisning till tribunalens dom i målet Özkan Demir ([129]), att det ankommer på kommissionen att fastställa varför datumet för inköpsordern på ett mer ändamålsenligt sätt återspeglar de väsentliga försäljningsvillkoren. Kommissionen noterade att det framgår av artikel 2.10 j i grundförordningen, jämförd med inledningen till artikel 2.10 i samma förordning med hänvisning till en rättvis jämförelse i samma handelsled mellan exportpriset och normalvärdet, att termen ”väsentliga” avser försäljningsvillkoren och inte rättsliga villkor. Sådana handelsvillkor är särskilt pris, kvantitet, betalnings- och leveransmetoder eller andra kommersiella egenskaper hos en transaktion som är specifik för en viss ekonomisk verksamhet eller typ av produktion.

(677) Kommissionen konstaterade att den turkiska liran totalt sett hade försvagats med cirka 33 % gentemot euron under undersökningsperioden och att tidsintervallet mellan inköpsorderns datum och fakturadatumet för Borcelik och Tatmetal varierade kraftigt och i vissa fall var mycket långt: mellan 0 och 130 dagar för inhemsk försäljning och mellan 0 och 182 dagar för exportförsäljning. Båda företagen angav dessutom priserna för sin inhemska försäljning och exportförsäljning i utländsk valuta, vilket tyder på att de förväntade sig kraftiga variationer i den turkiska lirans värde i förhållande till utländska valutor.

(678) Vad gäller den bevisning som Borcelik lämnade in, dvs. de styrkande handlingarna avseende ytterligare transaktioner där priserna skilde sig åt vid tidpunkten för inköpsordern respektive fakturan, fann kommissionen att bevisningen i själva verket inte styrkte företagets påståenden. Kommissionen samlade in styrkande handlingar för 47 fakturor som omfattade försäljning av kallvalsade platta produkter av stål till icke-närstående kunder på hemmamarknaden och till både närstående och icke-närstående kunder i unionen. Dessa fakturor omfattade normalt ett antal enskilda transaktioner (i den aktuella undersökningen utgjorde varje rulle normalt en separat transaktion). I dessa handlingar fann företaget endast ett fall där den levererade kvantiteten låg utanför den avtalade toleransen. Kommissionen ansåg att detta inte kunde bryta det konstaterade mönstret att de väsentliga försäljningsvillkoren fastställdes i inköpsordern, särskilt eftersom det kunde finnas andra orsaker till kvantitetsändringen, såsom delleveranser eller restorder. Företaget hävdade även att priset hade ändrats mellan inköpsordern och fakturan för fyra fakturor avseende försäljning till unionen och att de väsentliga försäljningsvillkoren därför också hade ändrats. Kommissionen konstaterade att varorna i samtliga fyra fall hade sålts till unionen via en icke-närstående inhemsk handlare. Företaget lämnade in prisofferter som bevisning, men inte de faktiska inköpsorderna. Detta bekräftades av datumen på prisofferterna och datumen för inköpsorderna enligt företagets bokföring. I samtliga fyra fall avsåg det erbjudna priset nivån fritt fabrik, medan försäljningstransaktionen genomfördes enligt leveransvillkoret FOB. Det är därför sannolikt att prisskillnaden, som var densamma för samtliga fyra fakturor, motsvarade de ytterligare frakt-, hanterings- och lastningskostnader som Borcelik ådrog sig.

(679) Följaktligen avvisades Borceliks påstående i skäl 675 på grundval av de överväganden som redovisas i skälen 676–678.

(680) Den bevisning som Tatmetal lämnade in bestod av två transaktioner som kommissionen hade valt ut vid kontrollen och som enligt företaget motbevisade kommissionens resonemang. Detta berodde på att ändringar av kvantiteter och försäljningspriser samt, i ett av fallen, en ändring av betalningsvillkoren hade konstaterats mellan inköpsordern eller försäljningsavtalet och fakturan.

(681) Vid kontrollen valde kommissionen ut 10 inhemska försäljningstransaktioner och 14 exportförsäljningstransaktioner till unionen. Kommissionen konstaterade att den kvantitetsskillnad som Tatmetal hänvisade till för de två utvalda transaktionerna låg inom de kvantitets- och vikttoleranser som hade avtalats i inköpsordern och därmed fastställts genom denna. Kommissionen konstaterade vidare att prisskillnaden i en av de två transaktionerna var minimal (mindre än 0,1 %) och därför inte kunde betraktas som ett åsidosättande av de försäljningsvillkor som angavs i inköpsordern. Avvikelse från villkoren i inköpsordern konstaterades endast i en av de 24 inköpsorder som kommissionen hade granskat. Kommissionen ansåg att avvikelsen från de försäljningsvillkor som fastställts i inköpsorderna var av obetydlig omfattning och att detta enstaka fall av bristande efterlevnad utgjorde ett undantag som inte kunde kullkasta kommissionens argument att de väsentliga försäljningsvillkoren fastställdes vid tidpunkten för inköpsordern. Argumentet avvisades.

([129]) Dom av den 2 september 2026 i mål T-175/24, Özkan Demir Çelik Sanayi AS/Europeiska kommissionen, punkterna 41–43.

(682) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Tatmetal att om kommissionen använde växelkursen vid tidpunkten för inköpsordern för att räkna om fakturavärdet, borde samma växelkurs även ha använts för att räkna om direkta försäljningskostnader, såsom frakt, demurrage, provision samt hanterings- och lastningskostnader, i förteckningen över försäljning i unionen. Tatmetal hävdade att priserna för direkta försäljningskostnader i andra valutor fastställdes i förväg och att kommissionen borde tillämpa den genomsnittliga tidsfördröjning mellan tidpunkten för inköpsordern eller försäljningsavtalet och fakturadatumet som Tatmetal hade beräknat. Tatmetal lade fram bevisning till stöd för sitt påstående.

(683) Kommissionen klargjorde att den i sina beräkningar använde den växelkurs som gällde den dag då dessa kostnader fakturerades. Kommissionen erinrade om att direkta försäljningskostnader, såsom fraktkostnader för inhemsk försäljning eller exportförsäljning, bokfördes av företaget vid faktureringstidpunkten och rapporterades i tabellen över den inhemska försäljningen respektive tabellen över EU-försäljningen med tillämpning av växelkursen på fakturadatumet. Kommissionen godtog därför de värden i turkiska lira som Tatmetal hade rapporterat. Kommissionen noterade att användningen av inköpsorderdatumet rörde en justering för valutaomräkning enligt artikel 2.10 j i grundförordningen, medan justeringar för transport, försäkring, hantering, lastning och därmed sammanhängande kostnader regleras av artikel 2.10 e i grundförordningen, enligt vilken kostnaderna ska användas, vilket kommissionen hade gjort.

(684) Trots detta analyserade kommissionen den bevisning som Tatmetal hade använt för att fastställa den genomsnittliga tidsfördröjningen mellan växelkursen på inköpsorderns datum och växelkursen på fakturadatumet. Kommissionen konstaterade att en av de tre bevisfiler som lämnats in för att styrka justeringen av växelkursen för avdragen i förteckningen över försäljning i unionen innehöll en e-postväxling mellan Tatmetal och transportleverantören som hade ägt rum under en enda dag. Tatmetal kopplade denna e-postväxling till en exportförsäljningstransaktion, men det var inte möjligt att koppla de produkter som diskuterades i e-postväxlingen till någon exportförsäljningstransaktion. Dessutom innehöll e-postkorrespondensen prisofferter, men inga uppgifter om inköpsorderns egenskaper eller villkoren i försäljningsavtalet. Det angavs exempelvis inte tydligt om produkten var kallvalsade platta produkter av stål, vilka försäljningsvillkor som gällde eller vilka kvantiteter som hade förhandlats fram. Den andra bevisningen innehöll en e-postväxling om prisofferter med en annan transportleverantör samt en tillhörande faktura för transporttjänsten. Kommissionen noterade emellertid att fakturan avsåg galvaniserade stålrullar och inte föreföll ha något samband med kallvalsade platta produkter av stål. Den tredje bevisningen innehöll en e-postväxling om sjöfrakt. Även om vissa försäljningsvillkor angavs i e-postmeddelandet saknades uppgifter som kunde koppla meddelandet till transaktionerna i förteckningen över försäljning i unionen. Påståendet avvisades.

(685) Både Borcelik och Tatmetal hävdade vidare att om kommissionen fortfarande ansåg att de väsentliga försäljningsvillkoren fastställdes vid tidpunkten för inköpsordern, borde samma princip tillämpas på deras inköp av råvaror. Kommissionen borde därför räkna om valutorna för dessa inköp med utgångspunkt i inköpsorderns datum och inte fakturadatumet. Borcelik hänvisade i detta avseende till att tribunalen i målet Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ m.fl. mot Europeiska kommissionen hade bekräftat att de skyldigheter och villkor avseende valutaomräkning som föreskrivs i artikel 2.10 j i grundförordningen även gäller exportförsäljning, försäljning på hemmamarknaden och produktionskostnader ([130]).

(686) Kommissionen noterade i detta avseende att artikel 2.10 j i grundförordningen är tillämplig i situationer ”[n]är prisjämförelser kräver valutaomräkning”. Kostnaderna för Borcelik och Tatmetal bokfördes i deras räkenskaper, rapporterades till kommissionen och kontrollerades i turkiska lira. Eftersom dumpningsberäkningen för de båda exporterande producenterna gjordes i turkiska lira, krävde jämförelsen mellan normalvärdet och exportpriset ingen valutaomräkning av dessa kostnader. Artikel 2.10 j var därför inte tillämplig. Påståendet avvisades därför.

(687) Borcelik hänvisade dessutom till de styrkande handlingar avseende inköp av råvaror som lämnats in under kontrollbesöket på plats. På grundval av dessa handlingar beräknade företaget den genomsnittliga ledtiden mellan en inköpsorder och fakturan och begärde att denna ledtid skulle användas för att uppskatta inköpsorderns datum för övriga råvaruinköp.

([130]) Tribunalens dom av den 8 maj 2024 i mål T-629/21, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ m.fl./Europeiska kommissionen. ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Såsom förklaras i skäl 686 krävde jämförelsen i det aktuella fallet ingen valutaomräkning av kostnaderna för råvaror. För fullständighetens skull analyserade kommissionen ändå de styrkande handlingarna och konstaterade att de insamlade handlingarna omfattade mindre än 0,1 % av de inköpta råvarorna. Dessutom överensstämde inte de datum för inköpsorder och fakturor som användes i beräkningen med datumen i de inlämnade handlingarna. Företaget använde det datum för den ”senaste ändringen” som registrerats i dess bokföringssystem som datum för inköpsordern, trots att inköpsorderna i de styrkande handlingarna visade andra datum. Samtidigt använde företaget inte datumet för handelsfakturan för att fastställa ledtiden. I stället använde det vad som föreföll vara datumet för tullklareringen. Sammanfattningsvis hade företaget, även om det hade funnits behov av valutaomräkning av produktionskostnaden (vilket inte var fallet), inte lämnat konsekventa och tillförlitliga uppgifter som skulle ha gjort det möjligt att genomföra sådana omräkningar. Företagets begäran om att revidera värdet på råvarorna med hjälp av växelkursen på inköpsorderns datum, på grundval av de uppgifter som företaget lämnat, avvisades därför.

(689) På motsvarande sätt lämnade Tatmetal, som svar på det slutliga utlämnandet av uppgifter, uppgifter som skulle användas för den begärda omräkningen av råvarupriserna med tillämpning av växelkursen på inköpsorderns datum. Företaget lämnade i detta avseende in en förteckning över inköp av varmvalsat bandstål, där inköpsordernas datum hade förts in manuellt.

(690) Såsom tidigare förklarats (se skäl 686) fann kommissionen att jämförelsen i det aktuella fallet inte krävde valutaomräkning av råvarukostnaderna. Tatmetal lade under alla omständigheter inte fram någon bevisning som styrkte att inköpsordernas datum, eller de villkor som angavs i inköpsorderna eller försäljningsavtalen för råvaruinköpen, var korrekta. Kommissionen noterade vidare att Tatmetal inte hänvisade till någon rättslig grund för att motivera en sådan justering. Argumentet avvisades.

(691) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Borcelik att kommissionen inte hade uppfyllt sin bevisbörda för den justering av valutaomräkningen som den gjort enligt artikel 2.10 j i grundförordningen, eftersom den inte hade förklarat hur valutaomräkningarna påverkade priserna och prisernas jämförbarhet.

(692) Kommissionen ansåg att syftet med artikel 2.10 j i grundförordningen omfattar både det praktiska behovet av valutaomräkning när transaktionerna anges i olika valutor och kravet på en rättvis jämförelse. Ett exempel på det senare är bestämmelsens reglering av vilken växelkurs som ska användas i fall där valutaforwardar är direkt knutna till exportförsäljningen. Vad gäller det praktiska behovet av valutaomräkningar ger artikel 2.10 j i grundförordningen vägledning om vilket datum som ska användas för att fastställa växelkursen: det ska vara försäljningsdagen, vilket normalt är fakturadatumet, såvida inte de väsentliga försäljningsvillkoren fastställs vid ett annat datum. I det aktuella fallet fann kommissionen, såsom förklaras i skäl 674, att de väsentliga försäljningsvillkoren fastställdes i inköpsordern. Kommissionen beslutade därför att det var lämpligare att använda växelkursen på inköpsorderns datum för att omräkna fakturavärdet, som angavs i utländsk valuta, till turkiska lira.

(693) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade Borcelik att kommissionen hade tillämpat en diskriminerande metod genom att använda valutaomräkning baserad på orderdatumet endast för Turkiet, utan att förklara varför situationen för turkiska exporterande producenter skilde sig från situationen för exporterande producenter i andra länder. Produktspecifikationer, kvantiteter, leveransvillkor, enhetspriser och betalningsvillkor kan i betydande utsträckning redan vara överenskomna vid ordertillfället i samtliga berörda länder. Borcelik hävdade vidare att detta också var kommissionens egen ståndpunkt när det gäller försäljning inom stålindustrin ([131]).

(694) Turkiet har under en längre tid upplevt en ihållande hög inflation (under vissa år till och med hyperinflation), vilket har lett till att den turkiska liran har försvagats, såsom anges i skäl 677. En sådan situation har inte förekommit i något av de andra länder som omfattas av denna undersökning. Kommissionen avvisade därför påståendet om diskriminering mellan å ena sidan Turkiet och å andra sidan de övriga berörda länderna.

([131]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2024/209 av den 10 januari 2024 om införande av en slutgiltig antidumpningstull och slutgiltigt uttag av den provisoriska tull som införts på import av vulstplattjärn med ursprung i Folkrepubliken Kina och Turkiet (EUT L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), skäl 64.

(695) Borcelik upprepade sina påståenden om valutaomräkningar i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att frågan inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och att företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

3.5.6. *Dumpningsmarginaler*

(696) För de samarbetsvilliga exporterande producenterna i urvalet jämförde kommissionen det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den likadana produkten med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typ av den berörda produkten, i enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen.

(697) På grundval av detta är de slutgiltiga vägda genomsnittliga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	3,0

(698) När det gäller de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingår i urvalet beräknade kommissionen den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen. Denna marginal fastställdes därför på grundval av marginalerna för de exporterande producenterna i urvalet, med undantag för exporterande producenter med nolldumpningsmarginaler eller dumpningsmarginaler som understiger miniminivån, samt marginaler som fastställts under de omständigheter som avses i artikel 18 i grundförordningen.

(699) Mot bakgrund av de faktiska omständigheterna i ärendet, särskilt att den bristande samarbetsviljan fastställdes först i ett sent skede av förfarandet och att kommissionen endast delvis använde tillgängliga uppgifter för att fastställa båda marginalerna, ansåg kommissionen att artikel 9.6 fortfarande var tillämplig trots att marginalerna för båda de exporterande producenter som ingick i urvalet hade fastställts under de omständigheter som avses i artikel 18 i grundförordningen. Kommissionen ansåg följaktligen att det var lämpligt att använda dessa marginaler för att fastställa dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingick i urvalet. På denna grundval fastställdes den slutgiltiga dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingick i urvalet till 4,9 %.

(700) För alla övriga exporterande producenter i Turkiet fastställde kommissionen dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. För detta syfte fastställde kommissionen de exporterande producenternas grad av samarbetsvilja. Graden av samarbetsvilja är exportvolymen från de samarbetsvilliga exporterande producenterna till unionen uttryckt som en andel av den totala importen från det berörda landet till unionen under undersökningsperioden. Den totala importen fastställdes på grundval av uppgifter från Eurostat.

(701) Graden av samarbetsvilja är i detta fall hög eftersom exporten från de samarbetsvilliga exporterande producenterna utgjorde 100 % av den totala importen under undersökningsperioden. På grundval av detta beslutade kommissionen att fastställa dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga exporterande producenter till nivån för det företag i urvalet som hade den högsta dumpningsmarginalen.

(702) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, är följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	3,0
Övriga samarbetsvilliga företag	4,9
All annan import med ursprung i det berörda landet	7,8

3.6. **Vietnam**

3.6.1. *Särskild marknadssituation: push-out-effekt*

3.6.1.1. Analys

(703) För att fastställa förekomsten av en särskild marknadssituation på Vietnams marknad på grund av den push-out-effekt som importen av kallvalsade platta produkter av stål från Kina gav upphov till gjorde kommissionen följande analys: För det första analyserade kommissionen graden av marknadspenetration av import från Kina på Vietnams hemmamarknad i fråga om volym. För det andra undersökte kommissionen denna imports inverkan på priserna på Vietnams hemmamarknad.

(704) I sin analys förlitade sig kommissionen på indikatorer på landsnivå som tillhandahållits av de vietnamesiska myndigheterna och på indikatorer på företagsnivå som tillhandahållits av den grupp exporterande producenter som ingick i urvalet, POSVIET. Båda uppsättningarna indikatorer kontrollerades på plats, såsom anges i skäl 106.

3.6.1.1.1. Hemmamarknaden: volymeffekt

(705) Inledningsvis analyserade kommissionen förbrukningen av kallvalsade platta produkter av stål i Vietnam, såsom den rapporterats av myndigheterna i Vietnam på grundval av inhemsk försäljning och import.

(706) Förbrukningen i Vietnam utvecklades på följande sätt:

Tabell 20

Förbrukning i Vietnam (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Förbrukning i Vietnam	[2 250 000–2 350 000] (1)	[2 150 000–2 250 000]	[2 800 000–2 900 000]	[3 100 000–3 200 000]
Index	*100*	*94*	*124*	*138*

(1) Av sekretesskäl redovisas uppgifterna i intervall.
Källa: TRAV.

(707) Mellan 2022 och 2024, som är det senaste år för vilket uppgifter finns tillgängliga, ökade förbrukningen i Vietnam med 23 procentenheter. Den ökade förbrukningen av den undersökta produkten berodde på flera lagar, resolutioner och politiska åtgärder som antogs av Vietnams regering i syfte att främja offentliga investeringar, särskilt i infrastruktur och byggnadsverksamhet, under perioden 2024–2025 ([132]).

(708) Importen av den undersökta produkten till Vietnam utvecklades på följande sätt:

Tabell 21

Importvolym till Vietnam (ton)

Land		2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Sammanlagd import, varav:	Importvolym	266 580	203 390	286 455	314 187
	Index	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) Exempelvis resolution nr 103/2023/QH15, resolution nr 192/2025/QH15, resolution nr 1321/NQ-UBTVQH15, resolution nr 162/2024/QH15 eller resolution nr 189/2025/QH15.

Land		2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Kina	Importvolym	136 484	108 229	156 655	144 106
	Index	*100*	*79*	*115*	*106*
Japan	Importvolym	67 681	53 610	86 382	124 213
	Index	*100*	*79*	*128*	*184*
Taiwan	Importvolym	28 305	21 043	19 197	17 753
	Index	*100*	*74*	*68*	*63*
Sydkorea	Importvolym	18 691	10 758	13 080	15 208
	Index	*100*	*58*	*70*	*81*
Australien	Importvolym	3 858	4 387	7 764	9 664
	Index	*100*	*114*	*201*	*250*

Källa: Vietnams tullmyndighet.

(709) Importuppgifter visar att importen av den undersökta produkten till Vietnam ökade med 54 % mellan 2022 och undersökningsperioden. Denna importökning återspeglade ökningen av den inhemska konsumtionen, som stimulerades av den vietnamesiska regeringens planer på ökade investeringar i infrastruktur under 2024 och 2025.

(710) Av denna import ökade importvolymen av kallvalsade platta produkter av stål från Kina med 6 % mellan 2022 och undersökningsperioden. Av den totala importvolymen minskade andelen import från Kina från 51 % 2022 till 46 % under undersökningsperioden. Kina förblev dock den främsta importkällan för kallvalsade platta produkter av stål till Vietnam under hela skadeundersökningsperioden.

(711) Samtidigt utvecklades den inhemska försäljningen av den undersökta produkten i Vietnam på följande sätt:

Tabell 22

Inhemsk försäljningsvolym (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Sammanlagd försäljningskvantitet på den vietnamesiska marknaden, varav:	[2 000 000–2 100 000]	[1 900 000–2 000 000]	[2 500 000–2 600 000]	[2 700 000–2 800 000]
Index	*100*	*97*	*126*	*140*

Källa: TRAV (2022–2024). För undersökningsperioden, eftersom de vietnamesiska myndigheterna inte lämnade uppgifter om den inhemska försäljningen, beräknade kommissionen den inhemska försäljningen på grundval av det kontrollerade svaret på frågeformuläret från den exporterande producenten POSVIET som ingick i urvalet.

(712) Den inhemska försäljningen omfattade försäljning på den öppna marknaden och företagsintern försäljning. Försäljningsvolymerna ökade med 26 % mellan 2022 och 2024, i linje med den ökade inhemska konsumtionen, som beskrivs i skäl 707.

(713) På grundval av uppgifterna ovan om förbrukning, import och inhemsk försäljning utvecklades marknadsandelarna i Vietnam på följande sätt:

Tabell 23

Marknadsandel (%) ([133])

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Inhemsk industri	[85–90]	[87–92]	[86–91]	[85–90]
Import, varav:	[10–12]	[9–11]	[10–12]	[10–12]
1. Kina	[5–7]	[4–6]	[4–6]	[4–6]
2. Japan	[2–4]	[2–4]	[2–4]	[3–5]
3. Taiwan	[0–2]	[0–2]	[0–2]	[0–2]
4. Sydkorea	[0–2]	[0–2]	[0–2]	[0–2]
5. Australien	[0–2]	[0–2]	[0–2]	[0–2]

Källa: Trade Remedies Authority of Vietnam.

(714) När det gäller marknadsandelar förblev den inhemska industrins marknadsandel över 85 % under samtliga år mellan 2022 och undersökningsperioden. Importens marknadsandel förblev också stabil på [10–12 %] mellan 2022 och undersökningsperioden. Marknadsandelen för importen från Kina minskade något, från [5–7 %] 2022 till [4–6 %] 2024.

(715) Både ökningen av den totala importvolymen som beskrivs i skäl 708 och ökningen av den inhemska försäljningen som beskrivs i skäl 711 återspeglades i ökningen av den inhemska konsumtionen som beskrivs i skäl 706, och till följd av detta låg marknadsandelarna för båda kvar på ungefär samma nivåer. Med tanke på volymerna kan slutsatsen dras att det främst var den vietnamesiska industrin som gynnades av den ökande förbrukningen.

(716) Mot bakgrund av ovanstående drog kommissionen slutsatsen att den inhemska industrin i Vietnam hade en dominerande ställning på den vietnamesiska marknaden från 2022 till undersökningsperioden, och att inget annat land hade en marknadsandel på över 6 %.

3.6.1.1.2. Hemmamarknaden: priseffekt

(717) Kommissionen analyserade därefter hur importen från Kina påverkade priserna på hemmamarknaden i Vietnam. För detta ändamål, och eftersom marknadsandelen för andra länder än Kina var liten, analyserade kommissionen priserna per enhet för importen från Kina och för den inhemska försäljningen.

([133]) Av sekretesskäl angavs intervall.

(718) Priserna per enhet för importen och för den inhemska försäljningen utvecklades på följande sätt:

Tabell 24

Försäljningspriser i Vietnam (EUR ([134])/ton) ([135])

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Genomsnittligt importpris per enhet till Vietnam (cif) från Kina	[900–1 000]	[700–800]	[650–750]	[650–750]
Index	*100*	*78*	*73*	*72*
Genomsnittligt inhemskt försäljningspris per enhet i Vietnam	[650–750]	[500–600]	[450–550]	[500–600] ([1])
Index	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) För undersökningsperioden baseras det inhemska försäljningspriset på POSVIET:s uppgifter.
Källa för de inhemska försäljningspriserna: TRAV.
Källa för importpriserna: Vietnams tullmyndighet.

(719) Prisanalysen visade att det genomsnittliga priset på importen från Kina under hela skadeundersökningsperioden genomgående låg betydligt över det genomsnittliga inhemska priset i Vietnam och att båda följde en liknande nedåtgående trend.

3.6.1.2. Slutsats om push-out-effekten

(720) Mot bakgrund av ovanstående hade den begränsade marknadspenetrationen av Vietnams import från Kina under skadeundersökningsperioden ingen prissänkande effekt på de inhemska priserna. Den vietnamesiska industrin hade faktiskt den klart största marknadsandelen i Vietnam under perioden från 2022 fram till undersökningsperioden, medan marknadsandelen för importen från Kina var obetydlig i jämförelse. Priserna på importen från Kina låg genomgående över de inhemska priserna i Vietnam. Kommissionen drog därför slutsatsen att importen från Kina inte gav upphov till någon särskild marknadssituation på den vietnamesiska marknaden.

3.6.2. *Särskild marknadssituation: andra påståenden*

(721) Kommissionen undersökte också om de åtgärder som identifierats i klagomålet och som påstods snedvrida produktionskostnaden för kallvalsade platta produkter av stål i Vietnam ledde till en särskild marknadssituation i den mening som avses i artikel 2.3 i grundförordningen. Dessa åtgärder omfattade följande:

(a) Exportrestriktioner för järnmalm, stålskrot och kol.

(b) Förekomst av vertikalt integrerade producenter på marknaden.

(c) Betydande produktion av kallvalsade platta produkter av stål från varmvalsade produkter med ursprung i Kina.

(d) Andra lagstiftningsinitiativ.

(722) När det gäller led a om exportrestriktioner för järnmalm, stålskrot och kol, led b om vertikal integration av producenter och led c om betydande produktion av kallvalsade platta produkter av stål från varmvalsat bandstål med ursprung i Kina, fastställdes det i undersökningen att POSVIET producerade den undersökta produkten uteslutande av varmvalsat bandstål och att merparten av dessa ([136]) köptes in från Sydkorea. POSVIET var därför inte vertikalt integrerat och använde inte heller järnmalm, stålskrot eller kol från Vietnam eller varmvalsade produkter med ursprung i Kina.

([134]) Tullmyndigheten registrerar priserna i US-dollar och VND. De inhemska försäljningspriserna registreras i VND. Kommissionen tillämpade den officiella växelkursen för att räkna om priserna till euro.
([135]) Av sekretesskäl angavs intervall.
([136]) Andelen varmvalsade band som köptes in från närstående leverantörer uppgick till [80–100 %] av den totala kvantitet som köptes in under undersökningsperioden. Av sekretesskäl angavs ett intervall.

(723) När det gäller led d, Andra lagstiftningsinitiativ, noterade kommissionen att strategin för utveckling av stålindustrin fram till 2030 med en vision fram till 2050 hade avslutats av den vietnamesiska regeringen och att direktiv 494/CT-TTg av den 20 april 2010 om användning av inhemskt producerade varor och förnödenheter, vilket det hänvisas till i klagomålet, i själva verket var bindande för offentliga organ, såsom ministerier, myndigheter på ministernivå och organ knutna till regeringen. Direktivet var inte tillämpligt på privata aktörer och dessa lagstiftningsinitiativ kunde under alla omständigheter inte ha påverkat POSVIET, såsom förklaras i skäl 722.

(724) Följaktligen påverkade ingen av dessa åtgärder POSVIET, och eftersom POSVIET gjorde [80–100 %] av exporten av den undersökta produkten till unionen drog kommissionen slutsatsen att bestämmelserna i artikel 2.3 om en särskild marknadssituation inte kunde tillämpas vare sig på POSVIET eller på Vietnam.

3.6.3. *Normalvärde*

(725) Kommissionen undersökte först om den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden för den samarbetsvilliga exporterande producent som ingick i urvalet var representativ i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden är representativ om den totala försäljningsvolymen på hemmamarknaden av den likadana produkten till oberoende kunder för varje exporterande producent utgjorde minst 5 % av den exporterande producentens totala exportförsäljningsvolym av den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden. På grundval av detta var den sammanlagda försäljningen av den likadana produkten på hemmamarknaden för den exporterande producent som ingick i urvalet representativ.

(726) Kommissionen identifierade därefter de produkttyper som såldes på hemmamarknaden och som var identiska eller jämförbara med de produkttyper som såldes på export till unionen.

(727) Kommissionen undersökte därefter om försäljningen på hemmamarknaden för den exporterande producent som ingick i urvalet var representativ för varje produkttyp som var identisk eller jämförbar med en produkttyp som såldes på export till unionen, i enlighet med artikel 2.2 i grundförordningen. Försäljningen på hemmamarknaden av en produkttyp är representativ om den totala försäljningsvolymen av produkttypen i fråga till oberoende kunder på hemmamarknaden under undersökningsperioden motsvarar minst 5 % av den totala exportförsäljningen till unionen av den identiska eller jämförbara produkttypen. Kommissionen fastställde att det för flera produkttyper som stod för mindre än 0,5 % av den totala exportförsäljningsvolymen till unionen inte förekom någon försäljning på hemmamarknaden av en identisk eller jämförbar produkttyp.

(728) Eftersom det inte förekom någon försäljning av vissa produkttyper av den likadana produkten vid normal handel på hemmamarknaden konstruerade kommissionen normalvärdet i enlighet med artikel 2.3 och 2.6 i grundförordningen.

(729) Därefter fastställde kommissionen andelen lönsam försäljning till oberoende kunder på hemmamarknaden för varje produkttyp under undersökningsperioden, för att avgöra om den kunde använda den faktiska försäljningen på hemmamarknaden för att beräkna normalvärdet, i enlighet med artikel 2.4 i grundförordningen.

(730) Normalvärdet grundas på det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp, oavsett om denna försäljning är lönsam eller inte, om

(a) försäljningsvolymen för produkttypen, vid försäljning till nettopriser som minst motsvarar den beräknade produktionskostnaden, utgör mer än 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, och

(b) det vägda genomsnittliga försäljningspriset för denna produkttyp är lika med eller högre än produktionskostnaden per enhet.

(731) Om båda kraven uppfylls utgörs normalvärdet av det vägda genomsnittet av priserna för all försäljning på hemmamarknaden av produkttypen under undersökningsperioden.

(732) Normalvärdet är det faktiska priset på hemmamarknaden per produkttyp för enbart den lönsamma försäljningen på hemmamarknaden av produkttyperna under undersökningsperioden, om

(a) volymen av den lönsamma försäljningen av produkttypen utgör högst 80 % av den totala försäljningsvolymen för denna produkttyp, eller

(b) det vägda genomsnittliga priset för produkttypen i fråga är lägre än produktionskostnaden per enhet.

(733) Analysen av försäljningen på hemmamarknaden visade att cirka 27 % av den totala försäljningen på hemmamarknaden var lönsam och att det vägda genomsnittliga försäljningspriset var högre än produktionskostnaden. De produkttyper för vilka andelen lönsam försäljning översteg 80 % stod för omkring 7 % av all försäljning på hemmamarknaden. Normalvärdet beräknades därför som ett vägt genomsnitt av priserna vid all försäljning på hemmamarknaden av dessa produkttyper under undersökningsperioden. Dessutom stod de produkttyper för vilka den lönsamma försäljningen motsvarade högst 80 % av den totala försäljningen på hemmamarknaden av dessa produkttyper för 20 % av all försäljning på hemmamarknaden. Normalvärdet beräknades följaktligen som ett vägt genomsnitt av priserna för enbart den lönsamma försäljningen av dessa produkttyper under undersökningsperioden.

(734) Normalvärdet konstruerades genom att följande lades till den genomsnittliga produktionskostnaden för den likadana produkten för den samarbetsvilliga exporterande producent som ingick i urvalet under undersökningsperioden:

(a) de vägda genomsnittliga försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnader för den samarbetsvilliga exporterande producent som ingick i urvalet vid försäljning av den likadana produkten på hemmamarknaden vid normal handel under undersökningsperioden, och

(b) den vägda genomsnittliga vinst som de samarbetsvilliga exporterande producenter som ingick i urvalet gjorde på sin hemmamarknadsförsäljning av den likadana produkten vid normal handel under undersökningsperioden.

(735) Om det inte förekom någon försäljning på hemmamarknaden av en produkttyp av den likadana produkten sökte kommissionen alternativa källor till priser vid normal handel. Eftersom det inte fanns några andra samarbetsvilliga producenter som ingick i urvalet eller tillgängliga inhemska producenter av den likadana produkten i det berörda landet fanns inga sådana priser tillgängliga. Kommissionen konstruerade normalvärdet för de berörda produkttyperna i enlighet med artikel 2.3 och 2.6 i grundförordningen.

(736) POSVIET köpte en betydande andel varmvalsat bandstål, den viktigaste råvaran vid tillverkning av kallvalsade platta produkter av stål, från flera närstående leverantörer. Kommissionen undersökte därför om dessa inköp gjordes till marknadsmässiga priser. Kommissionen jämförde försäljningspriserna hos POSCO Co. Ltd. (*POSCO HQ*) till icke-närstående kunder för relevanta stålsorter med försäljningspriserna till POSVIET i handelsledet fritt fabrik. Kommissionen ansåg att POSCO HQ:s försäljning var ett lämpligt mått för att undersöka inköpspriserna för varmvalsat bandstål från någon av de närstående leverantörerna. Kommissionen konstaterade att POSCO HQ sålde varmvalsat bandstål av relevanta stålsorter till icke-närstående kunder till priser som var högre än de priser som POSVIET debiterades för samma stålsorter. Kommissionen justerade följaktligen den kostnad för varmvalsat bandstål som POSVIET hade rapporterat till en marknadsmässig nivå. Detta ledde till att produktionskostnaden ökade med 3,7 %.

(737) Den justerade produktionskostnaden användes för lönsamhetsanalysen av försäljningen på hemmamarknaden som beskrivs i skäl 733 samt för konstruktionen av normalvärdet som beskrivs i skälen 734 och 735.

(738) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade POSVIET att justeringen för transaktioner på marknadsmässiga villkor inte hade genomförts korrekt. POSVIET påpekade särskilt att en annan närstående leverantör hade lämnat de begärda uppgifterna och bevis till stöd för dessa. Dessa uppgifter innehöll information om inköpspriser och försäljningspriser (som debiterats POSVIET respektive flera icke-närstående kunder). POSVIET hävdade att någon justering inte borde ha gjorts för inköp av varmvalsat bandstål från denna närstående leverantör, eftersom försäljningen till POSVIET genererade en marginal, vilket enligt företaget visade att priserna var marknadsmässiga. Företaget upprepade sitt påstående i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att frågan inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och att företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(739) Kommissionen undersökte de insamlade uppgifterna. För det första konstaterade kommissionen att det inte framgick tydligt av de uppgifter som den närstående leverantören hade lämnat huruvida det rapporterade inköpspriset omfattade samtliga anskaffningskostnader eller endast det pris som tagits ut av det levererande företaget. För det andra var marginalen (skillnaden mellan det rapporterade inköpspriset och försäljningspriset) så låg att den knappast kunde anses motsvara en skälig vinst. Detta gällde särskilt eftersom försäljningen från den närstående leverantören till dess icke-närstående kunder genererade en betydligt högre marginal, vilket tyder på att försäljningen till POSVIET inte skedde till marknadsmässiga priser. Denna analys begränsas av att den försäljningsförteckning som den närstående leverantören lämnade inte innehöll uppgifter om typen av varmvalsat bandstål, exempelvis baserade på stålsort eller andra egenskaper. En detaljerad analys lämnades separat till POSVIET, eftersom den innehöll konfidentiella, företagsspecifika uppgifter. Det påstående som beskrivs i skäl 738 avvisades därför.

3.6.4. *Exportpris*

(740) Den exporterande producent som ingick i urvalet exporterade till unionen antingen a) direkt till oberoende kunder, b) genom ett närstående företag beläget i ett tredjeland som agerade som handlare, POSCO International Corporation (*PIC Sydkorea*), som exporterade direkt till unionen, eller c) genom PIC Sydkorea, som exporterade via närstående företag som agerade som importörer i unionen, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH (*PI Tyskland*), och POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l (*PI Italien*).

(741) För exportförsäljningen av den berörda produkten direkt till oberoende kunder i unionen fastställdes exportpriset på grundval av det pris som faktiskt betalats eller skulle betalas för den berörda produkten vid försäljning på export till unionen i enlighet med artikel 2.8 i grundförordningen.

(742) För exportförsäljningen av den berörda produkten till unionen via närstående företag som agerade som importörer fastställdes exportpriset på grundval av det pris till vilket den importerade produkten första gången såldes vidare till oberoende kunder i unionen, i enlighet med artikel 2.9 i grundförordningen. I detta fall gjordes justeringar av priset för alla omkostnader som hade tillkommit mellan importen och återförsäljningen, inbegripet försäljnings- och administrationskostnader, andra allmänna kostnader samt förväntad vinst. Den vinstmarginal som användes för justeringarna var 2 %, såsom förklaras i skäl 630.

(743) Justeringar som avspeglade alla kostnader som uppkommit mellan importen och återförsäljningen gjordes för hantering, lastning och transport i unionen samt kreditkostnader.

3.6.5. *Jämförelse*

(744) Enligt artikel 2.10 i grundförordningen ska kommissionen göra en rättvis jämförelse mellan normalvärdet och exportpriset i samma handelsled och hänsyn ska tas till olikheter i faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet. I det aktuella fallet valde kommissionen att jämföra normalvärdet och exportpriset fritt fabrik för de exporterande producenter som ingick i urvalet. Såsom förklaras närmare nedan justerades i tillämpliga fall normalvärdet och exportpriset för att i) återföra dem till handelsledet fritt fabrik, och ii) ta hänsyn till olikheter i faktorer som påstods, och visades, påverka priserna och prisernas jämförbarhet.

3.6.5.1. Justeringar av normalvärdet

(745) Såsom förklaras i avsnitt 3.6.3 fastställdes normalvärdet på grundval av försäljningspriset på den hemmamarknaden eller konstruerades med hjälp av produktionskostnaderna tillsammans med belopp för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, vilka ansågs skäliga för det handelsledet.

(746) Kommissionen gjorde justeringar för transport-, hanterings- och lastningskostnader som uppkommit vid försäljning på hemmamarknaden enligt artikel 2.10 e i grundförordningen för att återföra det inhemska försäljningspriset till handelsledet fritt fabrik, för krediter som beviljats oberoende kunder på hemmamarknaden enligt artikel 2.10 g i grundförordningen, för förpackningskostnader som uppkommit vid inhemsk försäljning av den likadana produkten enligt artikel 2.10 f i grundförordningen samt för säkerheter och garantier som lämnats till oberoende kunder på den hemmamarknaden enligt artikel 2.10 h i grundförordningen.

(747) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade POSVIET sitt påstående om att kommissionen borde ha justerat normalvärdet för försäljning av kallvalsade platta produkter av stål avsedda för fordonsindustrin.

(748) Enligt företaget bekräftade kommissionen själv i avsnitt 3.4.5 i denna förordning att klassificeringen av produkttyper med hjälp av produktkontrollnumret och prisjämförbarhet inte är samma fråga, eftersom kommissionen där granskade de taiwanesiska exporterande producenternas begäran om justering enligt artikel 2.10 i grundförordningen med hänsyn till fysiska olikheter, handelsled och andra faktorer, var för sig. Företaget hävdade att de taiwanesiska företagens situation väsentligen skiljer sig från POSVIET:s situation. POSVIET uppgav att företaget, till skillnad från de taiwanesiska företagen, hade lagt fram bevisning både för högre kostnader och för tekniska och kommersiella skäl till prisskillnaden.

(749) POSVIET vidhöll i detta avseende att produkternas likhet inte var detsamma som prisjämförbarhet. Enligt företaget besvarade kommissionens motivering, i det företagsspecifika slutliga utlämnandet av uppgifter, frågan om huruvida produkter för fordonsindustrin och produkter för andra sektorer är tillräckligt lika för att omfattas av samma produktkontrollnummer, men inte huruvida de är jämförbara i fråga om pris utan en justering. Företaget hänvisade till en prisjustering som kommissionen tillämpade i antidumpningsförfarandet beträffande import av akrylnitril-butadien-styrenhartser (*ABS*) med ursprung i Republiken Korea och Taiwan ([137]).

(750) POSVIET hävdade dessutom att företagets ursprungliga påstående inte var att de högre kostnaderna hade lett till ett högre pris. Företaget hävdade att det hade lämnat bevisning för att stålsorterna för fordonsindustrin hade högre kostnader. De högre priserna berodde dock inte enbart på de högre kostnaderna. Företaget gjorde gällande att det fanns ytterligare särskilda ekonomiska särdrag hos försäljningen till fordonsindustrin, nämligen följande:

(a) Stränga specifikationer och certifiering.

(b) Det värde kunderna inom fordonsindustrin fäster vid tillförlitligheten och försörjningstryggheten.

(c) Minskad priskänslighet eftersom kvalifikationer och omcertifiering begränsar möjligheterna att byta leverantör.

(751) POSVIET hänvisade i detta avseende till kommissionens slutsatser inom ramen för skyddsåtgärdsundersökningen avseende stål ([138]), där kommissionen skilde mellan kallvalsade platta produkter av stål avsedda för fordonsindustrin och andra typer av kallvalsade platta produkter av stål. I det företagsspecifika slutliga utlämnandet av uppgifter ansåg kommissionen att exemplet med skyddsåtgärder för stål inte var tillämpligt i detta fall, eftersom produkterna i skyddsåtgärdsundersökningen identifierades enbart på grundval av tullklassificeringen, medan det i det aktuella förfarandet var möjligt att jämföra likadana produkttyper genom att fastställa ett produktkontrollnummer. Företaget höll dock inte med om detta och vidhöll att kommissionen redan hade erkänt att stål för fordonsindustrin har särskilda kommersiella egenskaper, eftersom det produceras enligt exakta specifikationer, kräver leverantörscertifiering och levereras inom ramen för långsiktiga avtal samt, under de omständigheter som undersöktes där, bör betraktas separat från standardprodukter ([139])

(752) POSVIET erinrade om den påstådda bevisning som lagts fram till stöd för ovanstående påståenden. Företaget betonade att de observerade höga priserna på stålsorter avsedda för fordonsindustrin inte var det enda skälet till den begärda justeringen. Företaget hävdade att de observerade högre priserna var ett resultat av ovannämnda egenskaper vid fordonsförsäljning.

(753) POSVIET hävdade vidare att kommissionens analys av produktionskostnaden för stålsorter avsedda för fordonsindustrin respektive stålsorter avsedda för andra användningsområden och som omfattas av samma produktkontrollnummer var bristfällig. Kommissionen fastställde intervall för produktionskostnaden per enhet för varje produktkontrollnummer under vilket stålsorter avsedda för fordonsindustrin såldes och konstaterade att produktionskostnaden per enhet för försäljningen till fordonsindustrin låg väl inom de fastställda intervallen. Företaget hävdade att vägda genomsnitt borde ha fastställts i stället. De vägda genomsnitten visar att den genomsnittliga produktionskostnaden per enhet för stålsorter avsedda för fordonsindustrin totalt sett, och även per produktkontrollnummer, var högre än den genomsnittliga produktionskostnaden per enhet för stålsorter avsedda för andra användningsområden. Företaget noterade också att detta skapar en asymmetri med tanke på att det inte såldes några kallvalsade platta produkter av stål till kunder inom fordonsindustrin i unionen. I detta avseende hänvisade företaget återigen till den ABS-undersökning som nämns i skäl 749.

(754) Slutligen klagade POSVIET på att kommissionen inte besvarade dess begäran om justering enligt artikel 2.10 d i grundförordningen (handelsled) och artikel 2.10 k i grundförordningen (andra faktorer) för sig. Företaget vidhöll vidare att det lade fram tillräcklig bevisning till stöd för sin begäran om justering enligt artikel 2.10 a i grundförordningen (fysiska olikheter). I detta sammanhang upprepade företaget också sitt argument att uppdelningen av kallvalsade platta produkter av stål i två underkategorier (för fordonsindustrin respektive andra användningsområden) inom ramen för skyddsåtgärderna för stål stödde dess påstående om att det förelåg fysiska olikheter.

([137]) Genomförandeförordning (EU) 2026/316.
([138]) Genomförandeförordning (EU) 2019/159.
([139]) Ibid, skälen 156 och 157.

(755) Kommissionen granskade de enskilda delarna av företagets begäran om justering av normalvärdet enligt antingen artikel 2.10 a, artikel 2.10 d eller artikel 2.10 k i grundförordningen. När så krävdes utvecklade kommissionen sina skäl i ett företagsspecifikt utlämnande av uppgifter, eftersom vissa av de uppgifter och den bevisning som hade lämnats var av konfidentiell karaktär.

(756) För det första medgav kommissionen att det kan finnas skäl för en justering trots den fastställda produktkontrollnummerklassificeringen, om den part som begär justeringen visar att klassificeringen påverkar prisjämförbarheten. Kommissionen höll dock inte med om att någon del av denna förordning bekräftade att så var fallet i den aktuella undersökningen. Analysen av de taiwanesiska exporterande producenternas begäran om justering visade endast att kommissionen hade analyserat och behandlat samtliga påståenden som framförts av de berörda parterna.

(757) Behovet av en justering måste bedömas från fall till fall och utifrån omständigheterna i det enskilda fallet. De slutsatser som drogs i den ABS-undersökning som företaget hänvisade till är därför inte tillämpliga i det aktuella fallet. I ABS-undersökningen visade den detaljerade analysen av de massbalanserade produkttyperna att en enkel åtskillnad mellan massbalanserade och konventionella produkttyper inte fångade upp de skillnader i kostnader och priser som uppstod beroende på vilken typ av massbalanserad råvara som användes ([140]). Kommissionen konstaterade dessutom i det fallet att de produkttyper för vilka en justering beviljades hade utvecklats särskilt för en enda kund och att den exporterande producenten genom avtal har gjort ett åtagande att inte sälja dessa produkttyper till andra kunder.

(758) När det gäller slutsatserna i undersökningen om skyddsåtgärder avseende stål vidhöll kommissionen sin ståndpunkt. Den motivering som användes i skyddsåtgärden låg inte till grund för det beslut som skulle fattas i den aktuella undersökningen. Kommissionen beslutade inte att skapa en separat underkategori för produkter avsedda för fordonsindustrin på grund av att dessa produkter inte var jämförbara i fråga om kostnader och priser. Beslutet grundades i stället på användarnas intresse. I detta avseende visades det att produkter avsedda för fordonsindustrin vanligtvis levererades enligt just-in-time-principen, vilket ökade risken för att vissa specifika produkttyper skulle trängas undan från den tullfria kvoten av standardprodukter (dvs. produkter som inte är avsedda för fordonsindustrin) som kan levereras i stora mängder och lagras i början av den period för vilken tullkvoten hade fastställts.

(759) När det gäller POSVIET:s begäran om justering bekräftade kommissionen att den i det slutliga utlämnandet av uppgifter hade inriktat sig på analysen av produktionskostnaden. Kommissionen ansåg att de särskilda egenskaperna hos försäljningen till fordonsindustrin, i synnerhet de påstått högre kraven på tekniska specifikationer och kvalitet, skulle återspeglas i produktionskostnaden. I detta avseende höll kommissionen inte med om att det vägda genomsnittet borde ha använts för att jämföra huruvida produktionskostnaden för stålsorter avsedda för fordonsindustrin överensstämde med produktionskostnaden för stålsorter avsedda för andra användningsområden. I det aktuella fallet skulle beräkningen av en vägd genomsnittlig kostnad per enhet påverkas av de kvantiteter i vilka de enskilda produkttyperna inom samma produktkontrollnummer hade producerats. Ett intervall baserat på lägsta och högsta värde gav en mer lämplig bild av den produktionskostnad som är tillämplig på produkttyper avsedda för andra användningsområden än fordonsindustrin och som omfattas av ett och samma produktkontrollnummer. Kommissionen konstaterade att produktionskostnaden per enhet för de produkttyper som är avsedda för fordonsindustrin och som omfattas av samma produktkontrollnummer ligger väl inom det intervall som fastställts för produkttyper avsedda för andra användningsområden.

(760) För att på ett korrekt sätt behandla företagets påståenden enligt artiklarna 2.10 a, 2.10 d och 2.10 k i grundförordningen redogjorde kommissionen för de framförda påståendena samt för den motivering och bevisning som hade lagts fram till stöd för dem. Denna analys behandlade också påståendet att POSVIET:s situation i grunden skilde sig från de taiwanesiska exporterande producenternas situation (se skäl 748).

(761) I sitt ursprungliga svar på frågeformuläret begärde POSVIET att strukturen för produktkontrollnumret skulle ändras med hänvisning till exemplet från undersökningen om skyddsåtgärder avseende stål och de tre omständigheter som anges i skäl 750. Företaget angav att det, om kommissionen beslutade att inte ändra produktkontrollnumret, skulle begära en justering med hänsyn till fysiska olikheter, handelsled och/eller andra faktorer.

([140]) Genomförandeförordning (EU) 2026/316, skälen 88–103.

(762) Företaget lämnade endast in begäran under kontrollen på plats. POSVIET lämnade in en inlaga där företaget närmare beskrev de särskilda egenskaperna hos försäljningen till fordonsindustrin jämfört med försäljningen till kunder utanför fordonsindustrin. Företaget lämnade även in ett brev från sin leverantör till fordonsindustrin om dennes inköpspolicy, rapporter från den fordonskund som godkände utvalda stålsorter tillverkade av POSVIET, en prisoffert för en period som ingick i undersökningsperioden samt en beräkning av justeringens storlek.

(763) Kommissionen granskade dessa uppgifter och denna bevisning för att avgöra om en justering för fysiska olikheter enligt artikel 2.10 a i grundförordningen var lämplig. Kommissionen konstaterade att företaget sålde två kategorier av produkttyper till sin kund inom fordonsindustrin: i) Produkttyper som tillverkades i enlighet med en industristandard som bland annat är tillämplig på stål för fordonsindustrin. ii) Produkttyper som tillverkades i enlighet med en industristandard som är allmänt tillämplig på kallvalsade produkter. Merparten av försäljningen till kunden inom fordonsindustrin (75–85 %) omfattades av den andra kategorin. Samtidigt såldes dessa produkttyper, som inte var avsedda för fordonsindustrin men som såldes till kunden inom fordonsindustrin, även till andra kunder utanför fordonsindustrin. Kommissionen konstaterade i detta avseende att företaget endast hade lämnat godkännanderapporter för de produkttyper som producerades enligt industristandarden för fordonsindustrin, samtidigt som företaget begärde en justering för all sin försäljning till kunden inom fordonsindustrin. Den inlämnade bevisningen visade dessutom att kunden inom fordonsindustrin faktiskt hade analyserat huruvida de produkttyper som producerades enligt industristandarden för fordonsindustrin uppfyllde de tekniska specifikationerna. Både specifikationerna och undersökningsmetoderna grundades på industristandarden för fordonsindustrin. Kommissionen konstaterade vidare att företaget även sålde de produkttyper som kunden inom fordonsindustrin hade godkänt enligt denna industristandard till andra kunder, om än i små kvantiteter. Kommissionen drog slutsatsen att det inte förelåg några olikheter i fysiska egenskaper för merparten av de produkttyper som såldes till kunden inom fordonsindustrin, eftersom samma stålsorter såldes till kunder utanför fordonsindustrin på hemmamarknaden. En mindre andel av de produkttyper som såldes till kunden inom fordonsindustrin (15–25 %) hade visserligen tillverkats enligt en särskild industristandard som bland annat är tillämplig på fordonsindustrin, men även på kallvalsade platta produkter av stål som används i elektrisk utrustning eller inom byggsektorn. Kommissionen ansåg att det inte hade visats att det förelåg fysiska olikheter mellan dessa produkttyper och de produkttyper som såldes till kunder utanför fordonsindustrin. Även om sådana olikheter skulle föreligga skulle deras inverkan på normalvärdet vara försumbar, eftersom den totala försäljningen till kunden inom fordonsindustrin utgjorde mindre än 2 % av POSVIET:s totala inhemska försäljning. Kommissionen avslog följaktligen begäran om justering av normalvärdet för fysiska olikheter. Ytterligare uppgifter lämnades till företaget i ett företagsspecifikt utlämnande av uppgifter.

(764) Kommissionen granskade vidare de uppgifter och den bevisning som anges i skäl 762 för att avgöra om en justering för handelsled enligt artikel 2.10 d i grundförordningen var lämplig. Kommissionen erinrade om att företaget, för att en sådan justering ska vara motiverad, måste visa att exportpriset, i förhållande till distributionskedjan, avser ett annat handelsled än normalvärdet och att olikheten har påverkat prisernas jämförbarhet. Detta ska visas genom klara och tydliga olikheter mellan säljarens funktioner och priser i de olika handelsleden på exportlandets hemmamarknad. Kommissionen konstaterade att företaget endast hade identifierat att det tog ut högre priser av en kund, nämligen kunden inom fordonsindustrin, på hemmamarknaden. Företaget hade emellertid inte förklarat eller styrkt vilka olikheter i funktioner som skulle förklara de högre priserna. Dessutom hade POSVIET endast en kund inom fordonsindustrin. Ett prissättningsbeteende gentemot en enda kund kan därför knappast betraktas som bevis för klara och tydliga olikheter mellan försäljningen till fordonsindustrin och försäljningen till andra sektorer. Mot bakgrund av allt ovanstående avslog kommissionen begäran.

(765) När det gäller begäran om en justering enligt artikel 2.10 k i grundförordningen lämnade kommissionen en detaljerad analys till företaget i ett företagsspecifikt utlämnande av uppgifter. Generellt konstaterade kommissionen att företaget inte hade visat något samband mellan de faktorer som företaget hade angett som särskilda kännetecken för försäljning till fordonsindustrin och de priser som togs ut av kunden inom fordonsindustrin. Kommissionen konstaterade särskilt att försäljningen till fordonsindustrin inom vissa produktkontrollnummer som omfattar både försäljning till fordonsindustrin och försäljning till andra sektorer gick med förlust. Detta innebar att dessa påstått särskilda kännetecken för försäljning till fordonsindustrin inte gjorde det möjligt att uppnå ett pris som täckte produktionskostnaden. Kommissionen avvisade därför påståendet.

(766) Slutligen avslog kommissionen, på grundval av övervägandena i skälen 755–765, de påståenden som POSVIET hade gjort och som utvecklas i skälen 747–754.

(767) Efter det ytterligare slutliga utlämnandet upprepade POSVIET att det var lämpligare att använda det vägda genomsnittet än intervall vid jämförelsen av produktionskostnaden för stålsorter avsedda för fordonsindustrin respektive stålsorter avsedda för andra användningsområden. Företaget hävdade att det vägda genomsnittet återspeglar observationernas faktiska kommersiella betydelse, medan ett intervall ger de två ytterligheterna avgörande betydelse, oavsett om någon av dem är representativ

(768) När det gäller kommissionens analys av företagets begäran om justering för fysiska olikheter enligt artikel 2.10 a i grundförordningen framförde POSVIET två argument.

(769) För det första hävdade företaget att kommissionens analys, som grundade sig på de branschstandarder enligt vilka de produkttyper som såldes till kunden inom fordonsindustrin hade producerats, inte var relevant för bedömningen av huruvida en justering enligt artikel 2.10 a i grundförordningen var motiverad. Företaget hävdade att en produkt kan omfattas av samma produktkontrollnummer eller en bred branschstandard och ändå vara föremål för ytterligare kundspecifika krav.

(770) För det andra hävdade POSVIET att kundens specifika krav inom fordonsindustrin hade ett påvisat marknadsvärde. I detta avseende hänvisade företaget till att produkterna testas mot fordonskundens specifika tekniska krav, att den vägda genomsnittliga produktionskostnaden per enhet är högre än kostnaden för stålsorter avsedda för andra användningsområden inom samma produktkontrollnummer och att de vägda genomsnittliga försäljningspriserna fritt fabrik för de stålsorter som är avsedda för fordonsindustrin också är högre än priserna vid försäljning till andra sektorer inom samma produktkontrollnummer.

(771) När det gäller kommissionens bedömning av företagets begäran om justering för olikheter i handelsled (OEM-försäljning) enligt artikel 2.10 d i grundförordningen lämnade företaget en översikt över olikheterna mellan de funktioner som utförs för kunder inom fordonsindustrin respektive andra kunder inom följande kategorier: a) Kvalificering och provning. b) Prognostisering och planering. c) Lagerhållning och logistik. d) Prissättningsbefogenheter. e) Hantering av fordringar och tekniskt stöd. Företaget hävdade också att effekten av dessa skillnader i funktioner hade visats genom de högre priser som togs ut av kunden inom fordonsindustrin och att skillnadernas konsekvens hade visats för olika transaktioner, produkter och tidsperioder Slutligen tillade företaget att kommissionen, även om den ansåg att villkoren i artikel 2.10 d i) i grundförordningen inte var fullt uppfyllda, borde bevilja en särskild justering enligt artikel 2.10 d ii) i grundförordningen.

(772) När det gäller kommissionens bedömning av företagets begäran om justering för andra faktorer enligt artikel 2.10 k i grundförordningen hävdade företaget följande:

(a) Företaget hade framställt begäran under kontrollbesöket på plats, inte först efter det slutliga utlämnandet av uppgifter.

(b) Begränsningarna avseende hållbarheten styrktes av bevisning om certifieringsförfarandet.

(c) Även om priserna skiljer sig åt mellan länder förhandlas regionala priser centralt.

(d) De vägda genomsnitten av produktionskostnader och försäljningspriser utgör direkt bevisning för en konsekvent priseffekt.

(e) Att vissa produktkontrollnummer gick med förlust motbevisar inte priseffekten.

(f) Avsaknaden av försäljning till fordonsindustrin till unionen innebär att justeringen krävs, eftersom andra faktorers inverkan på priserna enligt företaget har fastställts.

(773) Kommissionen vidhöll att det inte var lämpligt att använda det vägda genomsnittet för jämförelse av produktionskostnader i syfte att fastställa huruvida produktionskostnaden för stålsorter avsedda för fordonsindustrin var konsekvent högre än produktionskostnaden för stålsorter avsedda för andra sektorer (råvaror). När ett antal olika värden delas in i två grupper och ett genomsnitt beräknas för varje grupp kommer det ena genomsnittet nämligen nästan alltid att vara högre än det andra. Denna skillnad ger emellertid i sig ingen indikation på huruvida de enskilda värdena i den ena gruppen är konsekvent högre än värdena i den andra gruppen. Redan i sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hade företaget dessutom hävdat att kommissionen inte hade gjort en korrekt prövning av dess begäranden om justeringar enligt artikel 2.10 a, 2.10 d och 2.10 k i grundförordningen. Denna analys genomfördes, och kommissionen avslog företagets begäranden på andra grunder än analysen av den genomsnittliga produktionskostnaden.

(774) När det gäller begäran enligt artikel 2.10 a i grundförordningen noterade kommissionen att den inte hade grundat sin slutsats enbart på det faktum att de produkttyper som såldes till kunden inom fordonsindustrin omfattades av en viss branschstandard. Kommissionen ifrågasätter inte att produkter som produceras i enlighet med olika branschstandarder kan omfattas av samma produktkontrollnummer. Kärnan i kommissionens argument var att det saknades bevisning för att det förelåg fysiska olikheter mellan enskilda stålsorter som producerats enligt branschstandarder för råvaror och som utgjorde en mycket stor majoritet av företagets försäljning till kunden inom fordonsindustrin, samtidigt som samma specifika stålsorter även såldes till kunder inom andra sektorer. De godkännanderapporter som företaget lämnade in gällde endast produkttyper som producerades i enlighet med fordonsindustrins standard, som utgjorde en minoritet av företagets försäljning till kunderna inom fordonsindustrin. Företaget förklarade under alla omständigheter inte vilka fysiska olikheter som förelåg mellan de produkttyper som såldes till kunden inom fordonsindustrin och dem som såldes till andra kunder. Enbart förekomsten av en prisskillnad kan inte godtas som bevis för fysiska olikheter.

(775) När det gäller begäran enligt artikel 2.10 d i grundförordningen analyserade kommissionen de funktioner som POSVIET uppgav sig utföra i samband med försäljningen till fordonsindustrin och försäljningen till andra sektorer. För vissa påstådda funktioner, nämligen kvalificering och provning, prognostisering och planering, lagerhållning och logistik samt tekniskt stöd, fanns det ingen styrkande bevisning i ärendeakten, eller också var bevisningen endast partiell (godkännande- och provningsrapporter för ett begränsat antal produkttyper). När det gäller hanteringen av fordringar förefaller de uppgivna funktionerna och tjänsterna överlappa varandra. Även om fordringsförfarandet förefaller vara tydligt fastställt för kunden inom fordonsindustrin, kan ett liknande förfarande tillämpas för andra kunder beroende på fordringens art. När det gäller prissättningsbefogenheter är det oklart hur det faktum att priserna förhandlas centralt utgör en funktion med anknytning till handelsledet eller OEM-försäljning.

(776) När det gäller begäran enligt artikel 2.10 k i grundförordningen noterade kommissionen följande:

(a) Även om företaget framförde påståendet under kontrollbesöket på plats identifierade det de faktorer som borde beaktas enligt dessa bestämmelser på ett tydligt sätt först i sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter.

(b) Företaget tillhandahöll ingen bevisning för ett heltäckande certifieringsförfarande, utan endast godkännande- och provningsrapporter för ett begränsat antal produkttyper som såldes till kunden inom fordonsindustrin. Kommissionen fann att regelbunden provning av de levererade produkternas överensstämmelse med fordonskundernas tekniska specifikationer inte kunde ha lett till begränsad hållbarhet för leverantörerna.

(c) När det gäller den centraliserade prisförhandlingen noterade kommissionen att företaget tidigare hade hävdat att de priser som togs ut av kunden inom fordonsindustrin inte var representativa för den vietnamesiska marknaden, eftersom de inte fastställdes specifikt för Vietnam utan snarare på regional nivå. Detta motbevisades av kommissionens iakttagelser av den prisoffert som företaget hade lämnat in.

(d) Frågan om relevansen av den vägda genomsnittliga produktionskostnaden (och i förekommande fall priserna) hade redan behandlats flera gånger.

(e) Det var oklart hur det faktum att försäljningen till fordonsindustrin inom två av de åtta relevanta produktkontrollnumren gick med förlust skulle motbevisa företagets påstående att en justering var motiverad. Detta gäller särskilt med tanke på att företaget hade föreslagit två metoder för att genomföra justeringen och att båda byggde på att priserna skulle justeras till en nivå där försäljningen av stålsorter avsedda för fordonsindustrin inom varje relevant produktkontrollnummer skulle ge samma lönsamhet som försäljningen till andra sektorer inom det produktkontrollnumret.

(777) Under alla omständigheter grundade POSVIET fortlöpande sina begäranden om justering enligt artiklarna 2.10 a, 2.10 d eller 2.10 k i grundförordningen enbart på att priserna till kunden inom fordonsindustrin var högre. Företaget gjorde därefter gällande att det förelåg olikheter i fysiska egenskaper, funktioner med anknytning till handelsledet eller OEM-försäljning, eller andra faktorer. I stället för att tillhandahålla styrkande bevisning för att sådana olikheter förelåg hävdade företaget att enbart förekomsten av högre priser utgjorde bevis för dessa olikheter. I detta avseende noterade kommissionen att en konstaterad prisskillnad på hemmamarknaden beroende

på kund är en normal företeelse på en fri marknad och att den bör återspeglas i normalvärdet snarare än elimineras från det. POSVIET lyckades emellertid inte förklara prisskillnaden med hänvisning till konkreta prispåverkande faktorer, såsom krävs enligt artikel 2.10 i grundförordningen. Utan ett sådant samband finns det ingen grund för en justering. Enbart en prisskillnad visar inte nödvändigtvis att det föreligger en prispremie. Den kan lika gärna återspegla ett prisavdrag för kunder utanför fordonsindustrin och utgör, utan någon påvisbar koppling till en konkret faktor, en normal marknadsföreteelse som påverkar normalvärdet för en viss produkttyp.

(778) Efter de överväganden som anges i skälen 773–777 avvisade kommissionen de påståenden som beskrivs i skälen 767–772.

3.6.5.2. Justeringar av exportpriset

(779) För att få fram exportpriset fritt fabrik gjordes justeringar för frakt-, försäkrings-, hanterings- och lastningskostnader samt därmed sammanhängande kostnader enligt artikel 2.10 e i grundförordningen.

(780) Justeringar gjordes för följande faktorer som påverkar priserna och prisernas jämförbarhet: krediter som beviljats oberoende kunder på hemmamarknaden enligt artikel 2.10 g i grundförordningen, förpackningskostnader som uppkommit vid exportförsäljning av den berörda produkten till unionen enligt artikel 2.10 f i grundförordningen, bankkostnader enligt artikel 2.10 k i grundförordningen samt provisioner enligt grundförordningens artikel 2.10 i. PIC Sydkorea betalade provisioner till ett närstående företag i Vietnam för dokumenthantering, kommunikation och andra tjänster som tillhandahölls i samband med exporten till unionen av den berörda produkt som producerats av POSVIET.

(781) För all exportförsäljning som skedde genom handlaren PIC Sydkorea gjordes en justering enligt grundförordningens artikel 2.10 i. Kommissionen ansåg att de försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som handlaren hade ådragit sig samt den vinst på 2 % för en icke-närstående importör, såsom förklaras i skäl 630, på ett tillförlitligt sätt återspeglade den provision som en icke-närstående agent skulle ta ut för sina tjänster.

(782) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade POSVIET sitt påstående att de tre handelsföretagen PIC Korea, PI Germany och PI Italy (*PI-gruppen*) var en enda ekonomisk enhet. Företaget medgav att konceptet med en enda ekonomisk enhet i antidumpningsförfaranden hade tillämpats på en handlare som var närstående den exporterande producenten, där den ekonomiska verkligheten i förhållandet visade att handlaren agerade som en intern exportavdelning hos producenten. Företaget upprepade sitt påstående i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att frågan inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och att företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(783) Företaget hävdade dock att det faktum att POSVIET inte ingår i den påstådda enda ekonomiska enheten saknar relevans i det aktuella fallet. Företaget hänvisade till unionens konkurrensrätt, enligt vilken ett företag utgör en ekonomisk enhet som kan bestå av flera separata fysiska eller juridiska personer. I detta fall grundar sig bedömningen på ekonomisk enhet och kontroll, inte på huruvida någon av enheterna är en producent. POSVIET hävdade i detta avseende att PI-gruppen utgör en enda ekonomisk enhet eftersom

(a) gruppens räkenskaper konsoliderades,

(b) de tre företagens försäljningsfunktioner samordnades centralt,

(c) de två närstående importörerna i unionen inte fastställde priserna oberoende av varandra,

(d) de två närstående importörerna i unionen inrättades för att utföra funktioner som PIC Korea inte kunde utföra.

(784) POSVIET uppgav att företaget inte motsatte sig avdrag för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader enligt både artikel 2.9 och artikel 2.10 i) i grundförordningen, men motsatte sig att vinsten drogs av två gånger.

(785) Företaget föreslog också att det skulle vara lämpligt att göra ett enda avdrag för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader enligt artikel 2.9 i grundförordningen.

(786) Slutligen erinrade företaget om att domstolen i domen i målet PT Musim Mas mot kommissionen ([141]) slog fast att när en enda ekonomisk enhet erkänns mellan en producent och en närstående handlare, kan handlaren inte anses utföra liknande funktioner som en agent som arbetar på provisionsbasis i den mening som avses i artikel 2.10 i) i grundförordningen.

(787) Kommissionen undersökte påståendet. Begreppet en enda ekonomisk enhet används visserligen i antidumpningsförfaranden för att beskriva situationer där en handlare är närstående den exporterande producenten och den ekonomiska verkligheten i förhållandet visar att handlaren fungerar som producentens interna exportavdelning. Detta förhållande strider per definition inte mot förståelsen av ett företag enligt unionens konkurrensrätt, även om det bör noteras att unionens konkurrensrätt inte är tillämplig vid undersökningar avseende handelspolitiska skyddsåtgärder.

(788) Kommissionen noterade att POSVIET påstående om att det förelåg en enda ekonomisk enhet mellan PIC Korea, PI Germany och PI Italy syftade till att ändra hur justeringar av exportpriset tillämpades. I huvudsak invände företaget mot ett påstått dubbelt avdrag för en teoretisk vinst enligt artiklarna 2.9 och 2.10 i) i grundförordningen eller föreslog alternativt att PI-gruppens konsoliderade försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader skulle dras av enligt artikel 2.9 i grundförordningen.

(789) Kommissionen erinrade i detta avseende om att avdraget för försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt den beräknade vinsten enligt artiklarna 2.9 och 2.10 i) i grundförordningen utgör två separata förfaranden, även om båda bygger på samma typ av information, nämligen de närstående bolagens faktiska försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt en icke-närstående importörs vinst.

(790) Enligt artikel 2.9 i grundförordningen konstruerade kommissionen exportpriset på grundval av det pris till vilket kallvalsade platta produkter av stål såldes vidare till den första oberoende kunden, eftersom importörerna PI Germany och PI Italy var närstående den exporterande producenten. I enlighet med artikel 2.9 i grundförordningen gjordes justeringar för alla kostnader som uppkommit mellan importen och återförsäljningen samt för vinst. De kostnader som uppkom mellan importen och återförsäljningen omfattade i detta fall dels de kostnader som importörerna hade rapporterat per transaktion, dels försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som inte direkt kunde hänföras till enskilda transaktioner.

(791) När både exportpriset och normalvärdet hade fastställts justerade kommissionen därefter exportpriset för att säkerställa en rättvis jämförelse i enlighet med artikel 2.10 i) i grundförordningen. Kommissionen konstaterade att PIC Korea utförde liknande funktioner som en agent som arbetar på provisionsbasis och fick ersättning för dessa funktioner genom ett påslag. Eftersom påslaget betalades mellan närstående enheter påverkades det av förhållandet. Kommissionen använde därför PIC Koreas försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt den teoretiska vinsten som en uppskattning av den provision som skulle ha betalats till en oberoende agent som utförde funktioner motsvarande PIC Koreas.

(792) POSVIET visade inte att kommissionens tillvägagångssätt stred mot grundförordningen. Kommissionen var enligt lag skyldig att dra av försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt en vinst för att konstruera exportpriset enligt artikel 2.9 i grundförordningen. Vad gäller justeringen enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen bestred företaget inte kommissionens slutsats att PIC Korea utförde liknande funktioner som en agent som arbetar på provisionsbasis. Företaget hävdade inte heller, och lade inte fram bevisning för, att PIC Korea fungerade som POSVIET:s interna exportavdelning. I så fall skulle en justering enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen faktiskt inte vara lämplig.

([141]) Domstolens dom av den 26 oktober 2016, *PT Musim Mas/kommissionen*, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punkterna 41–42 och citerad rättspraxis.

(793) Efter det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade POSVIET att vinstnivån som drogs av enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen för PIC Korea vid direktförsäljning till icke-närstående kunder i unionen borde ses över för att återspegla företagets begränsade funktioner. Företaget hänvisade i detta avseende till domen i målet PT Musim Mas mot kommissionen ([142]), där domstolen klargjorde att tillämpningen av artikel 2.10 i) i grundförordningen inte grundar sig på att det föreligger ett förhållande mellan handlaren och den exporterande producenten, utan på de funktioner som handlaren utför. Företaget hävdade att vinstnivån måste anpassas till handlarens funktioner snarare än till de funktioner som utförs av en importör.

(794) POSVIET hänvisade dessutom till OECD:s riktlinjer för internprissättning ([143]), enligt vilka ”återförsäljningsmarginalen påverkas av omfattningen av den verksamhet som återförsäljaren bedriver. Denna verksamhet kan variera avsevärt, från situationer där återförsäljaren endast utför minimala tjänster som speditör till situationer där återförsäljaren tar på sig hela äganderisken samt fullt ansvar för och de risker som är förknippade med reklam, marknadsföring, distribution och garantier för varorna, finansiering av lager och andra närliggande tjänster. Om återförsäljaren i den kontrollerade transaktionen inte bedriver någon betydande kommersiell verksamhet utan endast överför varorna till en tredje part, kan återförsäljningsmarginalen, mot bakgrund av de funktioner som utförs, vara liten.”

(795) Företaget påpekade i detta avseende att PIC Korea inte tillhandahöll lagerhållning eller tullklarering och inte heller deltog i den löpande hanteringen av kundrelationer i den försäljningskanal där företaget sålde direkt till icke-närstående kunder i unionen.

(796) Företaget upprepade de påståenden som anges i skälen 793–795 i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att dessa frågor inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(797) Inledningsvis noterade kommissionen att domen i målet PT Musim Mas mot kommissionen ([144]), i motsats till vad POSVIET hävdade, inte kopplar den vinst som används för att beräkna justeringen enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen till de funktioner som utförs av handlaren i egenskap av agent. Det är i stället själva justeringen som är kopplad till dessa funktioner. Kommissionen erinrade i detta avseende om att justeringen för provision enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen omfattar två separata komponenter: i) Den närstående handlarens faktiska försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader. ii) En teoretisk vinst för en icke-närstående handlare som är verksam inom samma sektor. Vinstkomponenten fungerar som en uppskattning av den marginal som en jämförbar oberoende handlare skulle uppnå på den fria marknaden, medan kostnadskomponenten återspeglar de faktiska utgifter som uppkommit till följd av de närstående handlarnas funktioner. Det är just den sistnämnda komponenten, de faktiska försäljnings- och administrationskostnaderna och andra allmänna kostnaderna, som säkerställer att justeringen korrekt återspeglar kostnaderna för de utförda funktionerna.

(798) Kommissionen bekräftade att justeringen enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen för export till unionen via PIC Korea inte grundades på att POSVIET och PIC Korea var närstående, utan på att en handlare deltog i flera försäljningskanaler där handlaren utförde funktioner som liknade dem som utförs av en agent som arbetar på provisionsbasis. Förekomsten av ett förhållande påverkade emellertid fastställandet av justeringens nivå. PIC Koreas faktiska försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader godtogs som en del av justeringen, men den vinst som genererades genom försäljningen kunde inte användas, eftersom inköpspriset påverkades av förhållandet mellan POSVIET och PIC Korea. Därför användes vinsten för en icke-närstående importör i unionen som en lämplig uppskattning.

([142]) Domstolens dom av den 26 oktober 2016, *PT Musim Mas/kommissionen*, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punkt 88.

([143]) OECD (2022), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*, punkt 2.37, finns på oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (senast hämtad den 7 september 2026).

([144]) Domstolens dom av den 26 oktober 2016, *PT Musim Mas/kommissionen*, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punkt 88.

(799) Företaget hävdade dessutom att vinstnivån borde ha justerats nedåt, eftersom företaget utförde mer begränsade funktioner än de två närstående importörerna i unionen, och hänvisade i detta avseende till OECD:s riktlinjer för internprissättning.

(800) När det gäller OECD:s riktlinjer för internprissättning erinrade kommissionen om att dessa bygger på en ”internationell standard för internprissättning som OECD:s medlemsländer har enats om ska användas för skatteändamål av multinationella företagsgrupper och skattemyndigheter” ([145]). OECD:s riktlinjer för internprissättning syftar inte till att förutsäga vilken vinst som kan uppnås eller är rimlig vid återförsäljning av vissa varor på en viss marknad utifrån de funktioner som handlaren utför. Vinstfördelning på grundval av närstående enheters funktioner tjänar i detta sammanhang i huvudsak som en skyddsåtgärd mot att vinster hänförs till företag som utför få funktioner men är belägna i jurisdiktioner med låg beskattning.

(801) Kommissionen höll under alla omständigheter inte med om att PIC Koreas funktioner var begränsade jämfört med de funktioner som utfördes av de två närstående importörerna i unionen. Av sekretesskäl lämnades en detaljerad analys separat till företaget. I detta sammanhang innehåller OECD:s riktlinjer för internprissättning, som företaget åberopade till stöd för sina argument, exempel på situationer där handlarens funktioner anses vara begränsade (minimala tjänster som speditör) respektive omfattande, vilket kan motivera en högre marginal (såsom när handlaren tar på sig hela äganderisken samt fullt ansvar för och de risker som är förknippade med reklam, marknadsföring, distribution och garantier för varorna). PIC Korea övertog tydligt äganderätten till varorna under sjötransporten och ansvarade för att organisera distributionsnätet. Dess funktioner kunde därför inte anses vara begränsade. Det påstående som beskrivs i skäl 797 avvisades därför.

3.6.6. *Dumpningsmarginaler*

(802) För den samarbetsvilliga exporterande producent som ingick i urvalet jämförde kommissionen det vägda genomsnittliga normalvärdet för varje typ av den likadana produkten med det vägda genomsnittliga exportpriset för motsvarande typ av den berörda produkten, i enlighet med artikel 2.11 och 2.12 i grundförordningen.

(803) På grundval av detta är den slutgiltiga vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen, uttryckt i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, 16,0 %.

(804) När det gäller de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingår i urvalet beräknar kommissionen den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen i enlighet med artikel 9.6 i grundförordningen. I detta fall är den slutgiltiga dumpningsmarginalen för de samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingår i urvalet densamma som för den samarbetsvilliga exporterande producent som ingår i urvalet, dvs. 16,0 %.

(805) För samtliga övriga exporterande producenter i Vietnam fastställde kommissionen dumpningsmarginalen på grundval av tillgängliga uppgifter i enlighet med artikel 18 i grundförordningen. För detta syfte fastställde kommissionen de exporterande producenternas grad av samarbetsvilja. Graden av samarbetsvilja är exportvolymen från de samarbetsvilliga exporterande producenterna till unionen uttryckt som en andel av den totala importen från det berörda landet till unionen under undersökningsperioden. Den totala importen fastställdes på grundval av uppgifter från Eurostat.

(806) Graden av samarbetsvilja är i detta fall hög eftersom exporten från de samarbetsvilliga exporterande producenterna utgjorde mer än 80 % av den totala importen under undersökningsperioden. På grundval av detta beslutade kommissionen att fastställa dumpningsmarginalen för icke-samarbetsvilliga exporterande producenter till samma nivå som för det samarbetsvilliga företag som ingick i urvalet och som undersöktes individuellt.

([145]) OECD (2022), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*, punkt 1.1, finns på oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (senast hämtad den 7 september 2026).

(807) De slutgiltiga dumpningsmarginalerna, uttryckta i procent av cif-priset vid unionens gräns, före tull, är följande:

Företag	Slutgiltig dumpningsmarginal (%)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Övriga samarbetsvilliga företag	16,0
All övrig import med ursprung i Vietnam	16,0

4. **SKADA**

4.1. **Definition av unionsindustrin och unionens produktion**

(808) Den likadana produkten tillverkades av 22 unionsproducenter under undersökningsperioden. Dessa producenter utgör unionsindustrin i den mening som avses i artikel 4.1 i grundförordningen.

(809) Unionens sammanlagda produktion under undersökningsperioden fastställdes till cirka 31,5 miljoner ton, inbegripet produktion för den företagsinterna marknaden. Kommissionen fastställde denna siffra på grundval av all tillgänglig information om unionsindustrin, nämligen det kontrollerade svaret på frågeformuläret från Eurofer, som om möjligt dubbelkontrollerades mot de kontrollerade svaren på frågeformuläret från de unionsproducenter som ingick i urvalet.

(810) Som anges i skäl 94 valdes tre unionsproducenter ut. Det slutliga urvalet svarade för mer än 24 % av den uppskattade totala produktionen i unionen och 17 % av den uppskattade försäljningen av den likadana produkten på den öppna marknaden i unionen och säkerställde en god geografisk spridning.

(811) Sammantaget kännetecknas unionsindustrin av en betydande grad av vertikal integration. En betydande andel av produktionen används företagsinternt för vidare bearbetning i senare led, medan återstoden säljs på den öppna marknaden i direkt konkurrens med importen.

4.2. **Fastställande av den relevanta marknaden i unionen**

(812) För att fastställa om unionsindustrin lidit skada och för att fastställa förbrukningen och de olika ekonomiska indikatorerna för unionsindustrins situation undersökte kommissionen i vilken utsträckning unionsindustrins egen användning av sin produktion, särskilt för vidare bearbetning, bör beaktas i denna analys.

(813) Som anges ovan är unionsindustrin i hög grad vertikalt integrerad, och den undersökta produkten utgör en primär insatsvara för tillverkning av olika produkter med högre förädlingsvärde i senare led, såsom galvaniserade och organiskt belagda produkter. Kommissionen konstaterade därför att en betydande andel av produktionen hos de unionsproducenter som ingick i urvalet var avsedd för företagsintern användning. Mot bakgrund av detta analyserades den företagsinterna förbrukningen och förbrukningen på den öppna marknaden separat.

(814) Skillnaden mellan den företagsinterna och den öppna marknaden är relevant för skadeanalysen eftersom produkter avsedda för företagsintern användning inte är utsatta för direkt konkurrens från import, och internpriserna fastställs inom grupperna enligt olika prissättningsstrategier. Produktion som är avsedd för den öppna marknaden konkurrerar däremot direkt med importen av den undersökta produkten, och priserna är fria marknadspriser.

(815) För att få en så fullständig bild som möjligt av unionsindustrin inhämtade kommissionen uppgifter om hela verksamheten avseende kallvalsade platta produkter av stål och fastställde om produktionen var avsedd för företagsintern användning eller för den öppna marknaden.

(816) Kommissionen undersökte vissa ekonomiska indikatorer för unionsindustrin på grundval av uppgifter om den öppna marknaden. Dessa indikatorer är: Försäljningsvolym och försäljningspriser på unionsmarknaden. Marknadsandel. Tillväxt. Exportvolym och exportpriser. Lönsamhet. Räntabilitet. Kassaflöde. I de fall där det var möjligt och motiverat jämförde kommissionen undersökningsresultaten med uppgifterna för den företagsinterna marknaden för att få en fullständig bild av unionsindustrins situation.

(817) Övriga ekonomiska indikatorer kunde däremot endast granskas på ett meningsfullt sätt genom att man såg till hela verksamheten, inklusive unionsindustrins företagsinterna användning. Det rör sig om följande faktorer: Produktion. Kapacitet och kapacitetsutnyttjande. Investeringar. Lager. Sysselsättning. Produktivitet. Löner. Kapitalanskaffningsförmåga. De hänför sig till hela verksamheten, oavsett om tillverkningen är företagsintern eller säljs på den öppna marknaden.

4.3. **Förbrukning i unionen**

4.3.1. *Företagsintern förbrukning på unionsmarknaden (ton)*

(818) Kommissionen fastställde den företagsinterna förbrukningen i unionen på grundval av den företagsinterna användningen och den företagsinterna försäljningen på unionsmarknaden för alla kända producenter i unionen. På denna grundval utvecklades den företagsinterna förbrukningen i unionen på följande sätt:

Tabell 25

Företagsintern förbrukning på unionsmarknaden (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Företagsintern förbrukning	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Index (2022 = 100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Källa: *Eurofers svar på frågeformuläret.*

(819) Det konstaterades att omkring 76 % av unionens produktion av kallvalsade platta produkter av stål är avsedd för den företagsinterna marknaden, medan återstående 24 % säljs under fria marknadsförhållanden.

(820) Den företagsinterna förbrukningen i EU ökade med omkring 4 % mellan 2022 och 2024, vilket återspeglar en gradvis ökning av den företagsinterna efterfrågan. Denna trend höll dock inte i sig, eftersom förbrukningen därefter minskade med cirka 3,5 % under undersökningsperioden jämfört med 2024 och i stort sett återgick till 2022 års nivå. Sammantaget uppvisade den företagsinterna förbrukningen endast begränsade variationer under skadeundersökningsperioden, vilket tyder på en relativt stabil efterfrågan i senare led inom vertikalt integrerade verksamheter.

4.3.2. *Förbrukning på den öppna marknaden i unionen (ton).*

(821) Kommissionen fastställde förbrukningen på den öppna marknaden i unionen på grundval av a) uppgifter från Eurofer om försäljningen på unionsmarknaden för alla kända producenter i unionen, kontrollerade mot de uppgifter som rapporterats av de unionsproducenter som ingick i urvalet, och b) importen till unionen från alla tredjeländer enligt uppgifter från Eurostat. På grundval av detta utvecklades förbrukningen på den öppna marknaden i unionen på följande sätt:

Tabell 26

Förbrukning på den öppna marknaden i unionen (ton)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Förbrukning på den öppna marknaden	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Index (2022 = 100)	*100*	*91*	*93*	*90*

Källa: Eurofers svar på frågeformuläret, unionsproducenter som ingår i urvalet, Eurostat.

(822) Förbrukningen på den öppna marknaden minskade betydligt under skadeundersökningsperioden. Den minskade med 9 % under det första året. Detta följdes av en måttlig ökning med 2 % under det följande året. Denna återhämtning var dock tillfällig, eftersom förbrukningen återigen minskade med 3 procentenheter under undersökningsperioden.

(823) Sammantaget minskade förbrukningen på den öppna marknaden med totalt 10 % under skadeundersökningsperioden. Denna minskning berodde främst på en minskad förbrukning i senare led, särskilt inom byggindustrin och vissa industriella användningar, som är viktiga slutanvändningsmarknader för stålprodukter.

(824) Dessutom bidrog makroekonomisk osäkerhet och svagare ekonomisk tillväxt i flera medlemsstater till ett försiktigare inköpsbeteende bland kunderna, som sköt upp eller minskade sina beställningar och prioriterade lagerminskning. Detta ledde till lägre aktivitet på spotmarknaden och minskade transaktionsvolymer i segmentet för den öppna marknaden.

4.3.3. *Total förbrukning*

(825) Den totala förbrukningen, dvs. summan av den företagsinterna förbrukningen och förbrukningen på den öppna marknaden, utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 27

Total förbrukning i unionen (öppen marknad och företagsintern marknad) (ton).

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Total förbrukning i unionen	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Index (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

Källa: Eurofers svar på frågeformuläret, unionsproducenter som ingår i urvalet, Eurostat.

(826) Den totala förbrukningen i unionen förblev i stort sett stabil under skadeundersökningsperioden, med endast begränsade fluktuationer. Den minskade något med 1 % under det första året. Detta följdes av en blygsam ökning med 3 procentenheter under det följande året. Denna ökning höll dock inte i sig, eftersom förbrukningen minskade med 4 procentenheter under undersökningsperioden.

(827) Under skadeundersökningsperioden förblev den totala förbrukningen i stort sett stabil, med en lätt minskning på omkring 2 % mellan 2022 och undersökningsperioden. Denna relativa stabilitet berodde främst på att den företagsinterna förbrukningen i stort sett förblev stabil, vilket delvis jämnade ut den nedåtgående trenden för förbrukningen på den öppna marknaden och därmed dämpade den totala minskningen av efterfrågan.

4.4. **Import från de berörda länderna**

4.4.1. *Sammantagen bedömning av verkningarna av importen från de berörda länderna och importvolymer och importpriser från de berörda länderna*

(828) Kommissionen undersökte om importen av produkten med ursprung i de berörda länderna borde slås samman vid bedömningen i enlighet med artikel 3.4 i grundförordningen.

(829) Den dumpningsmarginal som fastställts för importen från de berörda länderna översteg det tröskelvärde som fastställs i artikel 9.3 i grundförordningen. Importvolymen från respektive berört land var inte försumbar i den mening som avses i artikel 5.7 i grundförordningen. Marknadsandelarna under undersökningsperioden varierade mellan 3 % och 7 %.

(830) Konkurrensförhållandena mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den likadana produkten var likartade. Såsom anges i skäl 125 visade undersökningen att kallvalsade platta produkter av stål som säljs av de exporterande producenterna och unionsindustrin har samma grundläggande fysiska, kemiska och tekniska egenskaper samt samma grundläggande användningsområden. Dessutom konkurrerade de importerade produkterna med varandra, med unionsindustrin och med kallvalsade platta produkter av stål som produceras i unionen, eftersom de säljs genom samma försäljningskanaler och till liknande kundkategorier.

(831) Alla kriterier i artikel 3.4 i grundförordningen var därför uppfyllda och importen från de berörda länderna bedömdes sammantaget vid fastställandet av skada.

4.4.2. *Volym och marknadsandel för importen från de berörda länderna*

(832) Kommissionen fastställde importvolymen på grundval av uppgifter från Eurostat. Marknadsandelarna fastställdes genom att importvolymerna jämfördes med förbrukningen på den öppna marknaden i unionen enligt tabell 26.

(833) Importen till unionen från de berörda länderna utvecklades på följande sätt:

Tabell 28

Importkvantitet och marknadsandel

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
INDIEN				
Importvolym från Indien (i ton)	405 319	387 521	435 297	414 530
Index	*100*	*96*	*107*	*102*
Indiens marknadsandel (%)	5	5	6	6
JAPAN				
Importvolym från Japan (i ton)	126 021	223 217	246 354	250 001
Index	*100*	*177*	*195*	*198*
Japans marknadsandel (%)	2	3	3	3
TAIWAN				
Importvolym från Taiwan (i ton)	293 280	440 907	574 505	499 836
Index	*100*	*150*	*196*	*170*
Taiwans marknadsandel (%)	4	6	8	7
TURKIET				
Importvolym från Turkiet (i ton)	448 012	228 046	417 253	334 885
Index	*100*	*51*	*93*	*75*
Turkiets marknadsandel (%)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
VIETNAM				
Importvolym från Vietnam (i ton)	48 282	115 405	157 386	187 767
Index	*100*	*239*	*326*	*389*
Vietnams marknadsandel (%)	1	2	2	3
DE BERÖRDA LÄNDERNA				
Importvolym från de berörda länderna (i ton)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Index	*100*	*106*	*139*	*128*
Marknadsandel (%)	16	19	24	23

Källa: Eurostat. Marknadsandelarna fastställdes genom en jämförelse mellan importvolymerna och förbrukningen på den öppna marknaden i unionen enligt tabell 24.

(834) Under skadeundersökningsperioden ökade importen från de berörda länderna totalt sett, både vad gäller volymen, som ökade med 28 %, och marknadsandelen, som uppgick till 23 % under undersökningsperioden. Även om utvecklingen varierade betydligt mellan de berörda länderna pekar den allmänna trenden på att denna import fått en allt starkare ställning på unionsmarknaden.

(835) År 2023 utvecklades importvolymerna åt olika håll. Importen från Indien minskade något (–4 %), medan importen från Turkiet minskade kraftigt (–49 %). Importen från Japan (+77 %), Taiwan (+50 %) och Vietnam (+139 %) ökade däremot betydligt. Till följd av detta ökade den totala importvolymen från de berörda länderna, samtidigt som marknadsandelen steg från 16 % till 19 % (+3 procentenheter).

(836) År 2024 blev den uppåtgående trenden mer uttalad. Importen från Indien (+12 %), Japan (+10 %) och Taiwan (+30 %) fortsatte att öka, medan importen från Turkiet återhämtade sig kraftigt (+83 %) från den låga nivå som noterades 2023. Importen från Vietnam ökade också ytterligare (+36 %). Detta ledde till att den totala importvolymen ökade betydligt och att marknadsandelen steg markant till 24 % (+5 procentenheter).

(837) Under undersökningsperioden minskade importvolymerna jämfört med 2024 men låg fortfarande klart över 2022 års nivåer. Importen från Indien minskade måttligt (–5 %), medan även importen från Taiwan (–13 %) och Turkiet (–20 %) minskade. Importen från Japan (+1 %) och Vietnam (+19 %) fortsatte däremot att öka. Totalt sett låg importen från de berörda länderna kvar på en hög nivå, medan marknadsandelen endast minskade något till 23 % (–1 procentenhet).

(838) Under skadeundersökningsperioden ökade importen från de berörda länderna betydligt, såväl volymmässigt som i fråga om marknadsandel. Importvolymerna ökade med 6 % 2023 och ökade därefter markant med 31 % 2024. Även om de minskade med 8 % under undersökningsperioden jämfört med 2024 låg de fortfarande 28 % över 2022 års nivåer. Samtidigt ökade marknadsandelen för denna import stadigt från 16 % 2022 till 19 % 2023 och nådde 24 % 2024, varefter den minskade något till 23 % under undersökningsperioden. Sammantaget uppvisade importen från de berörda länderna, trots en liten minskning under undersökningsperioden, en stark uppåtgående trend och stärkte avsevärt sin ställning på unionsmarknaden.

4.4.3. *Priser för importen från de berörda länderna och prisunderskridande/prisnedgång*

(839) Kommissionen fastställde importpriserna på grundval av uppgifter från Eurostat.

(840) Det vägda genomsnittliga priset på importen till unionen från de berörda länderna utvecklades på följande sätt:

Tabell 29

Importpriser (euro/mätenhet)

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
INDIEN				
Genomsnittspris för den dumpade importen	1 051	772	725	680
Index	*100*	*73*	*69*	*65*
JAPAN				
Genomsnittspris för den dumpade importen	1 021	802	777	718
Index	*100*	*79*	*76*	*70*
TAIWAN				
Genomsnittspris för den dumpade importen	1 042	752	703	690
Index	*100*	*72*	*67*	*66*
TURKIET				
Genomsnittspris för den dumpade importen	1 041	834	744	716
Index	*100*	*80*	*71*	*69*
VIETNAM				
Genomsnittspris för den dumpade importen	1 166	757	708	667
Index	*100*	*65*	*61*	*57*
DE BERÖRDA LÄNDERNA				
Genomsnittspris för den dumpade importen	1 047	779	728	695
Index	*100*	*74*	*70*	*66*

Källa: Eurostat.

(841) Totalt sett minskade det genomsnittliga priset på den dumpade importen från de berörda länderna med 34 % under skadeundersökningsperioden. Denna nedåtgående trend konstaterades för vart och ett av de berörda länderna, med prisminskningar på mellan 30 % och 43 %, där den största minskningen på 43 % noterades för Vietnam.

(842) Kommissionen fastställde prisunderskridandet under undersökningsperioden genom att jämföra

(1) de vägda genomsnittliga försäljningspriser per produkttyp som de unionsproducenter som ingår i urvalet debiterade icke-närstående kunder på unionsmarknaden, justerade till nivån fritt fabrik, och

(2) motsvarande vägda genomsnittliga priser per produkttyp för importen från producenterna i det samarbetsvilliga landet i urvalet till den första oberoende kunden på unionsmarknaden, fastställda till cif-nivån, med lämpliga justeringar för tullar och kostnader efter import.

(843) Prisjämförelsen gjordes för varje enskild produkttyp och för transaktioner i samma handelsled, efter justering av priserna vid behov och efter avräkning av avdrag och rabatter. Resultatet av jämförelsen uttrycktes som en procentandel av den teoretiska omsättningen under undersökningsperioden för de unionsproducenter som ingick i urvalet.

(844) Efter synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter som ledde till förändringar i exportpriserna i Japan och Turkiet, såsom förklaras i skälen 270 och 278 och 632 respektive 636, reviderade kommissionen prisunderskridandemarginalerna.

(845) När det gäller Nippon Steel fastställde kommissionen, efter godtagandet av påståendet att dess priser till MISI och NST var marknadsmässiga, inte sitt exportpris enligt artikel 2.9 i grundförordningen. För att fastställa det importpris som användes vid beräkningen av prisunderskridande- och skademarginalen tillämpade kommissionen dock artikel 2.9 analogt, eftersom det pris som deklarerades för tullen var otillförlitligt på grund av att det fanns ett koncerninternt förhållande ([146]).

(846) I detta fall gjordes justeringar av priset för alla kostnader som uppkommit mellan importen och återförsäljningen, inklusive försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader samt vinst, för att återvinna marknadspriset för en icke-närstående kund i jämförelseledet (dvs. importpriset omedelbart efter klareringen av produkten vid EU:s gräns).

(847) Kommissionen förlitade sig på de faktiska försäljnings- och administrationskostnader och andra allmänna kostnader som rapporterats av de närstående importörerna. Den vinstmarginal som användes för justeringarna var 2 %, såsom förklaras i skäl 630. På grundval av detta gjorde kommissionen en justering för den vinst som varje närstående enhet i unionen som deltog i återförsäljningen till den första oberoende kunden i unionen gjorde. I synnerhet visade bevisningen i ärendehandlingarna att företag B, i samband med ett köp från MISEA enligt leveransvillkoret Levererat angiven plats, lossat (DPU), stod för lossningskostnaderna i unionens hamn vid leveransen av den undersökta produkten. På grundval av detta ansåg kommissionen, eftersom företag B inte samarbetade, att även företag B, utöver MISEA, deltog i importprocessen. Av detta skäl gjorde kommissionen en justering enligt artikel 2.9 i grundförordningen för både MISEA och företag B.

(848) I sina synpunkter på det slutliga utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska myndigheterna att kommissionen inte hade motiverat varför en alltför hög vinstmarginal på 2 % drogs av för varje enhet som ingick i försäljningskedjan vid konstruktionen av exportpriset. Även om påståendet avsåg exportpriset vid dumpningsberäkningen, där kommissionen inte justerade exportpriset enligt artikel 2.10 i) i grundförordningen efter att ha godtagit Nippon Steels påstående om att priserna hade fastställts på marknadsmässiga villkor i skäl 270, var påståendet fortfarande relevant för beräkningen av prisunderskridandet och skademarginalen.

(849) Kommissionen noterade att den gjorde justeringen genom att analogt tillämpa artikel 2.9 i grundförordningen, såsom förklaras ovan i skäl 845. Kommissionen kunde inte utgå från de vinster som de närstående importörerna hade uppnått, eftersom dessa baserades på närstående försäljning och priser. I den aktuella undersökningen kunde ingen icke-närstående importörs vinst fastställas som jämförelseunderlag, eftersom inga icke-närstående importörer samarbetade. Såsom förklaras i skäl 847 utgick kommissionen därför från den vinst som hade fastställts för en icke-närstående importör i en tidigare undersökning avseende samma produkt. Denna vinst på 2 % utgjorde, i avsaknad av alternativ, en uppskattning av den vinst som en importör i unionen skulle uppnå. Det kan dessutom noteras att en vinst på 2 % överensstämmer med det påslag som handlarna behöll under undersökningsperioden, varför en beräknad vinst på 2 % inte kan anses vara alltför hög. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

([146]) Unionsdomstolarna har konsekvent upprätthållit denna strategi. Se t.ex. tribunalens dom av den 14 september 2022, *Metanol Holdings (Trinidad) Ltd/Europeiska kommissionen*, T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, punkt 63, domstolens dom av den 8 juni 2023, *PAO Severstal och Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Europeiska kommissionen*, C-747/21 P och C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, punkt 92.

Tabell 30

Prisunderskridandemarginaler

Land	Företag	Prisunderskridandemarginaler (%)
Indien	JSW Steel Limited	11
Japan	Nippon Steel Corporation	12,5
Taiwan	CSC-gruppen	9,2
Turkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	5,3
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	10,7

(850) Den berörda produkten är till stor del prisdriven och konkurrensen på marknaden sker främst genom prissättning. Dessutom är marknadspriserna transparenta och lättillgängliga. Undersökningen visade att endast en begränsad andel av försäljningen sker inom ramen för långfristiga avtal, samtidigt som kunderna har möjlighet att byta leverantör på en mycket dynamisk marknad.

(851) Mot denna bakgrund konstaterades att de prisunderskridandemarginaler som fastställts för den berörda importen var betydande och uppgick till 11 % för Indien, 12,5 % för Japan, 9,2 % för Taiwan, 5,3 % och 13,4 % för Turkiet samt 10,7 % för Vietnam.

(852) Undersökningen visade vidare att unionsindustrins priser pressades ned av lågprisimporten med ursprung i de berörda länderna, som uppvisade liknande trender och handelsmönster.

(853) NSC-gruppen hävdade också att kommissionen borde beakta de längre leveranstiderna för japansk import vid beräkningen av prisunderskridande- och skademarginalen. Företaget anförde att det tog betydligt längre tid för kallvalsade platta produkter av stål från Japan att nå unionen än för motsvarande produkter som producerats i unionen och föreslog en justering av exportpriset som var jämförbar med merkostnaden för betalningsvillkor.

(854) Skademarginalen fastställs genom att exportpriset jämförs med unionsindustrins icke-skadevållande pris i jämförbara handelsled. Såsom domstolen konstaterade i målet Hansol följer det av artikel 1.1 jämförd med artikel 3.2 i grundförordningen att ”skadan ska bedömas vid ’övergång till fri omsättning inom unionen’ av den dumpade produkten. Följaktligen ska prisunderskridandet i princip beräknas på nivån för den dumpade importen” ([147]). Med andra ord bör det pris fritt fabrik som unionsproducenter av likadana produkter tar ut jämföras med ”importpriset omedelbart efter klareringen av produkten vid EU:s gräns” ([148]). Skillnaden i leveranstider påverkar inte handelsledet eller egenskaperna hos de produkter som jämförs och kräver därför ingen justering av exportpriset.

(855) Kommissionen ansåg också att den analogi som NSC drog med kreditkostnader kopplade till fakturans betalningsvillkor inte var lämplig. Kreditkostnader återspeglar ett avtalsenligt betalningsvillkor som parterna har kommit överens om och är direkt kopplade till transaktionens villkor. Den tid som krävs för att den importerade produkten ska nå unionen beror däremot på transport- och logistikarrangemang och utgör inte ett betalningsvillkor. Den längre leveranstiden utgör därför inte ett finansieringsvillkor som kan jämställas med den kreditperiod som beviljas enligt en fakturas villkor.

(856) Påståendet avvisades därför.

(857) NSC-gruppen hävdade också att en del av företagets export av DC01 användes inom byggsektorn, medan merparten av den DC01 som såldes av unionsproducenterna var avsedd för kunder inom fordonsindustrin. På denna grund hävdade NSC att prisunderskridandet och målprisunderskridandet endast borde bedömas i förhållande till unionsförsäljning till andra sektorer än fordonsindustrin.

([147]) *Europeiska kommissionen/Hansol Paper Co. Ltd*, C-260/20 P, cit., punkt 102.
([148]) Ibid., punkt 103.

(858) Kommissionen noterade att prisunderskridandet och målprisunderskridandet fastställs genom en jämförelse mellan den dumpade importen och unionsindustrins likadana produkt, vilken definieras utifrån objektiva egenskaper och inte utifrån den sektor där köparen är verksam. Denna jämförelse görs för varje produktkontrollnummer. NSC medgav självt att den berörda produkten levereras till både byggsektorn och fordonsindustrin. Produkten utgör därför en enda likadan produkt inom ett och samma produktkontrollnummer. Produktkontrollnumret fastställs vid inledandet av undersökningen på grundval av verifierbara fysiska och tekniska egenskaper som påverkar priserna. Slutanvändningen utgör inte en sådan egenskap. NSC kunde inte identifiera några mätbara tekniska kriterier som skulle göra det möjligt att skilja produkter avsedda för fordonsindustrin från andra produkter. NSC identifierade inte heller någon mätbar egenskap som skilde företagets export från motsvarande försäljning inom unionen. Påstådda skillnader i fråga om spårbarhet, certifiering eller kvalificeringskrav avser kommersiella villkor, inte produktegenskaper. Både kunderna inom fordonsindustrin och kunderna inom andra sektorer är industriella slutanvändare som befinner sig i samma handelsled.

(859) Kommissionen noterade vidare att även om NSC:s beskrivning av marknaden vore korrekt och inte enbart grundad på antaganden, skulle skadan ändå uppstå. Unionsindustrin lider skada genom den försäljning där den konkurrerar med lågprisimporten. Högre priser som uppnås vid försäljning till en annan kund eliminerar inte denna skada. När NSC underskrider priset förlorar unionsproducenterna antingen försäljningen eller tvingas sänka sitt pris. Den förlorade försäljningen eller prisnedgången utgör skadan. På samma sätt beräknas målprisunderskridandet på grundval av kostnaden per produktkontrollnummer, inte per kundtyp. Köparens sektor påverkar därför inte analysen av målprisunderskridandet.

(860) Påståendet avvisades därför.

4.5. **Unionsindustrins ekonomiska situation**

4.5.1. *Allmänna anmärkningar*

(861) I enlighet med artikel 3.5 i grundförordningen omfattade granskningen av den dumpade importens inverkan på unionsindustrin en bedömning av alla ekonomiska indikatorer som var av betydelse för unionsindustrins tillstånd under skadeundersökningsperioden.

(862) Såsom anges i skäl 92 tillämpades ett stickprovsförfarande för fastställandet av den skada som unionsindustrin eventuellt lidit.

(863) Vid fastställandet av skadan skilde kommissionen mellan makroekonomiska och mikroekonomiska skadeindikatorer. De makroekonomiska indikatorerna bedömdes för hela unionsindustrin. Bedömningen grundades på uppgifter från klaganden, som sedan dubbelkontrollerades mot uppgifter från unionsproducenterna och tillgänglig officiell statistik (Eurostat). Analysen av de mikroekonomiska indikatorerna gjordes på producentnivå för unionsproducenterna i urvalet. Bedömningen gjordes på grundval av kontrollerade uppgifter från dessa. Båda uppsättningarna av uppgifter ansågs vara representativa för unionsindustrins ekonomiska situation.

(a) De makroekonomiska indikatorerna är följande: produktion, produktionskapacitet, kapacitetsutnyttjande, försäljningsvolym, marknadsandel, tillväxt, sysselsättning, produktivitet, dumpningsmarginalernas storlek och återhämtning från tidigare dumpning.

(b) De mikroekonomiska indikatorerna är följande: genomsnittspriser per enhet, kostnad per enhet, arbetskraftskostnader, lager, lönsamhet, kassaflöde, investeringar, räntabilitet och kapitalanskaffningsförmåga.

(864) För att få en så fullständig bild som möjligt av unionsindustrin inhämtade kommissionen uppgifter för hela produktionen av den likadana undersökta produkten och fastställde om produktionen var avsedd för företagsintern användning eller för den öppna marknaden. För vissa skadeindikatorer som rör unionsindustrin analyserade kommissionen separat uppgifter om den öppna marknaden och om den företagsinterna marknaden och gjorde en jämförande analys.

(865) De indikatorer som bedömdes med särskilt fokus på den öppna marknaden är följande: Försäljning, marknadsandel, priser per enhet, kostnad per enhet, lönsamhet och kassaflöde. Övriga ekonomiska indikatorer kunde däremot endast granskas på ett meningsfullt sätt genom att se till hela verksamheten, inbegripet unionsindustrins företagsinterna användning.

(866) Dessa bredare indikatorer omfattar produktion, kapacitet, kapacitetsutnyttjande, investeringar, räntabilitet, sysselsättning, produktivitet, lager och arbetskraftskostnader. När det gäller dessa faktorer kan kommissionen endast genomföra en meningsfull bedömning genom att se till hela unionsindustrins verksamhet. Analysen är i linje med rättspraxis för unionens domstolar och WTO ([149]).

4.5.2. *Makroekonomiska indikatorer*

4.5.2.1. Produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande

(867) Unionens totala produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 31

Produktion, produktionskapacitet och kapacitetsutnyttjande

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Produktionsvolym (ton)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Index (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Produktionskapacitet (ton)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Kapacitetsutnyttjande (%)	68	69	71	72
Index (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Källa: Eurofers svar på frågeformuläret.

(868) Under skadeundersökningsperioden förblev produktionsvolymen i unionen relativt stabil. Den ökade något med 2 % mellan 2022 och 2024 innan den minskade under undersökningsperioden, vilket innebar en marginell minskning på totalt 1 % under skadeundersökningsperioden.

(869) Produktionskapaciteten uppvisade en kontinuerlig nedåtgående trend under skadeundersökningsperioden och minskade med totalt 6 %. Kapaciteten minskade med 2 % mellan 2022 och 2023, förblev stabil 2024 och minskade sedan med ytterligare 4 % under undersökningsperioden. Minskningen av produktionskapaciteten med 6 % under skadeundersökningsperioden kan förklaras av lägre förväntningar på efterfrågan, i ett sammanhang där förbrukningen i unionen minskade med 10 %, vilket ledde till att marknaden krympte. Som svar på detta anpassade unionsproducenterna sin produktionsbas till den minskade efterfrågan, bland annat genom att ta mindre effektiv eller icke nödvändig kapacitet ur bruk, för att undvika överkapacitet och säkerställa en effektivare resursanvändning.

(870) Till följd av den svaga minskningen av produktionskapaciteten i kombination med relativt stabila produktionsvolymer ökade kapacitetsutnyttjandet stadigt under skadeundersökningsperioden, från 68 % 2022 till 72 % under undersökningsperioden, vilket motsvarar en ökning med 5 %.

([149]) Dom av den 27 november 1991, Gimelec/kommissionen, C-315/90, ECLI:EU:C:1991:447, punkterna 16–29; rapport från WTO:s överprövningsorgan av den 24 juli 2001, WT/DS184/AB/R, punkterna 181–215.

4.5.2.2. Försäljningsvolym och marknadsandel

(871) Unionsindustrins försäljningsvolym och marknadsandel utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 32

Försäljningsvolym och marknadsandel

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Försäljningsvolym på unionens öppna marknad (i ton)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Index (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Marknadsandel (%)	70	68	64	66
Index (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Källa: Eurofers svar på frågeformuläret och Eurostat.

(872) Under skadeundersökningsperioden minskade unionsindustrins försäljningsvolym på den öppna marknaden kontinuerligt med 15 %, varav en kraftig minskning med 11 % skedde mellan 2022 och 2023, följt av ytterligare minskningar med 3 procentenheter och 1 procentenhet under de följande perioderna.

(873) Unionsindustrins marknadsandel minskade totalt med 4 procentenheter under skadeundersökningsperioden. Den minskade med 2 procentenheter mellan 2022 och 2023 och med ytterligare 4 procentenheter mellan 2023 och 2024, innan den ökade med 2 procentenheter under undersökningsperioden.

(874) Sammantaget var minskningen av försäljningsvolymen (–15 %) större än minskningen av förbrukningen i unionen (–10 %), vilket visar att unionsproducenterna av kallvalsade platta produkter av stål förlorade marknadsandelar på unionens öppna marknad under skadeundersökningsperioden.

4.5.2.3. Sysselsättning och produktivitet

(875) Sysselsättning och produktivitet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 33

Sysselsättning och produktivitet

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Antal anställda (heltidsekvivalenter)	9 298	9 006	9 013	8 598
Index	*100*	*97*	*97*	*92*
Produktivitet (ton/heltidsekvivalent)	3 409	3 520	3 594	3 665
Index	*100*	*103*	*105*	*108*

Källa: Eurofers svar på frågeformuläret.

(876) Sysselsättningen i unionsindustrin minskade med 8 % under skadeundersökningsperioden. Sysselsättningen minskade med 3 % mellan 2022 och 2023, var oförändrad 2024 och minskade därefter med ytterligare 5 procentenheter under undersökningsperioden. Denna minskning återspeglade anpassningar till minskad försäljning och svagare marknadsförhållanden. Industrin rationaliserade successivt sin personalstyrka genom effektivitetsåtgärder, bland annat genom att inte ersätta avgående personal och genom omstrukturering av produktionsverksamheten, för att anpassa kostnaderna till den minskade efterfrågan.

(877) Produktiviteten ökade med 8 % under skadeundersökningsperioden. Denna utveckling berodde främst på minskad sysselsättning i kombination med i stort sett stabila produktionsnivåer, vilket ledde till högre produktion per anställd. Produktivitetsökningen återspeglar därför effektivitetsvinster som uppnåtts genom omstrukturering och rationalisering av arbetskraften.

4.5.2.4. Dumpningsmarginalens storlek

(878) Alla dumpningsmarginaler låg väsentligt över miniminivån. Inverkan av de faktiska dumpningsmarginalernas storlek på unionsindustrin var betydande, med tanke på volymen av och priserna på importen från de berörda länderna.

4.5.2.5. Tillväxt

(879) Under skadeundersökningsperioden minskade förbrukningen på den öppna marknaden i unionen med 10 %. Denna minskning berodde på marknadens mogna karaktär och minskad aktivitet i viktiga sektorer i senare led, vilket dämpade den totala efterfrågan. Avsaknaden av tillväxt inom byggindustrin och viss industriell användning ledde framför allt till en lägre förbrukning av den berörda produkten.

(880) Unionsindustrins prestationsindikatorer visar dock att den hade svårt att behålla sin marknadsposition. Produktionen förblev i stort sett stabil (–1 %), medan försäljningen på unionsmarknaden minskade betydligt med 15 %, vilket ledde till en minskning av marknadsandelen med 6 % (4 procentenheter). Detta visar att unionsindustrins försäljning minskade i större utsträckning än förbrukningen och att industrin därmed utvecklades sämre än marknaden som helhet.

(881) Minskningen av försäljningen och marknadsandelen, mot bakgrund av minskad förbrukning, visar att unionsindustrin inte uppnådde någon tillväxt, vare sig i absoluta eller relativa termer. I stället minskade dess närvaro på marknaden i större utsträckning än den totala minskningen i efterfrågan.

(882) Denna avsaknad av tillväxt återspeglas också i att sysselsättningen minskade med 8 %, vilket tyder på en neddragning av den operativa kapaciteten som svar på de försämrade marknadsförhållandena. Även om produktiviteten ökade med 8 % och kapacitetsutnyttjandet med 5 % (4 procentenheter), återspeglar dessa förbättringar effektivitetsvinster som uppnåtts genom minskad personalstyrka, minskad kapacitet och omstrukturering snarare än expansion eller hållbar tillväxt.

(883) På grundval av detta dras slutsatsen att unionsindustrin inte upplevde någon tillväxt under skadeundersökningsperioden. Trots att unionsindustrin var verksam på en krympande öppen marknad som kännetecknades av en minskning av förbrukningen med 10 %, visar minskningen av försäljningen och marknadsandelen att dess konkurrenskraft försvagades och att den inte lyckades omsätta effektivitetsvinsterna i marknadstillväxt.

4.5.3. *Mikroekonomiska indikatorer*

4.5.3.1. Priser och faktorer som påverkar priserna

(884) De vägda genomsnittliga försäljningspriser per enhet som unionsproducenterna i urvalet tog ut av icke-närstående kunder i unionen utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 34

Försäljningspriser i unionen

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Genomsnittligt försäljningspris per enhet i unionen på den öppna marknaden (euro/mätenhet)	[1 020–1 095]	[815–875]	[745–800]	[700–755]
Index	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Produktionskostnad per enhet (euro/mätenhet)	[900–975]	[820–890]	[720–780]	[690–750]
Index	*100*	*91*	*80*	*77*

Källa: Svar på frågeformuläret från unionsproducenterna i urvalet.

(885) Tabellen ovan visar utvecklingen av försäljningspriset per enhet på den öppna marknaden i unionen jämfört med motsvarande produktionskostnad per enhet.

(886) Under skadeundersökningsperioden uppvisade förbrukningen på den öppna marknaden i unionen sammantaget en nedåtgående trend, vilket återspeglade försämrade marknadsförhållanden efter covid-19-pandemin, där den svaga efterfrågan utövade ett ihållande nedåtgående tryck på priserna, vilket intensifierades från och med 2023 i takt med att efterfrågan på stål försvagades. Mot denna bakgrund minskade unionsindustrins genomsnittliga försäljningspris per enhet betydligt, med 20 % mellan 2022 och 2023, därefter med ytterligare 8 % mellan 2023 och 2024 och med ytterligare 6 % under undersökningsperioden jämfört med 2024. Sammantaget motsvarar detta en sammanlagd minskning med 31 % mellan 2022 och undersökningsperioden.

(887) Under samma period uppvisade även produktionskostnaden per enhet en nedåtgående trend, om än med ett annat mönster. Kostnaderna minskade med 9 % mellan 2022 och 2023 och därefter kraftigare, med 12 %, mellan 2023 och 2024. Under undersökningsperioden minskade kostnaderna med ytterligare 4 % jämfört med 2024. Totalt sett motsvarar detta en sammanlagd minskning med 23 % mellan 2022 och undersökningsperioden.

(888) En jämförelse från år till år visar att minskningen av försäljningspriserna (–20 %) under den första perioden (2022–2023) var betydligt större än kostnadsminskningen (–9 %), vilket ledde till att marginalerna pressades avsevärt. Under det följande året (2023–2024) minskade kostnaderna visserligen kraftigare än priserna, men detta var inte tillräckligt för att uppväga den tidigare försämringen av marginalerna. Under den sista perioden, från 2024 till undersökningsperioden, fortsatte både priserna (–6 %) och kostnaderna (–4 %) att minska i ungefär samma takt, vilket visar att unionsindustrin fortsatt var utsatt för press och inte kunde återställa sina marginaler. Eftersom kallvalsade platta produkter av stål är en standardvara hade unionsproducenterna begränsade möjligheter att differentiera sitt erbjudande, och för att begränsa ytterligare förluster av marknadsandelar var de tvungna att följa den nedåtgående prisutvecklingen och sänka sina försäljningspriser i motsvarande mån.

(889) Sammantaget ledde, trots kostnadsminskningarna, den större sammanlagda minskningen av försäljningspriserna jämfört med kostnaderna till en strukturell försämring av lönsamheten under skadeundersökningsperioden, eftersom priserna närmade sig kostnadsnivåerna och förblev otillräckliga för att säkerställa en hållbar avkastning.

4.5.3.2. Arbetskraftskostnader

(890) De genomsnittliga arbetskraftskostnaderna för unionsproducenterna i urvalet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 35

Genomsnittliga arbetskraftskostnader per anställd

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Genomsnittlig arbetskraftskostnad per anställd (euro)	[35 500–36 500]	[38 000–39 100]	[35 500–36 500]	[38 000–39 100]
Index (2022 = 100)	*100*	*107*	*100*	*107*

Källa: Svar på frågeformuläret från unionsproducenterna i urvalet.

(891) Under skadeundersökningsperioden varierade de genomsnittliga arbetskraftskostnaderna per anställd; de ökade med 7 % mellan 2022 och 2023, återgick 2024 till en nivå jämförbar med 2022 års nivå och ökade därefter på nytt med 7 % under undersökningsperioden.

4.5.3.3. Lagerhållning

(892) Lagernivåerna för unionsproducenterna i urvalet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 36

Lager

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Utgående lager (ton)	[390 000–400 000]	[410 000–420 000]	[385 000–395 000]	[370 000–380 000]
Index (2022 = 100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Utgående lager i procent av produktionen	[1–2]	[1–2]	[1–2]	[1–2]

Källa: Svar på frågeformuläret från unionsproducenterna i urvalet.

(893) Lagren ökade 2023 innan de minskade 2024 för att ytterligare minska under undersökningsperioden, vilket ledde till en sammanlagd minskning med 5 % under skadeundersökningsperioden. Denna utveckling bör ses mot bakgrund av relativt stabila produktionsnivåer och en betydande minskning av försäljningen.

(894) Den tillfälliga ökningen av lagren 2023 återspeglade att försäljningen försvagades medan produktionen förblev stabil. Eftersom efterfrågan på marknaden fortsatte att försämras minskade unionsindustrin därefter sina lager genom justeringar av produktionsplaneringen och lagerhanteringen.

4.5.3.4. Lönsamhet, kassaflöde, investeringar, räntabilitet och kapitalanskaffningsförmåga

(895) Lönsamhet, kassaflöde, investeringar och räntabilitet för unionsproducenterna i urvalet utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 37

Lönsamhet, kassaflöde, investeringar och räntabilitet

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Lönsamhet vid försäljning i unionen till icke-närstående kunder (i procent av omsättningen)	[10–15]	[0–3]	[2–8]	[0–5]
Index	*100*	*3*	*37*	*18*
Kassaflöde (euro)	[400–450 miljoner]	[50–100 miljoner]	[100–150 miljoner]	[150–200 miljoner]
Index	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Investeringar (euro)	[300–350 miljoner]	[400–450 miljoner]	[400–450 miljoner]	[400–450 miljoner]
Index	*100*	*141*	*136*	*133*
Räntabilitet (%)	[70–90]	[0–5]	[10–20]	[5–10]
Index	*100*	*1*	*19*	*9*

Källa: Svar på frågeformuläret från unionsproducenterna i urvalet.

(896) Kommissionen fastställde lönsamheten för de unionsproducenter som ingick i urvalet genom att uttrycka nettovinsten före skatt för försäljningen av den likadana produkten till icke-närstående kunder i unionen i procent av omsättningen för den försäljningen.

(897) Unionsindustrins lönsamhet uppvisade en markant försämring under skadeundersökningsperioden. År 2022 uppnådde unionsindustrin en god vinstnivå på [10–15 %]. Lönsamheten sjönk dock kraftigt till omkring nollresultat 2023, vilket återspeglade en betydande marginalpress till följd av sjunkande försäljningspriser samtidigt som produktionskostnaderna fortfarande var relativt höga.

(898) År 2024 återhämtade sig lönsamheten delvis till ensiffriga nivåer, främst till följd av en minskning av kostnaderna per enhet, som sjönk snabbare än försäljningspriserna. Trots denna förbättring låg vinstnivåerna fortfarande långt under de nivåer som noterades i början av skadeundersökningsperioden.

(899) Under undersökningsperioden minskade lönsamheten återigen till [0–5 %]. Även om både försäljningspriserna och kostnaderna fortsatte att sjunka var prisnedgången större än kostnadsminskningarna, vilket påverkade marginalerna negativt.

(900) Sammantaget uppvisade lönsamheten en starkt negativ trend under skadeundersökningsperioden och minskade med mer än 10 procentenheter, från [10–15 %] 2022 till [0–5 %] under undersökningsperioden. Denna utveckling visar att unionsindustrin inte kunde upprätthålla hållbara vinstnivåer och att dess finansiella ställning förblev svag trots vissa tillfälliga förbättringar.

(901) Nettokassaflödet är ett mått på unionsproducenternas förmåga att självfinansiera sin verksamhet. Nettokassaflödet för unionsproducenterna i urvalet uppvisade stora variationer men en övergripande försämring under skadeundersökningsperioden. Det minskade mycket kraftigt med 81 % mellan 2022 och 2023. Därefter följde en partiell återhämtning 2024 (+71 %) och en ytterligare ökning under undersökningsperioden (+20 %), vilket tyder på en viss förbättring efter den inledande kraftiga nedgången. Trots denna återhämtning låg kassaflödet sammantaget fortfarande 61 % under 2022 års nivå. Denna försämring har nära samband med den markanta försämringen av lönsamheten, som minskade förmågan att generera likviditet internt.

(902) Vad gäller investeringar ökade unionsindustrins kapitalutgifter med omkring 41 % 2023 jämfört med 2022. Investeringarna minskade därefter med omkring 4 % 2024 och med ytterligare 2 % under undersökningsperioden. Investeringsnivåerna under undersökningsperioden låg fortfarande omkring 33 % över 2022 års nivå, vilket tyder på en inledande expansion av investeringsverksamheten följd av en gradvis dämpning. Dessa investeringar var främst kopplade till projekt för avkarbonisering och grön omställning.

(903) I detta avseende noteras att investeringarna kan ligga kvar på relativt höga nivåer trots svag lönsamhet på grund av deras långsiktiga karaktär och behovet av att underhålla eller förbättra produktionsanläggningarna. Dämpningen av investeringstillväxten under den senare delen av skadeundersökningsperioden återspeglar dock en ökad försiktighet och minskat förtroende för framtida marknadsvillkor.

(904) När det gäller räntabiliteten undersöktes unionsindustrins lönsamhet genom att nettovinsten ställdes i relation till investeringarnas bokförda värde under skadeundersökningsperioden. Denna indikator är relevant för bedömningen av industrins förmåga att generera en tillräcklig avkastning på det kapital som används i produktionen av den likadana produkten. Utvecklingen av räntabiliteten ger därför en bild av investeringarnas finansiella attraktionskraft och hållbarhet inom unionsindustrin.

(905) Analysen visade att räntabiliteten varierade kraftigt under skadeundersökningsperioden; den minskade kraftigt med 99 % 2023, återhämtade sig något 2024 och minskade därefter återigen under undersökningsperioden. Sammantaget fortsatte räntabiliteten att uppvisa stora variationer och låg vid periodens slut på en betydligt lägre nivå än i början av perioden, trots den mycket begränsade återhämtning som noterades i mitten av perioden. Denna utveckling tyder på en försämring av stabiliteten i avkastningen på investeringar, vilket återspeglar det fortsatta trycket på unionsindustrins ekonomiska resultat.

(906) Under skadeundersökningsperioden försämrades kapitalanskaffningsförmågan avsevärt för unionsproducenterna i urvalet. Denna nedgång berodde främst på försämrade centrala indikatorer för det ekonomiska resultatet, framför allt den betydande minskningen av lönsamheten och den kraftigt minskade förmågan att generera kassaflöde.

(907) Den minskade lönsamheten undergrävde investerarnas förtroende och uttömde de interna reserver som behövdes för att få tillgång till extern finansiering. Den stora variationen i och den allmänna försämringen av kassaflödet begränsade dessutom industrins förmåga att självfinansiera investeringar och därmed dess finansiella flexibilitet. Följaktligen påverkade unionsindustrins samlade ekonomiska resultat under skadeundersökningsperioden dess kreditvärdighet negativt och försvårade dess möjligheter att anskaffa kapital på förmånliga villkor.

4.6. **Slutsats om skada**

(908) Undersökningen visade att unionsindustrins situation försämrades avsevärt under skadeundersökningsperioden. Under denna period minskade förbrukningen på den öppna marknaden med 10 %, medan unionsindustrins försäljningsvolym på den öppna marknaden minskade med 15 %, en minskning som var större än nedgången i efterfrågan. Följaktligen minskade unionsindustrins marknadsandel på den öppna marknaden från 70 % 2022 till 66 % under undersökningsperioden.

(909) Unionsindustrin kunde inte upprätthålla sina prisnivåer under skadeundersökningsperioden. Trots att unionsindustrin minskade sin produktionskostnad per enhet med 23 % minskade de genomsnittliga försäljningspriserna ännu mer, med 31 %. Till följd av detta sjönk lönsamheten från [10–15 %] 2022 till [0–5 %] under undersökningsperioden.

(910) Skadan återspeglades också i försämringen av vissa finansiella indikatorer. Kassaflödet minskade med 61 % och räntabiliteten sjönk med 91 % mellan 2022 och undersökningsperioden. Trots denna negativa utveckling låg nettoinvesteringarna kvar på en hög nivå under hela skadeundersökningsperioden och låg under undersökningsperioden 33 % över 2022 års nivå. Den kraftiga försämringen av lönsamheten, räntabiliteten och kassaflödet påverkade dock industrins finansiella ställning och dess förmåga att generera interna medel för framtida investeringar negativt.

(911) Mot denna bakgrund drog kommissionen slutsatsen att unionsindustrin hade lidit väsentlig skada i den mening som avses i artikel 3.5 i grundförordningen. Denna skada kännetecknades av en betydande förlust av försäljning och marknadsandel på den öppna marknaden, prisnedgång och en betydande försämring av industrins finansiella ställning, särskilt vad gäller lönsamhet, kassaflöde och räntabilitet.

(912) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska producenterna att minskningen av unionsindustrins marknadsandel från 70 % till 66 % var alltför begränsad för att i sig ligga till grund för en slutsats om väsentlig skada, särskilt eftersom unionsindustrin behöll en betydande marknadsandel. De hävdade att kommissionen borde bedöma utvecklingen av marknadsandelen tillsammans med andra relevanta omständigheter, däribland ökningen av unionsindustrins exportförsäljningsvolym.

(913) Kommissionen ansåg att dessa argument inte ifrågasatte slutsatsen att unionsindustrin hade lidit väsentlig skada. Kommissionen noterade också att en undersökning av den dumpade importens inverkan på unionsindustrin kräver en bedömning av alla relevanta ekonomiska faktorer som påverkar dess situation och att ingen enskild faktor i sig är avgörande. Det relevanta testet är därför inte huruvida en enskild indikator, betraktad isolerat, visar att skada föreligger, utan huruvida den samlade utvecklingen av indikatorerna visar att unionsindustrins situation har försämrats. Unionsindustrins marknadsandel bedömdes tillsammans med de övriga relevanta skadeindikatorerna och betraktades inte separat. Kommissionen grundade sig inte enbart på minskningen av marknadsandelen, utan bedömde den tillsammans med utvecklingen av andra relevanta indikatorer, såsom försäljningsvolym, produktion, kapacitetsutnyttjande, priser, kostnader per enhet, lönsamhet, kassaflöde, räntabilitet, sysselsättning och produktivitet, samt de omständigheter som de japanska producenterna hänvisade till, däribland utvecklingen av exportförsäljningen. Att unionsindustrin behöll en betydande marknadsandel uteslöt inte i sig en slutsats om väsentlig skada, särskilt mot bakgrund av försämringen av dess marknadsställning och andra indikatorer på dess ekonomiska situation. Vid skadebedömningen är det relevanta kriteriet inte den absoluta marknadsandel som unionsindustrin behåller, utan hur mycket marknadsandelen har minskat under skadeundersökningsperioden, särskilt i en situation där importpenetrationen ökar. En minskning från 70 % till 66 % motsvarar dessutom, med hänsyn till unionsmarknadens storlek, en betydande försäljningsvolym som gått förlorad till följd av den dumpade importen och kan därför inte avfärdas som obetydlig.

(914) Vad gäller ökningen av exportförsäljningen hänvisade kommissionen till bedömningen av unionsproducenternas exportförsäljning i avsnitt 5.3.1 i analysen av orsakssamband. Ökningen av exportförsäljningen uppvägde inte försämringen av unionsindustrins prestation på unionsmarknaden och ändrade därför inte slutsatsen om väsentlig skada.

(915) Kommissionen drog således slutsatsen att unionsindustrins marknadsandel, minskningen av denna under skadeundersökningsperioden och utvecklingen av exportförsäljningen, varken var för sig eller sammantagna ändrade den övergripande slutsatsen om väsentlig skada.

(916) Dessa påståenden avvisades därför.

5. **ORSAKSSAMBAND**

(917) I enlighet med artikel 3.6 i grundförordningen undersökte kommissionen om den dumpade importen från de berörda länderna hade vållat unionsindustrin väsentlig skada.

(918) I enlighet med artikel 3.7 i grundförordningen undersökte kommissionen även huruvida andra kända faktorer samtidigt kunde ha vållat unionsindustrin skada. Kommissionen säkerställde att all eventuell skada som vållats av andra faktorer än den dumpade importen från de berörda länderna inte tillskrevs den dumpade importen. Dessa faktorer är följande:

— Import från övriga tredjeländer

— Unionsproducenternas exportresultat

— Företagsintern användning

— Makroekonomiska nedgångar och minskad efterfrågan inom sektorn

— Energiprisutveckling

— EU:s regelverk

— Volatilitet i råvarupriserna

— Global överkapacitet inom stålsektorn

— Efterdyningar av covid-19 och geopolitisk instabilitet

5.1. Verkningar av den dumpade importen

(919) Försämringen av unionsindustrins ekonomiska situation sammanföll med en betydande och ökande marknadspenetration av den dumpade importen från de berörda länderna, som konsekvent underskred unionsindustrins priser och ledde till prisnedgång. I detta avseende ledde utvecklingen av importvolymerna och importpriserna från de berörda länderna, såsom framgår av tabellerna 27 och 28, till att unionsindustrins prisnivåer pressades ned, vilket fastställde ett orsakssamband mellan de båda.

(920) Importen från de berörda länderna ökade betydligt under skadeundersökningsperioden, med 28 %, från omkring 1,3 miljoner ton 2022 till över 1,6 miljoner ton under undersökningsperioden. Samtidigt ökade deras marknadsandel från 16 % till 23 %, vilket motsvarar en ökning med 7 procentenheter. Denna ökning av volymerna av dumpad import sammanföll med en minskning av unionsindustrins marknadsandel från 70 % till 66 %, vilket tyder på att ökningen av importen från de berörda länderna trängde undan unionsindustrins försäljning.

(921) Utvecklingen av unionsindustrins lönsamhet under skadeundersökningsperioden är förenlig med verkningarna av den dumpade importen. Lönsamheten minskade kraftigt 2023 eftersom försäljningspriserna minskade mer än produktionskostnaderna. Även om lönsamheten förbättrades 2024 eftersom produktionskostnaderna föll snabbare än försäljningspriserna var denna förbättring endast tillfällig och lönsamheten låg fortfarande långt under 2022 års nivå. Under undersökningsperioden minskade lönsamheten igen eftersom försäljningspriserna fortsatte att sjunka snabbare än produktionskostnaderna.

(922) Dessutom utövade denna import från de berörda länderna en ihållande prispress nedåt på unionsmarknaden. De genomsnittliga importpriserna från de berörda länderna minskade med cirka 34 %, från 1 047 euro per ton 2022 till 694 euro per ton under undersökningsperioden. Under hela skadeundersökningsperioden låg dessa priser konsekvent under unionsindustrins priser, vars genomsnittliga försäljningspriser minskade med cirka 31 %, från [1 020–1 095] euro per ton till [700–755] euro per ton. Den ihållande prisskillnaden mellan de importerade produkterna och unionsindustrins priser tyder på kontinuerligt prisunderskridande och förhindrande av prishöjningar. Detta pristryck begränsade unionsindustrins förmåga att upprätthålla prisnivåer i nivå med kostnaderna och bidrog därmed till den konstaterade försämringen av lönsamheten.

(923) På grundval av detta drog kommissionen slutsatsen att den dumpade importen från de berörda länderna, genom sin betydande volymökning, ökande marknadsandel och genomgående låga priser som var betydligt lägre än unionsindustrins priser, bidrog väsentligt till den skada som unionsindustrin lidit. Kombinationen av ökad marknadspenetration av import och fortsatt prisunderskridande visar att det finns ett tydligt orsakssamband mellan den dumpade importen och försämringen av unionsindustrins situation.

5.2. Import från övriga tredjeländer

(924) Importvolymen från övriga tredjeländer utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 38

Import från övriga tredjeländer

Land		2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Sydkorea	Kvantitet (ton)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Index	*100*	*102*	*100*	*107*
	Marknadsandel (%)	5	5	5	6
	Genomsnittligt pris (euro)	1 026	817	765	734
	Index	*100*	*80*	*75*	*72*

Land		2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Förenade kungariket	Kvantitet (ton)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Index	*100*	*96*	*81*	*51*
	Marknadsandel (%)	3	4	3	2
	Genomsnittligt pris (euro)	1 118	852	801	751
	Index	*100*	*76*	*72*	*67*
Ukraina	Kvantitet (ton)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Index	*100*	*150*	*155*	*171*
	Marknadsandel (%)	1	2	2	2
	Genomsnittligt pris (euro)	942	722	678	637
	Index	*100*	*77*	*72*	*68*
Övriga världen	Kvantitet (ton)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Index	*100*	*45*	*26*	*27*
	Marknadsandel (%)	5	2	1	1
	Genomsnittligt pris (euro)	1 118	986	914	884
	Index	*100*	*88*	*82*	*79*
Sammanlagt för alla tredjeländer utom de berörda länderna	Kvantitet (ton)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Index	*100*	*85*	*76*	*72*
	Marknadsandel (%)	14	13	11	11
	Genomsnittligt pris (euro)	1 071	841	776	735
	Index	*100*	*79*	*72*	*69*

Källa: Comext.

(925) Under skadeundersökningsperioden ökade importen från Sydkorea sin marknadsandel från 5 % till 6 %, medan marknadsandelen för importen från Ukraina ökade från 1 % till 2 %. Marknadsandelen för importen från Förenade kungariket minskade däremot från 3 % till 2 % och marknadsandelen för importen från den övriga världen från 5 % till 1 %. Importen från övriga tredjeländer som omfattas av antidumpningsåtgärder, såsom Kina, minskade också avsevärt, och dess marknadsandel minskade från 2 % till noll. Totalt sett minskade marknadsandelen för importen från alla tredjeländer utom de berörda länderna från 14 % till 11 % under skadeundersökningsperioden.

(926) Kommissionen bedömde vidare den övergripande utvecklingen av importen från andra tredjeländer än de berörda länderna. Analysen visade att denna import minskade under skadeundersökningsperioden, både i absoluta tal och uttryckt som marknadsandel. Den sammanlagda marknadsandelen för denna import minskade från 14 % 2022 till 11 % under undersökningsperioden. De genomsnittliga importpriserna minskade också, från 1 071 euro per ton 2022 till 735 euro per ton under undersökningsperioden, vilket motsvarar en minskning med cirka 31 %. Trots denna minskning låg det genomsnittliga importpriset för denna import från tredjeländer över det genomsnittliga importpriset för importen från de berörda länderna under undersökningsperioden. Den observerade prisnedgången återspeglade därför den allmänna nedåtgående pristrenden på unionsmarknaden snarare än en specifik priseffekt som kan tillskrivas import från andra tredjeländer än de berörda länderna.

(927) Den minskande förekomsten av denna import på unionsmarknaden bekräftar ytterligare att den inte spelade någon betydande roll för de observerade priseffekterna eller för unionsindustrins förlust av marknadsandelar. Mot bakgrund av den parallella nedåtgående pristrenden för både importen från övriga tredjeländer och unionsindustrin, i kombination med att priserna på import från tredjeländer under undersökningsperioden låg över priserna på import från de berörda länderna och att importens marknadsandel minskade, förefaller importen från övriga tredjeländer inte ha haft någon specifik eller ytterligare prispressande effekt på unionsmarknaden utöver den allmänna marknadstrenden. Denna faktor försvagade därför inte det fastställda orsakssambandet mellan den dumpade importen och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

(928) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska myndigheterna att ökningen av importen från de berörda länderna kunde ha berott på att inköpen flyttats från andra tredjeländer, snarare än på ett ökat samlat importtryck på unionsmarknaden. De japanska myndigheterna begärde därför att kommissionen skulle beakta utvecklingen av importen från samtliga tredjeländer vid bedömningen av effekterna av importen från de berörda länderna och orsakssambandet med den skada som unionsindustrin lidit.

(929) Kommissionen ansåg att utvecklingen av importen från andra tredjeländer inte gav stöd för påståendet att ökningen av importen från de berörda länderna enbart utgjorde en ersättning för import från andra källor. Såsom förklarats ovan minskade marknadsandelen för import från andra tredjeländer de berörda länderna under skadeundersökningsperioden, från 14 % till 11 %. Samtidigt ökade marknadsandelen för import från de berörda länderna från 16 % till 23 %, medan unionsindustrins marknadsandel minskade från 70 % till 66 %.

(930) Den samtidiga ökningen av marknadsandelen för import från de berörda länderna och minskningen av marknadsandelarna för både unionsindustrin och importen från andra tredjeländer tyder därför inte på att importen enbart hade bytt ursprung. Utvecklingen visar i stället att importen från de berörda länderna ökade sin närvaro på unionsmarknaden, samtidigt som andra försörjningskällor förlorade marknadsandelar.

5.3. **Verkningar av andra faktorer**

5.3.1. *Unionsproducenternas exportresultat*

(931) Unionsproducenternas exportvolym utvecklades på följande sätt under skadeundersökningsperioden:

Tabell 39

Unionsproducenternas exportförsäljning

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Total exportförsäljning (ton)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Index (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Undersökningsperiod
Genomsnittligt pris per enhet (euro/ton)	[1 108–1 148]	[941–972]	[821–846]	[761–788]
Index (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Källa: Makrofrågeformulär och svar på frågeformulär från de unionsproducenter som ingick i urvalet.

(932) Under skadeundersökningsperioden ökade unionsproducenternas totala exportförsäljningsvolym med 10 % mellan 2022 och 2023 och med ytterligare 14 % mellan 2023 och 2024. Under undersökningsperioden minskade exportvolymerna med 11 % jämfört med 2024. Totalt sett var exportförsäljningsvolymen 12 % högre under undersökningsperioden än 2022.

(933) Undersökningen visade att ökningen av exportvolymerna främst berodde på ökad export till Mexiko, Turkiet och Förenta staterna. Dessa ökningar berodde på särskilda omständigheter, däribland återhämtningen i försäljningen efter att tekniska problem vid en unionsproducents anläggningar hade åtgärdats samt gynnsamma marknadsförhållanden på vissa exportmarknader. Ökningen av exporten till Förenta staterna var inte bestående. Utvecklingen återspeglade därför inte någon allmän förbättring av marknadsförhållandena på exportmarknaderna.

(934) Samtidigt minskade de genomsnittliga exportpriserna kontinuerligt under hela skadeundersökningsperioden och sjönk med cirka 31 % mellan 2022 och undersökningsperioden. Detta tyder på att unionsproducenterna endast kunde öka exportvolymerna genom att acceptera betydligt lägre priser, vilket återspeglar ett starkt konkurrenstryck på exportmarknaderna.

(935) Kommissionen drog därför slutsatsen att ökningen av exportvolymerna berodde på specifika marknads- och företagsrelaterade faktorer och inte återspeglade någon allmän förbättring av marknadsförhållandena på exportmarknaderna. Ökningen av exportförsäljningen var också förenlig med unionsindustrins ansträngningar att utnyttja sin betydande outnyttjade produktionskapacitet genom att söka ytterligare försäljningsmöjligheter utanför unionsmarknaden. Exportförsäljningen utgjorde dock inte en tillräcklig källa till lönsamhet för att uppväga den skada som unionsindustrin lidit på unionsmarknaden och försvagade därför inte orsakssambandet mellan den dumpade importen och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

5.3.2. *Företagsintern förbrukning*

(936) Under skadeundersökningsperioden ökade den företagsinterna förbrukningen i EU med omkring 4 % mellan 2022 och 2024, innan den under undersökningsperioden minskade tillbaka till 2022 års nivå. Sammantaget förblev den företagsinterna förbrukningen i stort sett stabil under skadeundersökningsperioden och uppvisade endast begränsad variation.

(937) Denna relativt stabila utveckling av den företagsinterna förbrukningen tyder på att den interna efterfrågan i senare led hos vertikalt integrerade producenter inte minskade väsentligt under skadeundersökningsperioden. Eftersom den företagsinterna förbrukningen står för merparten av unionens produktion (omkring 76 %) bekräftar dess stabilitet att den skada som konstaterats i segmentet för den öppna marknaden inte kan tillskrivas en betydande minskning av den företagsinterna efterfrågan. Utvecklingen av den företagsinterna förbrukningen försvagade därför inte det orsakssamband som fastställts mellan den dumpade importen och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

5.3.3. *Makroekonomiska nedgångar och minskad efterfrågan inom sektorn*

(938) Kommissionen undersökte också om den makroekonomiska utvecklingen och en minskad efterfrågan från viktiga varuproducerande näringar i senare led bidrog till den skada som unionsindustrin lidit. Efterfrågan på den berörda produkten är nära kopplad till de övergripande ekonomiska förhållandena och verksamheten inom sektorer såsom byggindustrin, fordonsindustrin, maskinindustrin och hushållsapparatindustrin, vilka tillsammans står för en betydande andel av förbrukningen.

(939) Under skadeundersökningsperioden kännetecknades de ekonomiska förhållandena i unionen av en avmattning i verksamhet av industriell natur och en svagare efterfrågan i flera av dessa sektorer i senare led. Framför allt påverkades byggindustrin av minskade investeringar och högre finansieringskostnader, medan fordons- och maskinindustrierna visade tecken på avmattning till följd av strukturella anpassningar och lägre industriproduktion. Denna utveckling har sannolikt utövat ett nedåtriktat tryck på förbrukningen och bidragit till en mer konkurrensutsatt och priskänslig marknadsmiljö.

(940) En allmän ekonomisk avmattning skulle normalt påverka alla marknadsaktörer. Samtidigt som efterfrågeförhållandena försvagades ökade dock importen från de berörda länderna avsevärt både i volym och marknadspenetration, medan unionsindustrin förlorade marknadsandelar. Denna skillnad visar att makroekonomiska och sektoriella efterfrågefaktorer inte kan förklara den konstaterade skadan.

(941) Kommissionen drog därför slutsatsen att även om den makroekonomiska utvecklingen och minskningen av efterfrågan i sektorer i senare led kan ha påverkat den övergripande marknadsmiljön, försvagade de inte det orsakssamband som fastställts mellan den dumpade importen och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

5.3.4. *Energiprisutveckling*

(942) Kommissionen undersökte också om utvecklingen av energipriserna, särskilt de fortsatt höga el- och gaspriserna, kunde ha bidragit till den skada som unionsindustrin lidit. Energikostnaderna utgör en betydande del av produktionskostnaderna för den berörda produkten, och svängningar i el- och gaspriserna kan ha en väsentlig inverkan på kostnadsstrukturen för energiintensiva industrier.

(943) Under skadeundersökningsperioden kännetecknades energimarknaderna fortsatt av höga och volatila priser jämfört med historiska nivåer.

(944) Undersökningen visade dock att unionsproducenterna under 2022, när energipriserna var betydligt högre än under resten av skadeundersökningsperioden, kunde uppnå en hållbar lönsamhetsnivå. Detta var möjligt eftersom unionsproducenterna kunde föra över de högre energikostnaderna på användarna och hålla försäljningspriserna på nivåer som motsvarade deras kostnadsstruktur.

(945) Under 2023 och under hela undersökningsperioden hade energipriserna däremot sjunkit till nivåer som var betydligt lägre än de som observerades 2022. Prispressen från den dumpade importen hindrade dock unionsindustrin från att upprätthålla försäljningspriser på nivåer som var tillräckliga för att täcka dess kostnader, vilket ledde till en kraftig försämring av lönsamheten. Produktionskostnaden minskade visserligen med 23 %, men de genomsnittliga försäljningspriserna minskade med 31 %, en minskning som var större än vad som kunde motiveras enbart av energirelaterade kostnader. Denna diskrepans visar att försämringen av lönsamheten inte berodde på utvecklingen på energimarknaderna. Denna skillnad visar att även om energipriserna påverkar produktionskostnaderna var den avgörande faktorn bakom den kraftiga försämringen av lönsamheten unionsindustrins oförmåga att hålla sina priser i nivå med kostnaderna. Denna prisnedgång sammanföll med den betydande ökningen av marknadsandelen för importen från de berörda länderna, som konsekvent underskred unionsindustrins priser. Förekomsten av denna lågprisimport hindrade unionsindustrin från att föra över produktionskostnaderna på kunderna och bidrog därmed direkt till försämringen av lönsamheten, som sjönk till ohållbara nivåer.

(946) Kommissionen drog därför slutsatsen att även om utvecklingen av energikostnaderna och effektiviseringsåtgärderna påverkade unionsindustrins kostnadsstruktur, försvagade de inte det orsakssamband som fastställts mellan den dumpade importen och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

(947) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska producenterna att ökningen och volatiliteten i energipriserna, särskilt för gas och elektricitet, i betydande utsträckning hade bidragit till försämringen av unionsindustrins situation. De hänvisade till de högre energikostnader som unionsproducenterna stod inför jämfört med producenter i andra regioner och hävdade att kommissionen hade underskattat energikostnadernas inverkan på unionsindustrins konkurrenskraft. Enligt deras uppfattning förklarade ökningen av energikostnaderna, snarare än importen från Japan, en betydande del av den konstaterade försämringen.

(948) Kommissionen ansåg att dessa argument inte ändrade den bedömning som redogjorts för ovan. Kommissionen beaktade utvecklingen av energipriserna och deras inverkan på unionsindustrins kostnadsstruktur. Såsom förklaras ovan i skälen 942–945 var energipriserna emellertid betydligt högre under 2022, då unionsindustrin kunde upprätthålla en hållbar lönsamhetsnivå, medan energipriserna därefter sjönk samtidigt som unionsindustrins lönsamhet försämrades kraftigt. Dessutom var minskningen av produktionskostnaderna betydligt större än vad som kunde förklaras av utvecklingen av energikostnaderna, samtidigt som försäljningspriserna sjönk ytterligare.

(949) Kommissionen ansåg därför att den utveckling av energipriserna som de japanska producenterna hänvisade till inte kunde förklara försämringen av unionsindustrins situation under skadeundersökningsperioden och inte försvagade orsakssambandet mellan den dumpade importen och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit. Påståendet avvisades därför.

5.3.5. *EU:s regelverk*

(950) Vissa parter hävdade att EU:s regelverk var orsaken till skadan.

(951) Unionsindustrin verkar i en strukturell miljö som medför betydande skyldigheter i fråga om regelefterlevnad och betydande investeringskrav kopplade till den pågående avkarboniseringen. Dessa faktorer utgör en del av unionens långsiktiga verksamhetsmiljö och skiljer sig från de villkor som producenter i tredjeländer med mindre strikta regelverk och mindre betungande krav på regelefterlevnad möter. Dessa strukturella villkor är dock permanenta och förekom under hela skadeundersökningsperioden. De kan därför inte förklara den försämring av unionsindustrins ekonomiska situation som observerades under skadeundersökningsperioden.

(952) Undersökningen visade att försämringen av unionsindustrins prestanda sammanföll med ökningen av den dumpade lågprisimporten, som utövade en ihållande press nedåt på unionens försäljningspriser och tvingade fram tillpassning av priser för att begränsa ytterligare förluster av marknadsandelar. Prisnedgången ledde till en försämring av många skadeindikatorer, däribland lönsamhet, försäljningsvolym, marknadsandel, sysselsättning, produktionskapacitet och kassaflöde.

(953) Även om de strukturella kostnadsförhållandena är en del av unionsindustrins totala kostnadsnivå innebar de inte att orsakssambandet mellan den dumpade importen och den konstaterade väsentliga skadan bröts. Tidpunkten för och omfattningen av skadan överensstämmer i stället med utvecklingen av importvolymerna och prissättningsbeteendet för den dumpade importen, snarare än med stabila och långvariga kostnadsförhållanden.

(954) På grundval av detta dras slutsatsen att den väsentliga skada som unionsindustrin lidit vållades av den dumpade importen från de berörda länderna och att de strukturella kostnadsförhållandena, beaktade separat eller tillsammans med andra faktorer, inte försvagade det fastställda orsakssambandet.

5.3.6. *Volatilitet i råvarupriserna*

(955) Kommissionen undersökte också huruvida svängningar i råvarupriserna, bland annat för järnmalm, kokskol, skrot och legeringsämnen, kunde ha bidragit till den skada som unionsindustrin lidit. Dessa insatsvaror utgör en betydande del av kostnadsstrukturen i stålproduktionen, och deras priser är volatila till följd av globala utbuds- och efterfrågeförhållanden, energikostnader och geopolitisk utveckling.

(956) Under skadeundersökningsperioden kännetecknades råvarumarknaderna av betydande prissvängningar snarare än en enhetlig trend. Priserna på järnmalm och kokskol uppvisade perioder av volatilitet, medan priserna på skrot och legeringar också uppvisade cykliska variationer kopplade till den globala efterfrågan på stål och regionala utbudsbegränsningar. En sådan volatilitet kan leda till kortsiktiga ökningar av produktionskostnaderna och osäkerhet i producenternas kostnadsplanering.

(957) Denna utveckling kan ha bidragit till svängningar i unionsindustrins produktionskostnad per enhet och gjort kostnaderna mindre förutsebara. Dessa kostnadsförändringar påverkar dock normalt alla stålproducenter globalt och förklarar inte i sig den specifika försämringen av unionsindustrins marknadsställning.

(958) I synnerhet kunde unionsindustrin, trots volatiliteten i insatskostnaderna för råvaror, minska sin totala produktionskostnad per enhet med 23 % under skadeundersökningsperioden, vilket visar på ansträngningar för att dämpa trycket från insatskostnaderna genom effektivitetsvinster och driftsanpassningar.

(959) Denna kostnadsutveckling ledde dock inte till förbättrade ekonomiska resultat, eftersom de genomsnittliga försäljningspriserna sjönk med omkring 31 % till följd av en ihållande prispress från den dumpade importen från de berörda länderna. Denna skillnad visar att volatiliteten i råvarupriserna inte styrde prissättningen på unionsmarknaden.

(960) Kommissionen drog därför slutsatsen att prissvängningarna på råvaror visserligen kan ha påverkat stabiliteten i produktionskostnaderna, men att de inte försvagade det orsakssamband som fastställts mellan den dumpade importen och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

5.3.7. *Global överkapacitet inom stålsektorn*

(961) Kommissionen undersökte också huruvida den globala överkapaciteten inom stålsektorn kunde ha bidragit till den skada som unionsindustrin lidit. Stålindustrin kännetecknas av en ihållande strukturell överkapacitet på global nivå, som tenderar att utöva ett tryck nedåt på priserna genom intensifierad internationell konkurrens och ökad tillgång på exportvolymer.

(962) I synnerhet har en betydande överkapacitet i Kina bidragit till ett ökat konkurrenstryck på de globala stålmarknaderna. Detta har påverkat internationella handelsflöden och marknadsvillkor, även i unionen.

(963) I ett sådant sammanhang kan global överkapacitet påverka marknadsdynamiken genom ökad tillgång till lågprisexport, vilket kan intensifiera priskonkurrensen och påverka rådande prisnivåer på importmarknaderna. Dessa strukturella villkor är därför relevanta som bakgrundsfaktor för att förstå de globala handelsflödena för stålprodukter.

(964) Den globala överkapaciteten ändrar dock inte slutsatserna om orsakssambandet. Under skadeundersökningsperioden fick importen från de berörda länderna en betydligt större närvaro på unionsmarknaden, med en sammanlagd marknadsandel som ökade från 16 % till 23 %, samtidigt som prisnivåerna förblev genomgående låga. Kommissionen ansåg därför att den globala överkapaciteten utgjorde en del av den övergripande marknadsmiljön, men att den inte bröt orsakssambandet mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den skada som unionsindustrin lidit.

(965) Importen från de berörda länderna prissattes systematiskt under unionsindustrins priser och utövade ett ihållande tryck nedåt på unionens priser, och de genomsnittliga importpriserna minskade med omkring 34 % under skadeundersökningsperioden. Detta tyder på att verkningarna av den globala överkapaciteten, inbegripet push-out-effekten från exporten från Kina, överfördes via och förstärktes av den dumpade importen från de berörda länderna.

(966) Dessutom bekräftar den avvikande utvecklingen för andra leverantörer från tredjeländer, vars marknadsandel minskade från 14 % till 11 %, att skadan inte kan förklaras enbart av de globala kapacitetsförhållandena, utan är kopplad till den specifika volymen och prisbeteendet för den dumpade importen.

(967) Kommissionen drog därför slutsatsen att den globala överkapaciteten visserligen utgjorde en relevant strukturell bakgrundsfaktor, men att den inte försvagade det orsakssamband som fastställts mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

(968) Efter utlämnandet hävdade de japanska producenterna vidare att unionsindustrins svårigheter borde bedömas mot bakgrund av den globala överkapaciteten inom stålindustrin och den subventionerade produktionen i tredjeländer. De anförde att dessa faktorer inte kunde tillskrivas Japan, som hade minskat sin stålproduktionskapacitet och samarbetat med unionen för att hantera den globala överkapaciteten. De begärde därför att kommissionen skulle ompröva sin bedömning av orsakssambandet mellan importen från Japan och den skada som unionsindustrin lidit.

(969) Kommissionen ansåg att dessa argument inte ändrade de slutsatser som redogjorts för ovan. Såsom förklaras i skälen 961–966 undersökte kommissionen den potentiella inverkan av den globala överkapaciteten på unionsindustrin och drog slutsatsen att den, även om den utgjorde en relevant strukturell bakgrundsfaktor, inte försvagade orsakssambandet mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

(970) Det faktum att Japan hade minskat sin stålproduktionskapacitet eller samarbetat med unionen för att hantera den globala överkapaciteten ändrade inte denna bedömning, särskilt mot bakgrund av kommissionens konstaterande att importen från Japan var dumpad och bidrog till den skada som unionsindustrin lidit. Kommissionen avvisade därför detta påstående.

5.3.8. *Efterdyningar av covid-19 och geopolitisk instabilitet*

(971) På samma sätt undersökte kommissionen huruvida pandemirelaterade efterverkningar och geopolitiska störningar, inbegripet konsekvenserna av covid-19, väpnade konflikter, sanktioner och regional instabilitet, kan ha bidragit till den skada som unionsindustrin lidit.

(972) Även om sådana händelser kan ha påverkat globala leveranskedjor och orsakat tillfälliga störningar i efterfrågan och logistiken, var effekterna av allmän karaktär och påverkade samtliga marknadsaktörer.

(973) Under alla omständigheter förklarar de inte den avvikande marknadsutveckling som observerades under skadeundersökningsperioden, särskilt inte ökningen av marknadsandelen för importen från de berörda länderna samtidigt som importen från övriga tredjeländer minskade.

(974) Priserna på importen från de berörda länderna låg dessutom genomgående under unionsindustrins priser och utövade därmed ett kontinuerligt tryck nedåt på unionens priser, oberoende av eventuell pandemirelaterad eller geopolitisk utveckling.

(975) Kommissionen drog därför slutsatsen att dessa faktorer inte försvagade det orsakssamband som fastställts mellan den dumpade importen från de berörda länderna och den väsentliga skada som unionsindustrin lidit.

5.4. **Slutsats om orsakssamband**

(976) Ett orsakssamband fastställdes mellan å ena sidan den dumpade importen från de berörda länderna och å andra sidan den väsentliga skada som unionsindustrin lidit. Det fanns ett tydligt tidsmässigt sammanfall mellan ökningen av volymen dumpad import till sjunkande och nedpressade försäljningspriser och försämringen av unionsindustrins ekonomiska situation, som blev särskilt tydlig under skadeundersökningsperioden.

(977) Inför det starka pristrycket från den dumpade importen tvingades unionsindustrin sänka sina priser för att begränsa ytterligare förluster av marknadsandelar, vilket påverkade dess ekonomiska resultat negativt. Denna prisjustering nedåt ledde till en försämring av många skadeindikatorer, såsom lönsamhet, försäljningsvolym, marknadsandel, sysselsättning, produktionskapacitet och kassaflöde.

(978) Kommissionen undersökte huruvida andra kända faktorer kunde ha bidragit till den skada som unionsindustrin lidit. Dessa omfattade bland annat unionsproducenternas exportresultat, efterfrågeutvecklingen, svängningar i insatskostnaderna och import från tredjeländer som inte omfattas av åtgärder.

(979) Vissa av dessa faktorer kan ha haft en begränsad inverkan på unionsindustrins situation, men ingen av dem konstaterades bryta orsakssambandet mellan den dumpade importen och den väsentliga skadan. Varken var för sig eller tillsammans mildrade de den dumpade importens skadevållande verkningar.

(980) På grundval av ovanstående drog kommissionen slutsatsen att den dumpade importen från de berörda länderna vållade unionsindustrin väsentlig skada och att inga andra faktorer var av sådant slag att de försvagade det fastställda orsakssambandet.

(981) I sina synpunkter efter utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska producenterna vidare att unionsindustrin borde åtgärda strukturella konkurrenskraftsproblem, däribland produktionseffektivitet och överkapacitet, i stället för att förlita sig på ett fortsatt tullskydd.

(982) Kommissionen ansåg att de argument som de japanska producenterna framförde inte fick stöd av undersökningens resultat. Såsom anges i skäl 869 minskade unionsindustrins produktionskapacitet med 6 % under skadeundersökningsperioden. Denna minskning återspeglade en anpassning av produktionsbasen till den minskade förbrukningen i unionen, inbegripet avveckling av mindre effektiv eller icke nödvändig kapacitet, i syfte att undvika överkapacitet och säkerställa ett effektivare resursutnyttjande.

(983) Kommissionen beaktade även de investeringar som unionsindustrin gjort för att upprätthålla och modernisera sina produktionsanläggningar, inbegripet investeringar som syftade till att förbättra miljöprestandan och stödja omställningen till en miljövänligare produktion. Dessa investeringar är nödvändiga för att upprätthålla produktionsbasen och anpassa den till de föränderliga rättsliga och tekniska kraven inom unionens stålsektor. De kan därför inte betraktas som belägg för att unionsindustrin har underlåtit att åtgärda sina strukturella konkurrenskraftsproblem.

(984) Kommissionen fann därför inte att den skada som unionsindustrin lidit berodde på att den underlåtit att åtgärda brister i fråga om produktionskapacitet eller effektivitet. Argumenten om strukturell konkurrenskraft ifrågasatte därför inte kommissionens bedömning av skadan och orsakssambandet. Påståendet avvisades därför.

6. ÅTGÄRDERNAS NIVÅ

(985) I syfte att fastställa åtgärdernas nivå undersökte kommissionen om en tull som är lägre än dumpningsmarginalen skulle vara tillräcklig för att undanröja den skada som unionsindustrin vållats genom den dumpade importen.

6.1. Skademarginal

(986) Skadan skulle undanröjas om unionsindustrin kunde uppnå ett vinstmål genom att sälja till ett målpris i den mening som avses i artiklarna 7.2c och 7.2d i grundförordningen.

(987) I enlighet med artikel 7.2c i grundförordningen beaktade kommissionen följande faktorer för att fastställa vinstmålet: Lönsamhetsnivån före ökningen av importen från de berörda länderna, den lönsamhetsnivå som krävs för att täcka de totala kostnaderna och investeringarna samt forskning och utveckling (*FoU*) och innovation, och den lönsamhetsnivå som kan förväntas under normala konkurrensförhållanden. En sådan vinstmarginal bör inte vara lägre än 6 %.

(988) Kommissionen ansåg att den lönsamhet som unionsindustrin uppnådde under skadeundersökningsperioden inte var representativ på grund av det starka pristryck som orsakades av lågprisimporten från de berörda länderna. Kommissionen noterade också att stålindustrin under skadeundersökningsperioden var verksam i en strukturellt volatil miljö som kännetecknades av svängningar i råvaru- och energipriserna och ihållande global överkapacitet.

(989) Kommissionen ansåg vidare att det inte var möjligt att fastställa ett representativt vinstmål på grundval av åren omedelbart före undersökningsperioden, eftersom dessa år antingen påverkades av dumpad import från andra länder, särskilt Kina, eller av särskilda marknadsförhållanden. Till exempel påverkades 2020 och 2021 kraftigt av covid-19-pandemin och den efterföljande ekonomiska återhämtningen, vilket ledde till särskilda marknadsförhållanden som inte kunde anses vara representativa för normal konkurrens. Kommissionen ansåg också att år under vilka industrin redovisade ihållande förluster inte kunde utgöra ett lämpligt referensvärde för att fastställa ett rimligt vinstmål.

(990) Kommissionen undersökte också den lönsamhet som unionsindustrin för kallvalsade platta produkter av stål uppnådde 2018, såsom fastställts i genomförandeförordning (EU) 2022/2068. Kommissionen ansåg dock att 2018 präglades av särskilda omständigheter, däribland införandet av skyddsåtgärder och effekterna av Förenta staternas Section 232-åtgärder, vilket ledde till betydande marknadssnedvridningar och omläggning av handeln. Den lönsamhet som uppnåddes 2018 kunde därför inte anses vara tillräckligt representativ för att fastställa vinstmålet i den aktuella undersökningen.

(991) Kommissionen undersökte därför tidigare representativa perioder. I synnerhet beaktade kommissionen den ursprungliga undersökningen avseende kallvalsade platta produkter av stål, där den drog slutsatsen att 2008 var det senaste år som återspeglade normala konkurrensförhållanden och fastställde ett vinstmål på 9,9 % på grundval av den vägda genomsnittliga lönsamhet som unionsindustrin uppnådde det året.

(992) Mot bakgrund av ovanstående ansåg kommissionen att en vinstmarginal på 9,9 % utgjorde en rimlig och tillräckligt underbyggd lönsamhetsnivå som unionsindustrin kunde uppnå under normala konkurrensförhållanden i avsaknad av dumpad import. Grundvinsten fastställdes därför till 9,9 %.

(993) Unionsindustrin hävdade att dess nivå på investeringar, forskning och utveckling (*FoU*) samt innovation under skadeundersökningsperioden skulle ha varit något högre under normala konkurrensförhållanden. Kommissionen kontrollerade de uppgifter som lämnades under kontrollbesöken, däribland interna investeringsplaner, ledningsdokument och räkenskaper. Undersökningen bekräftade att vissa utgifter med anknytning till investeringar, forskning och utveckling samt innovation hade påverkats av den skadevållande situation som unionsindustrin befann sig i. På grundval av de kontrollerade uppgifterna justerade kommissionen därför vinstmålet i enlighet med detta. Den resulterande justeringen uppgick till högst 0,07 %, beroende på den producent som ingick i urvalet.

(994) Följaktligen uppgick det vinstmål som fastställdes i denna undersökning i enlighet med artikel 7.2c i grundförordningen till högst 9,97 %, beroende på situationen för respektive producent i urvalet.

(995) På denna grundval beräknade kommissionen ett icke-skadevållande pris för den likadana produkten för unionsindustrin genom att lägga respektive vinstmålsmarginal till produktionskostnaden för de unionsproducenter som ingick i urvalet under undersökningsperioden.

(996) I enlighet med artikel 7.2d i grundförordningen bedömde kommissionen som ett sista steg de framtida kostnader som unionsindustrin kommer att ådra sig under den period då åtgärden tillämpas enligt artikel 11.2 och som följer av multilaterala miljöavtal och tillhörande protokoll som unionen är part i. På grundval av de inlämnade uppgifterna, som styrktes av företagens rapporteringsverktyg och prognoser, fastställde kommissionen en ytterligare kostnad på upp till 7,78 euro/ton, beroende på situationen för respektive producent i urvalet, jämfört med kostnaden för att efterleva dessa avtal under undersökningsperioden. Denna ytterligare kostnad lades till det icke-skadevållande priset.

(997) Kommissionen fastställde därefter skademarginalen på grundval av en jämförelse, per produkttyp, mellan det vägda genomsnittliga importpriset (pris inklusive lossning) för de samarbetsvilliga exporterande producenter i de berörda länderna som ingick i urvalet och det vägda genomsnittliga icke-skadevållande priset för den likadana produkt som de unionsproducenter som ingick i urvalet sålde på den öppna unionsmarknaden under undersökningsperioden, såsom fastställts för beräkningarna av prisunderskridandet. Den skillnad som jämförelsen resulterade i uttrycktes som andel av det vägda genomsnittliga importvärdet cif. Resultatet av denna beräkning visas i tabellen nedan.

(998) Nivån för undanröjande av skada för ”övriga samarbetsvilliga företag” och för ”all övrig import med ursprung i det berörda landet” definieras på samma sätt som dumpningsmarginalen för dessa företag och denna import.

(999) Efter synpunkterna på det slutliga utlämnandet av uppgifter som beskrivs i skälen 844–849 reviderade kommissionen skademarginalerna för Japan och Turkiet.

Land	Företag	Dumpningsmarginal (%)	Målprisunderskridandemarginaler (%)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Övriga samarbetsvilliga företag	9,5	25,5
	All övrig import med ursprung i Indien	9,5	25,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Övriga samarbetsvilliga företag	54,7	27,9
	All övrig import med ursprung i Japan	54,7	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Övriga samarbetsvilliga företag	33,3	20,7
	All övrig import med ursprung i Taiwan	59,6	27,0
Turkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	3,0	17,8
	Övriga samarbetsvilliga företag	4,9	16,4
	All övrig import med ursprung i Turkiet	7,8	17,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Övriga samarbetsvilliga företag	16,0	25,8
	All övrig import med ursprung i Vietnam	16,0	25,8

6.2. **Synpunkter på utlämnandet av uppgifter om vinstmålet**

(1000) Efter utlämnandet ifrågasatte Nippon Steel Corporation (*NSC*) och China Steel Corporation (*CSC*) det vinstmål på 9,9 % som användes vid beräkningen av det icke-skadevållande priset. De hävdade att hänvisningen till 2008 inte återspeglade de konkurrensvillkor som rådde under undersökningsperioden och begärde att ett senare år, särskilt 2017, skulle användas. I andra hand begärde de att ett lägre vinstmål skulle tillämpas. Till stöd för sina argument hänvisade de till förändringar på unionens stålmarknad, däribland högre energikostnader och svagare efterfrågan, samt till kommissionens senare praxis i andra undersökningar avseende stål. CSC upprepade detta påstående i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att frågan inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och att företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(1001) Kommissionen övervägde noga synpunkterna om vinstmålet på 9,9 %.

(1002) Kommissionen erinrade inledningsvis om att vinstmålet måste återspegla den lönsamhet som den unionsindustri som tillverkar den berörda produkten, dvs. kallvalsade platta produkter av stål, rimligen skulle kunna uppnå under normala konkurrensförhållanden i avsaknad av dumpad import. Vinstmålet måste därför stödjas av belägg som avser kallvalsade platta produkter av stål. Lönsamhetsnivåer som fastställts för andra stålprodukter eller i andra undersökningar kan inte i sig avgöra vilket vinstmål som är lämpligt för kallvalsade platta produkter av stål.

(1003) I detta avseende ger den ursprungliga undersökningen av kallvalsade platta produkter av stål direkt relevant bevisning. Kommissionen hade kontrollerat uppgifter om lönsamheten för unionsindustrin för kallvalsade platta produkter av stål under åren 2005–2008. Dessa uppgifter visade lönsamhetsnivåer på mellan 9 % och 15 %. På grundval av detta ansågs 2008 vara det senaste året som återspeglade normala konkurrensförhållanden, och ett vinstmål på 9,9 % fastställdes på grundval av den vägda genomsnittliga lönsamhet som unionsindustrin uppnådde det året.

(1004) De uppgifter som CSC lämnade beträffande 2017 utgjorde inte likvärdiga bevis. Uppgifterna i bilaga 1 avsåg särskilt utvalda unionsproducenter av stål eller stålsegment och fastställde inte specifikt lönsamheten för kallvalsade platta produkter av stål. Uppgifterna var därför inte jämförbara med de produktspecifika och kontrollerade lönsamhetsuppgifter som låg till grund för vinstmålet på 9,9 %.

(1005) Produktspecifika uppgifter för kallvalsade platta produkter av stål visar att lönsamheten ökade betydligt efter införandet av de ursprungliga åtgärderna och uppgick till 12 % år 2017 ([150]) och 16,1 % år 2018, innan den sjönk till – 2,8 % år 2019 och – 14,7 % år 2020 ([151]). Denna utveckling bekräftar både att unionsindustrin för kallvalsade platta produkter av stål kunde uppnå en lönsamhet som översteg 9,9 % under normala marknadsförhållanden och att lönsamheten för dessa produkter varierade avsevärt beroende på marknadsförhållandena.

(1006) Kommissionen ansåg vidare att de vinstmål som parterna hänvisade till i andra undersökningar avseende stål inte kunde ändra denna slutsats. Dessa undersökningar avsåg andra produkter och andra faktiska omständigheter. Produktspecifika, kontrollerade lönsamhetsuppgifter utgör en lämpligare grund än uppgifter från andra förfaranden, även när de senare uppgifterna är nyare. Det vinstmål som fastställts för varmvalsade platta produkter av stål kan i synnerhet inte betraktas som ett referensvärde som är tillämpligt på kallvalsade platta produkter av stål enbart på grund av att varmvalsade och kallvalsade platta produkter av stål kan produceras i integrerade stålverk. De relevanta beläggen för den aktuella bedömningen är fortfarande de belägg som avser lönsamheten för kallvalsade platta produkter av stål.

(1007) Kommissionen ansåg därför att de uppgifter som lämnats efter utlämnandet av uppgifter inte visade att vinstmålet på 9,9 % var orimligt eller otillräckligt underbyggt. Kommissionen bekräftade följaktligen det vinstmål som fastställs ovan i skäl 992.

(1008) NSC ifrågasatte även att beräknade miljökostnader med anknytning till EU:s utsläppshandelssystem inkluderades i det icke-skadevållande priset. Företaget hävdade att inkluderandet av sådana kostnader, efter det att CBAM trätt i kraft och mot bakgrund av annan senare utveckling av EU:s miljöram, skulle kunna leda till dubbelräkning. NSC begärde därför att kostnaderna skulle tas bort eller, i andra hand, att beloppet skulle revideras för att återspegla den senaste utvecklingen inom EU:s utsläppshandelssystem.

(1009) Kommissionen ansåg att införandet av CBAM i sig inte gjorde framtida kostnader till följd av tillämpliga miljökrav irrelevanta vid tillämpningen av artikel 7.2d i grundförordningen. EU:s utsläppshandelssystem och CBAM är tillämpliga på olika ekonomiska aktörer och fyller kompletterande funktioner: EU:s utsläppshandelssystem är tillämpligt på utsläpp från anläggningar i unionen, medan CBAM är tillämplig på de inbäddade utsläppen i relevanta importerade produkter. CBAM minskar eller ersätter följaktligen inte de efterlevnadskostnader som unionsproducenterna direkt ådrar sig enligt EU:s utsläppshandelssystem. Dessa kostnader fortsätter att belasta unionsindustrin oberoende av de koldioxidkostnader som CBAM medför för importen. Införandet av CBAM innebär därför inte i sig att de framtida kostnader som unionsindustrin kommer att ådra sig enligt den tillämpliga miljöramen inte längre bör beaktas.

(1010) I enlighet med artikel 7.2d i grundförordningen bedömde kommissionen de framtida kostnader som unionsindustrin förväntas ådra sig under den period då åtgärderna tillämpas. Såsom förklarats ovan grundades de ytterligare kostnader som kommissionen fastställde på uppgifter som lämnats av de unionsproducenter som ingick i urvalet och som styrktes av deras rapporteringsverktyg och prognoser. NSC visade inte att de specifika kostnader som fastställts på denna grund redan beaktades genom CBAM eller att inkluderandet av dem skulle leda till dubbelräkning.

([150]) Information från begäran om översyn vid giltighetstidens utgång av de åtgärder som tillämpas på import av vissa kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i Folkrepubliken Kina och Ryska federationen.

([151]) Se skäl 208 i genomförandeförordning (EU) 2022/2068.

(1011) Kommissionen ansåg därför att varken införandet av CBAM eller den övriga utveckling som NSC hänvisade till utgjorde grund för att ta bort eller revidera de beräknade miljökostnaderna. Påståendet avvisades därför.

(1012) NSC hävdade dessutom att det belopp som inkluderats för investeringar, forskning och utveckling samt innovation endast borde omfatta investeringar som direkt hänför sig till produktionen av kallvalsade platta produkter av stål i kallvalsningssteget. Företaget ansåg att investeringar i tidigare led borde uteslutas för att undvika dubbelräkning med den separata undersökningen avseende varmvalsade produkter.

(1013) Såsom förklarats ovan granskade och kontrollerade kommissionen noggrant de uppgifter som unionsindustrin lämnat, inbegripet interna investeringsplaner, förvaltningsdokument och finansiella räkenskaper. Vid fastställandet av justeringen såg kommissionen till att inkludera investeringar och utgifter med anknytning till investeringar, forskning och utveckling samt innovation som var relevanta för produktionen av den berörda produkten.

(1014) Kommissionen ansåg därför att justeringen grundades på kontrollerade uppgifter och på ett lämpligt sätt återspeglade de investeringar och de utgifter med anknytning till investeringar, forskning och utveckling samt innovation som var relevanta för produktionen av kallvalsade platta produkter av stål. Påståendet avslogs därför.

6.3. Granskning av vilken marginal som behövs för att undanröja skadan för unionsindustrin

(1015) Som förklaras i tillkännagivandet om inledande lade klaganden fram tillräcklig bevisning för kommissionen om att det förekom råvarurelaterade snedvridningar i Indien och Vietnam avseende den undersökta produkten. I enlighet med artikel 7.2a i grundförordningen granskades följaktligen i denna undersökning de påstådda snedvridningarna för att bedöma om en tull som är lägre än dumpningsmarginalen i relevanta fall skulle vara tillräcklig för att undanröja skadan.

(1016) Eftersom de marginaler som är tillräckliga för att undanröja skada är högre än dumpningsmarginalerna var det emellertid inte nödvändigt att behandla denna aspekt.

(1017) Till följd av denna bedömning drog kommissionen slutsatsen att det är lämpligt att fastställa storleken på de slutgiltiga tullarna i enlighet med artikel 7.2 i grundförordningen.

6.4. Slutsatser beträffande åtgärdsnivån

(1018) Med stöd av ovanstående bedömning bör slutgiltiga antidumpningstullar fastställas enligt nedan i enlighet med artikel 7.2 i grundförordningen.

Land	Företag	Slutgiltig antidumpningstull (%)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Övriga samarbetsvilliga företag	9,5
	All övrig import med ursprung i Indien	9,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Övriga samarbetsvilliga företag	27,9
	All övrig import med ursprung i Japan	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Övriga samarbetsvilliga företag	20,7
	All övrig import med ursprung i Taiwan	27,0

Land	Företag	Slutgiltig antidumpningstull (%)
Turkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	3,0
	Övriga samarbetsvilliga företag	4,9
	All övrig import med ursprung i Turkiet	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Övriga samarbetsvilliga företag	16,0
	All övrig import med ursprung i Vietnam	16,0

7. **UNIONENS INTRESSE**

(1019) Då kommissionen beslutat att tillämpa artikel 7.2 i grundförordningen undersökte kommissionen huruvida den med säkerhet kunde fastslå att det inte skulle ligga i unionens intresse att vidta åtgärder i detta ärende, trots att skadevållande dumpning konstaterats föreligga, i enlighet med artikel 21 i grundförordningen. Fastställandet av unionens intresse byggde på en bedömning av alla de olika intressen som berördes, inbegripet unionsindustrins, importörernas och användarnas intressen.

7.1. **Unionsindustrins intresse**

(1020) Unionsindustrin är belägen i flera medlemsstater (Österrike, Belgien, Republiken Tjeckien, Tyskland, Ungern, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Portugal, Slovakien, Slovenien, Spanien och Sverige) och sysselsätter direkt motsvarande 8 598 heltidsekvivalenter med avseende på den undersökta produkten.

(1021) Elva producenter samarbetade under undersökningen. Ingen av de kända producenterna motsatte sig inledandet av undersökningen. Som konstateras i avsnitt 4.5 försämrades hela unionsindustrins situation till följd av den dumpade importen från de berörda länderna. Det framgick av både mikro- och makroindikatorerna att det förekom väsentlig skada, särskilt när det gäller unionsindustrins lönsamhet, försäljningsvolymer och marknadsandelar.

(1022) Införandet av antidumpningstullar förväntas återställa rättvisa handelsvillkor på unionsmarknaden, få ett slut på prisnedgången och göra det möjligt för unionsindustrin att återhämta sig. Detta skulle leda till att unionsindustrins lönsamhet ökar i riktning mot sådana nivåer som anses vara nödvändiga inom denna kapitalintensiva industri. Unionsindustrin har lidit väsentlig skada som vållats av import till dumpade priser från de berörda länderna. Det erinras om att många skadeindikatorer uppvisade en negativ utveckling under skadeundersökningsperioden. I synnerhet påverkades marknadsandelar och försäljningsvolymer allvarligt, liksom indikatorer för det ekonomiska resultatet för de unionsproducenter som ingick i urvalet, såsom lönsamhet och räntabilitet. Det är därför viktigt att återställa skäliga marknadspriser så att alla producenter kan verka på unionsmarknaden på lika villkor.

(1023) Vidtas inga åtgärder är det mycket troligt att unionsindustrins ekonomiska situation försämras ytterligare. Ett svagt resultat för kallvalsade platta produkter av stål skulle påverka unionsproducenternas verksamhet i senare led, särskilt deras företagsinterna produktion. Unionsproducenterna förlitar sig på en affärsmodell som kombinerar försäljning på den öppna marknaden med företagsintern produktion. En försämring av segmentet för den öppna marknaden skulle även kunna äventyra segmentet för företagsintern produktion, som står för större produktionsvolymer och fler sysselsatta än det förstnämnda segmentet.

(1024) Det dras därför slutsatsen att införandet av antidumpningstullar ligger i unionsindustrins intresse, eftersom det skulle göra det möjligt för den att återhämta sig från verkningarna av den fastställda skadevållande dumpningen och stödja en långsiktigt hållbar produktion i unionen.

7.2. **Icke-närstående importörers intresse**

(1025) Såsom anges i skäl 96 var det ingen av de icke-närstående importörerna som besvarade frågeformuläret eller försåg kommissionen med enskilda uppgifter som visar i vilken omfattning importörerna skulle skadas av att åtgärder införs.

(1026) I avsaknad av samarbetsvilja och specifika uppgifter måste de sannolika verkningarna för importörerna av införandet av åtgärder bedömas på grundval av tillgängliga uppgifter.

(1027) Det kan rimligen antas att importörerna kan drabbas av vissa kostnadsökningar till följd av införandet av antidumpningstullar. Som beskrivs närmare i avsnitt 7.4.1 nedan bekräftade undersökningen dock att det finns alternativa försörjningskällor, bland annat unionsproducenter, och att importen kan fortsätta till skäliga marknadspriser. Dessa faktorer minskar åtgärdernas potentiella inverkan. Därmed förväntas eventuella negativa effekter bli begränsade.

(1028) Även om importörerna kan få färre försörjningsalternativ eller ökade kostnader på kort sikt är dessa effekter sannolikt måttliga. Att bibehålla status quo skulle däremot i slutändan hota den inhemska försörjningens livskraft och potentiellt leda till ett större beroende av dumpad import i framtiden. På det hela taget uppväger fördelarna för unionsindustrin de begränsade och ogrundade potentiella nackdelarna för importörerna.

7.3. **Användares, konsumenters eller leverantörers intresse**

(1029) Inga användare, konsumenter eller leverantörer samarbetade i undersökningen genom att lämna ett fullständigt svar på frågeformuläret i rätt tid och i föreskriven form. Följaktligen lades ingen bevisning fram som tydde på att införandet av åtgärder skulle få betydande negativa effekter för användare eller varuproducerande näringar i senare led.

(1030) Efter inledandet av undersökningen lämnade BSH synpunkter (se skäl 90) och hävdade att åtgärderna skulle öka insatskostnaderna för varuproducerande näringar i senare led och inverka negativt på konkurrenskraften, sysselsättningen och stabiliteten i leveranskedjan. BSH samarbetade dock inte vidare i undersökningen genom att lämna in ett svar på frågeformuläret och underbyggde inte heller sina påståenden med kontrollerbara uppgifter om den berörda produktens andel av företagets totala produktionskostnader, möjligheten att köpa in produkten från alternativa leverantörer eller förmågan att föra över eventuella kostnadsökningar på sina kunder. Eftersom påståendet inte hade underbyggts på detta sätt kunde det inte kontrolleras och avvisades därför.

(1031) Eftersom användarna inte samarbetade bedömde kommissionen de sannolika verkningarna av åtgärderna på grundval av tillgängliga uppgifter. Undersökningen visade att kallvalsade platta produkter av stål i allmänhet endast står för en begränsad andel av de totala produktionskostnaderna för användare i senare led, bland annat inom fordonsindustrin, byggindustrin, hushållsapparatindustrin och tillverkningsindustrin. Eventuella prisökningar till följd av införandet av åtgärder skulle därför sannolikt endast ha en begränsad inverkan på den övergripande kostnadsstrukturen för användare i senare led.

(1032) Samtidigt skulle införandet av åtgärder bidra till att återställa rättvis konkurrens på unionsmarknaden och bevara en livskraftig unionsindustri som kan säkerställa en tillförlitlig försörjning av kallvalsade platta produkter av stål till varuproducerande näringar i senare led i unionen, vilket skulle minska risken för leveransstörningar och ett alltför stort beroende av dumpad import.

(1033) Mot denna bakgrund drog kommissionen slutsatsen att det inte fanns några tvingande skäl att anse att införandet av antidumpningsåtgärder skulle strida mot användarnas intresse.

(1034) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska producenterna och de japanska myndigheterna att större hänsyn borde tas till åtgärdernas inverkan på användare i senare led i unionen. De anförde att de höga energikostnaderna redan fördes över på användarna och att ytterligare antidumpningstullar, tillsammans med befintliga handelsrestriktioner, skulle kunna höja priserna på kallvalsade platta produkter av stål ytterligare och begränsa tillgången till dessa produkter. De begärde därför att hänsyn skulle tas till användare i senare led och deras intressen vid bedömningen av åtgärderna.

(1035) Kommissionen ansåg att de framförda argumenten inte ändrade de slutsatser som redogjorts för ovan, där kommissionen på grundval av tillgängliga uppgifter bedömde åtgärdernas sannolika effekter på användare i senare led och inte fann några belägg för att införandet av åtgärder skulle få betydande negativa effekter för användarna eller industrierna i senare led.

(1036) Såsom särskilt förklarats ovan står kallvalsade platta produkter av stål i allmänhet endast för en begränsad andel av de totala produktionskostnaderna för användare i senare led. Argumenten om en eventuell prisökning på kallvalsade platta produkter av stål visade därför inte att införandet av åtgärder skulle få någon betydande inverkan på den övergripande kostnadsstrukturen eller konkurrenskraften hos användare i senare led. Parterna lade inte heller fram några belägg för att åtgärderna skulle leda till betydande försörjningssvårigheter.

(1037) Samtidigt skulle införandet av åtgärder, såsom förklarats ovan, bidra till att återställa rättvis konkurrens på unionsmarknaden och bevara en livskraftig unionsindustri som kan säkerställa en tillförlitlig försörjning av kallvalsade platta produkter av stål till industrier i senare led. De eventuella effekterna på användare i senare led måste därför bedömas mot bakgrund av både åtgärdernas potentiella kostnader och fördelarna med att upprätthålla en tillförlitlig försörjning från unionen.

(1038) Mot denna bakgrund drog kommissionen slutsatsen att det inte fanns några tvingande skäl att anse att införandet av antidumpningsåtgärder skulle strida mot unionens intresse. Dessa påståenden avvisades därför.

7.4. **Andra faktorer**

7.4.1. *Tillgång till försörjning*

(1039) Vissa berörda parter hävdade att unionsindustrins strukturella begränsningar hindrar unionsindustrin från att försörja unionsmarknaden med de volymer och sorter av kallvalsat stål som krävs. Enligt dessa parter skulle införandet av ytterligare handelsåtgärder än mer skärpa försörjningsvillkoren, förvärra befintliga bristsituationer och leda till högre priser inom unionen.

(1040) Kommissionen noterade att undersökningen bekräftade förekomsten av alternativa försörjningskällor, däribland unionsproducenter, samt möjligheten till fortsatt import till skäliga marknadspriser. Såsom beskrivs i tabell 31 har unionsindustrin ett kapacitetsutnyttjande på 72 %, vilket innebär en tillgänglig kapacitet på omkring 12 miljoner ton som skulle kunna tas i anspråk för att möta ytterligare efterfrågan. Den sammanlagda importvolymen från de berörda länderna är betydligt mindre än denna tillgängliga kapacitet. Dessutom konstaterades i undersökningen att ytterligare import från andra ursprungsländer var möjlig, vilket skulle kunna bidra till att säkerställa tillräcklig försörjning av unionsmarknaden. Påståendet avvisades därför.

7.4.2. *Övriga stålåtgärder*

(1041) Vissa berörda parter hävdade att en samtidig tillämpning av antidumpningsåtgärder och den nya stålåtgärden, som varit i kraft sedan den 1 juli 2026, skulle kunna begränsa tillträdet till unionsmarknaden på ett otillbörligt sätt. De hävdade att den sammantagna effekten av dessa åtgärder skulle kunna medföra oproportionerliga begränsningar av stålförsörjningen och ge upphov till farhågor om förenligheten med unionens bredare utrikeshandelspolitiska mål.

(1042) Kommissionen noterade att antidumpningsåtgärder och eventuella framtida horisontella handelspolitiska åtgärder avseende stål hade skilda rättsliga syften och eftersträvade olika mål; den ena syftar till att motverka illojala handelsmetoder som vållar den inhemska industrin skada, medan den andra syftar till att motverka de negativa handelsrelaterade effekterna av den globala överkapaciteten på unionens stålmarknad. Dessa instrument byggde på olika rättsliga grunder och ställde olika krav på bevisningen. De var därför inte utbytbara, och förekomsten eller ett eventuellt framtida antagande av det ena kunde inte ersätta det andra.

(1043) Kommissionen noterade att en kvotbaserad åtgärd eller en liknande volymbegränsning inte skulle åtgärda den prisrelaterade del av skadan som fastställts i undersökningen. Såsom framgår av avsnitten 4 och 5 fastställdes i undersökningen prisunderskridande, målprisunderskridande och prisnedgång till följd av dumpad import. Dessa effekter uppstod oavsett importvolymerna. Antidumpningstullar uppväger däremot den del av den skada som unionsindustrin lidit som härrör från illojal prissättning.

(1044) Kommissionen noterade vidare att införandet av tullar är helt förenligt med unionens övergripande mål för stål- och handelspolitiken. Att däremot låta den skadevållande dumpningen fortsätta utan att åtgärdas skulle ha undergrävt grunden för unionens handelspolitik.

(1045) Mot denna bakgrund drog kommissionen slutsatsen att det inte fanns några tvingande skäl att anse att införandet av antidumpningsåtgärder skulle strida mot unionens intresse. De berörda parternas argument avvisades därför.

(1046) Efter utlämnandet av uppgifter hävdade de japanska myndigheterna att skärpningen av skyddsåtgärderna i april 2025 borde beaktas vid bedömningen av utvecklingen av importen från Japan. De hänvisade till en minskning av importen från Japan efter skärpningen och ansåg att denna utveckling inte var förenlig med konstaterandet att den ökande importen från Japan bidrog till skadan.

(1047) Kommissionen ansåg att de japanska myndigheternas argument inte ändrade de slutsatser som redogjorts för i skälen 833–838. I det aktuella fallet grundades slutsatserna avseende skada och orsakssamband på de kontrollerade uppgifterna för skadeundersökningsperioden. Dessa uppgifter visade att importen från Japan ökade från 126 021 ton 2022 till 250 001 ton under undersökningsperioden, vilket motsvarar en ökning med 98 %. Dess marknadsandel ökade också från 2 % till 3 %.

(1048) Ökningen av importen från Japan under skadeundersökningsperioden och dess ökade marknadsandel är inte förenliga med påståendet att importen från Japan inte ökade sin närvaro på unionsmarknaden. Kommissionen ansåg därför att utvecklingen av importen från Japan under skadeundersökningsperioden snarare stödde än motsade slutsatsen att denna import bidrog till den skada som unionsindustrin lidit. Påståendet avvisades därför.

(1049) De japanska producenterna och CSC hävdade även att den nya stålåtgärd som är tillämplig från och med den 1 juli 2026 redan ger unionsindustrin ett betydande skydd. De anförde att kommissionen borde beakta samspelet mellan denna åtgärd och antidumpningsåtgärderna vid bedömningen av antidumpningstullarnas nödvändighet och nivå. CSC hävdade vidare att ett bibehållet vinstmål på 9,9 %, utöver det skydd som den nya åtgärden ger, skulle kunna leda till ett alltför omfattande skydd. CSC upprepade detta påstående i sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter, trots att frågan inte omfattades av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter och att företaget hade instruerats att endast lämna synpunkter på de frågor som omfattades av detta utlämnande.

(1050) De argument som framfördes ändrade inte slutsatserna i skäl 1045. Förekomsten av den nya stålåtgärd som är tillämplig från och med den 1 juli 2026 påverkar inte i sig bedömningen av de skadevållande effekterna av den dumpade importen eller nivån på de antidumpningsåtgärder som krävs för att undanröja denna skada. De två instrumenten har skilda rättsliga syften och eftersträvar olika politiska mål. Antidumpningstullar motverkar illojala prissättningsmetoder som orsakar skada för unionsindustrin, medan stålåtgärden motverkar de negativa effekterna av den globala överkapaciteten på unionsmarknaden. Instrumenten grundas på olika rättsliga grunder och olika beviskrav och kan därför inte betraktas som utbytbara.

(1051) Kommissionen ansåg också att vinstmålet på 9,9 % hade fastställts på grundval av de produktspecifika bevis för kallvalsade platta produkter av stål som beskrivits ovan och återspeglade den lönsamhetsnivå som unionsindustrin rimligen skulle kunna uppnå under normala konkurrensförhållanden. Den utgör därför inte en skyddsnivå som följer av eller fastställs genom den nya stålåtgärden. Att de två åtgärderna förekommer samtidigt visar inte i sig att vinstmålet eller de därav följande antidumpningsåtgärderna skulle innebära ett alltför omfattande skydd.

(1052) Kommissionen ansåg därför att argumenten om samspelet mellan den nya stålåtgärden och antidumpningsåtgärderna inte utgjorde grund för att ändra vinstmålet eller nivån på antidumpningsåtgärderna. Dessa påståenden avvisades därför.

(1053) I sina synpunkter på det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter upprepade de japanska myndigheterna att skärpningen av skyddsåtgärderna i april 2025 och den efterföljande minskningen av importen från Japan undergrävde slutsatsen att importen från Japan bidrog till den skada som unionsindustrin lidit. De vidhöll också att ökningen av importen från de berörda länderna kunde återspegla en förskjutning av inköpen från andra tredjeländer snarare än ett ökat importtryck. Slutligen hävdade Japan att förordningen om överkapacitet inom stålindustrin, som minskar importkvoten och inför en tull på 50 % för import utöver kvoten, skulle minska importen ytterligare och därför ifrågasatte behovet av ytterligare antidumpningsåtgärder.

(1054) Dessa frågor omfattades inte av det ytterligare slutliga utlämnandet av uppgifter. Kommissionens bedömning av dessa argument redogörs under alla omständigheter redan för i skälen 1046–1048 respektive 1050–1052. I dessa skäl förklarade kommissionen varför de framförda argumenten inte undergrävde dess bedömning av skadan och orsakssambandet eller dess slutsatser beträffande vinstmålet och behovet av antidumpningsåtgärder. Kommissionen bekräftade därför sina slutsatser och avvisade påståendena.

7.5. **Slutsats om unionens intresse**

(1055) På grundval av ovanstående drog kommissionen slutsatsen att det inte fanns några tvingande skäl till att det inte låg i unionens intresse att införa åtgärder beträffande import av kallvalsade platta produkter av stål med ursprung i de berörda länderna.

8. **SLUTGILTIGA ANTIDUMPNINGSÅTGÄRDER**

(1056) Mot bakgrund av de slutsatser som dragits i fråga om dumpning, skada, orsakssamband, åtgärdernas nivå och unionens intresse, och i enlighet med artikel 9.4 i grundförordningen, bör slutgiltiga antidumpningsåtgärder införas i syfte att förhindra att dumpad import av den berörda produkten vållar unionsindustrin ytterligare skada.

(1057) På grundval av ovanstående bör följande slutgiltiga antidumpningstullsatser införas, uttryckta som andel av priset cif vid unionens gräns, före tull:

Land	Företag	Dumpningsmarginal (%)	Skademarginal (%)	Slutgiltig antidumpningstull (%)
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Övriga samarbetsvilliga företag	9,5	25,5	9,5
	All övrig import med ursprung i Indien	9,5	25,5	9,5
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Övriga samarbetsvilliga företag	54,7	27,9	27,9
	All övrig import med ursprung i Japan	54,7	27,9	27,9

Land	Företag	Dumpningsmarginal (%)	Skademarginal (%)	Slutgiltig antidumpningstull (%)
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Övriga samarbetsvilliga företag	33,3	20,7	20,7
	All övrig import med ursprung i Taiwan	59,6	27,0	27,0
Turkiet	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 %
	Övriga samarbetsvilliga företag	4,9	16,4	4,9
	All övrig import med ursprung i Turkiet	7,8	17,8	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Övriga samarbetsvilliga företag	16,0	25,8	16,0
	All övrig import med ursprung i Vietnam	16,0	25,8	16,0

(1058) De individuella företagsspecifika antidumpningstullsatser som anges i denna förordning fastställdes på grundval av resultaten av denna undersökning. De avspeglar därför den situation som konstaterades föreligga för dessa företag under denna undersökning. Dessa tullsatser är således endast tillämpliga på import av den undersökta produkten med ursprung i det berörda landet och som produceras av de namngivna rättsliga enheterna. Import av den berörda produkten som tillverkats av något annat företag som inte uttryckligen anges i denna förordnings normativa del, inbegripet enheter som är närstående de företag som uttryckligen anges, kan inte omfattas av dessa tullsatser utan bör omfattas av den tullsats som är tillämplig på ”all övrig import med ursprung i de berörda länderna”.

(1059) Ett företag får begära att dessa individuella antidumpningstullsatser tillämpas om företaget senare ändrar namn. Denna begäran måste ställas till kommissionen ([152]). Begäran måste innehålla all relevant information som gör det möjligt att visa att ändringen inte påverkar företagets rätt att omfattas av den tullsats som är tillämplig på företaget. Om ändringen av företagets namn inte påverkar dess rätt att omfattas av den tullsats som är tillämplig på företaget kommer en förordning om namnändringen att offentliggöras i *Europeiska unionens officiella tidning*.

([152]) E-post: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Europeiska kommissionen, generaldirektoratet för handel, direktorat G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bryssel, Belgien. Ange numret på denna förordning och ärendenumret (AD739) i begäran.

(1060) För att minimera risken för kringgående på grund av skillnader i tullsatserna krävs särskilda åtgärder för att säkerställa att de individuella antidumpningstullarna tillämpas korrekt. Individuella antidumpningstullar är endast tillämpliga på villkor att en giltig faktura uppvisas för medlemsstaternas tullmyndigheter. Fakturan måste uppfylla kraven i artikel 1.3 i denna förordning. Fram till dess att en sådan faktura uppvisas bör importen omfattas av den antidumpningstull som är tillämplig på ”all övrig import med ursprung i de berörda länderna”.

(1061) Även om denna faktura är nödvändig för att tullmyndigheterna i medlemsstaterna ska kunna tillämpa de individuella antidumpningstullsatserna på import är den inte den enda omständighet som tullmyndigheterna ska beakta. Även om en faktura som uppfyller samtliga krav i artikel 1.3 i denna förordning uppvisas bör medlemsstaternas tullmyndigheter utföra sina sedvanliga kontroller och får, liksom i alla andra fall, kräva ytterligare handlingar (transportdokument osv.) för att kontrollera att uppgifterna i deklarationen är riktiga och för att säkerställa att en påföljande tillämpning av tullsatsen är berättigad enligt tullagstiftningen.

(1062) Om exporten från ett av de företag som omfattas av lägre individuella tullsatser skulle öka väsentligt i volym, särskilt efter införandet av de berörda åtgärderna, kan en sådan volymökning i sig anses utgöra en förändring i handelsmönstret på grund av införandet av åtgärder i den mening som avses i artikel 13.1 i grundförordningen. Under sådana omständigheter kan en undersökning om kringgående inledas, förutsatt att villkoren för detta är uppfyllda. Vid en sådan undersökning kan det bland annat prövas om en eller flera individuella tullsatser behöver upphävas och en landsomfattande tull införas i stället.

(1063) För att säkerställa att antidumpningstullarna tillämpas korrekt bör antidumpningstullen för all övrig import med ursprung i de berörda länderna inte bara gälla de icke-samarbetsvilliga exporterande producenterna i denna undersökning, utan även de producenter som inte exporterade till unionen under undersökningsperioden.

(1064) För de berörda länder där tullsatsen för samarbetsvilliga företag som inte ingick i urvalet är lägre än den tullsats som är tillämplig på all övrig import med ursprung i det landet bör exporterande producenter som inte exporterade den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden kunna begära ([153]) hos kommissionen att få omfattas av antidumpningstullsatsen för samarbetsvilliga företag som inte ingick i urvalet. Kommissionen bör bevilja en sådan begäran under förutsättning att tre villkor är uppfyllda. Den nya exporterande producenten bör kunna styrka följande: i) Företaget exporterade inte den berörda produkten till unionen under undersökningsperioden, ii) företaget är inte närstående någon exporterande producent som gjorde detta, och iii) företaget har exporterat den berörda produkten därefter eller har genom avtal gjort ett oåterkalleligt åtagande att göra detta i betydande kvantiteter.

9. **RETROAKTIVT UTTAG**

(1065) Såsom anges i skäl 3 beslutade kommissionen att importen av den undersökta produkten skulle registreras.

(1066) Eurofer hävdade att det fortfarande bör vara rättsligt möjligt att tillämpa slutgiltiga antidumpningstullar retroaktivt om villkoren i artikel 10.4 i grundförordningen är uppfyllda och importen har registrerats i enlighet med artikel 14.5, även om inga provisoriska åtgärder har införts. Som stöd för sitt påstående hävdade Eurofer att artikel 10.4 inte uttryckligen kräver att provisoriska åtgärder först har införts och hänvisade till rättspraxis om syftet att förhindra lageruppbyggnad och bevara de slutgiltiga åtgärdernas ändamålsenliga verkan.

([153]) E-post: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Europeiska kommissionen, generaldirektoratet för handel, direktorat G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bryssel, Belgien. Ange numret på denna förordning och ärendenumret (AD739) i begäran.

(1067) Kommissionen ansåg dock att artikel 10.4 i grundförordningen inte kan tolkas isolerat utan måste läsas tillsammans med artikel 10 som helhet, som reglerar förhållandet mellan provisoriska och slutgiltiga tullar. I detta avseende utgör den retroaktiva tillämpning som föreskrivs i artikel 10.4 en exceptionell utvidgning av systemet med provisoriska åtgärder, som gör det möjligt att ta ut slutgiltiga tullar på registrerad import som skett före införandet av provisoriska tullar. Kommissionen ansåg därför att mekanismen för retroaktiv tillämpning enligt artikel 10.4 till sin natur är knuten till att provisoriska åtgärder först har införts. Kommissionen drog därför slutsatsen att eftersom inga provisoriska åtgärder hade införts i denna undersökning var villkoren för retroaktiv tillämpning av slutgiltiga antidumpningstullar enligt artikel 10.4 i grundförordningen inte uppfyllda.

(1068) Efter utlämnandet av uppgifter uppgav Eurofer att man inte höll med om kommissionens slutsats att införandet av provisoriska åtgärder är en förutsättning för retroaktivt uttag av tullar enligt artikel 10.4 i grundförordningen. Eurofer hävdade att artikel 10.4 föreskriver en särskild mekanism för retroaktivt uttag av tullar efter registrering och att tillämpningen av den bestämmelsen inte är beroende av ett tidigare införande av provisoriska åtgärder. Eurofer hävdade vidare att registrering och retroaktivt uttag är separata mekanismer och inte bör anses utgöra en del av en enda mekanism som är kopplad till provisoriska åtgärder. Eurofer begärde därför att kommissionen skulle ompröva sin tolkning av artikel 10.4 i grundförordningen.

(1069) Kommissionen noterade att registrering och retroaktivt uttag är olika steg men kom fram till en annan slutsats. Registreringen bevarar möjligheten till retroaktivt uttag om de rättsliga villkoren är uppfyllda. Registreringen ger inte i sig någon rätt att ta ut tullar retroaktivt. Den rätten är fortfarande beroende av att kraven i artikel 10.4 är uppfyllda, enligt vilken retroaktivt uttag är begränsat till produkter som införts för konsumtion högst 90 dagar före den dag då de provisoriska åtgärderna började tillämpas. Eftersom provisoriska åtgärder uttryckligen utgör utgångspunkten för beräkningen av denna period kan retroaktivt uttag enligt artikel 10.4 inte tillämpas när inga provisoriska åtgärder har införts. Denna tolkning är dessutom förenlig med kommissionens senaste praxis ([154]).

(1070) Kommissionen vidhöll därför att villkoren för retroaktiv tillämpning av slutgiltiga antidumpningstullar enligt artikel 10.4 i grundförordningen inte var uppfyllda. Påståendet avvisades därför.

10. **SLUTBESTÄMMELSER**

(1071) När ett belopp måste återbetalas till följd av en dom av Europeiska unionens domstol ska enligt artikel 109 i Europaparlamentets och rådets förordning (EU, Euratom) 2024/2509 ([155]) den tillämpliga räntesatsen motsvara den räntesats som Europeiska centralbanken tillämpar på sina huvudsakliga refinansieringstransaktioner, som offentliggörs i *Europeiska unionens officiella tidning*, C-serien, den första kalenderdagen i varje månad.

(1072) De åtgärder som föreskrivs i denna förordning är förenliga med yttrandet från den kommitté som inrättats genom artikel 15.1 i förordning (EU) 2016/1036.

([154]) Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2022/191 av den 16 februari 2022 om införandet av en slutgiltig antidumpningstull på import av vissa fästdon av järn eller stål med ursprung i Folkrepubliken Kina (EUT L 36, 17.2.2022, s. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Europaparlamentets och rådets förordning (EU, Euratom) 2024/2509 av den 23 september 2024 om finansiella regler för unionens allmänna budget (EUT L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En slutgiltig antidumpningstull införs på import av valsade platta produkter av järn eller olegerat stål eller annat legerat stål, men inte av rostfritt stål, av alla bredder, kallvalsade och varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag och inte vidare bearbetade efter kallvalsningen, med undantag av följande:

— valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, av alla bredder, kallvalsade och varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, inte vidare bearbetade efter kallvalsningen, även i ringar eller rullar, av alla tjocklekar, elektriska,

— valsade platta produkter av järn eller olegerat stål, av alla bredder, kallvalsade och varken pläterade, på annat sätt metallöverdragna eller försedda med annat överdrag, i ringar eller rullar, med en tjocklek av mindre än 0,35 mm, utglödgat (så kallade svarta tavlor),

— valsade platta produkter av annat legerat stål, av alla bredder, av kisellegerat stål för elektriskt ändamål, och

— valsade platta produkter av legerat stål, inte vidare bearbetade efter kallvalsningen, av snabbstål,

som för närvarande klassificeras enligt KN-nummer ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (Taric-nummer 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), med ursprung i Indien, Japan, Taiwan, Turkiet och Vietnam.

2. Följande slutgiltiga antidumpningstullsatser ska tillämpas på nettopriset fritt unionens gräns, före tull, för den produkt som beskrivs i punkt 1 och som produceras av nedanstående företag:

Land	Företag	Slutgiltig antidumpningstull (%)	Taric-tilläggsnummer
Indien	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Övriga samarbetsvilliga företag som förtecknas i bilagan	9,5	Se bilagan
	All övrig import med ursprung i Indien	9,5	8999
Japan	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Övriga samarbetsvilliga företag som förtecknas i bilagan	27,9	Se bilagan
	All övrig import med ursprung i Japan	27,9	8999
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Övriga samarbetsvilliga företag som förtecknas i bilagan	20,7	Se bilagan
	All övrig import med ursprung i Taiwan	27,0	8999

Land	Företag	Slutgiltig antidumpningstull (%)	Taric-tilläggsnummer
Turkiet	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	3,0	88GJ
	Övriga samarbetsvilliga företag som förtecknas i bilagan	4,9	Se bilagan
	All övrig import med ursprung i Turkiet	7,8	8999
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Övriga samarbetsvilliga företag som förtecknas i bilagan	16,0	Se bilagan
	All övrig import med ursprung i Vietnam	16,0	8999

3. De individuella tullsatser som anges för de företag som nämns i punkt 2 ska tillämpas på villkor att det för medlemsstaternas tullmyndigheter uppvisas en giltig faktura innehållande en försäkran, som är daterad och undertecknad av en tjänsteman vid den enhet som utfärdat fakturan och av vilken ska framgå namn och befattning, och som ska ha följande lydelse: *"Jag intygar härmed att (volym i ton) av kallvalsade platta produkter av stål som sålts på export till Europeiska unionen och som omfattas av denna faktura har tillverkats av (företagets namn och adress) (Taric-tilläggsnummer) i (det berörda landet). Jag försäkrar att uppgifterna i denna faktura är fullständiga och korrekta."* Till dess att en sådan faktura uppvisas ska den tull som är tillämplig på all övrig import med ursprung i det berörda landet, dvs. Indien, Japan, Taiwan, Turkiet eller Vietnam, tillämpas.

4. Om inget annat anges ska gällande bestämmelser om tullar tillämpas.

Artikel 2

Artikel 1.2 får ändras för att lägga till nya exporterande producenter från Taiwan och Turkiet och göra dem till föremål för en lämplig vägd genomsnittlig antidumpningstullsats för samarbetsvilliga företag som inte ingår i urvalet. En ny exporterande producent ska tillhandahålla bevisning för att företaget

a) inte exporterade de varor som beskrivs i artikel 1.1 under undersökningsperioden (1 juli 2024–30 juni 2025),

b) inte är närstående en exportör eller producent som omfattas av de åtgärder som införs genom denna förordning, och som skulle ha kunnat samarbeta i den ursprungliga undersökningen, och

c) antingen faktiskt har exporterat den berörda produkten eller genom avtal har gjort ett oåterkalleligt åtagande att exportera en betydande kvantitet till unionen efter undersökningsperiodens slut.

Artikel 3

Denna förordning träder i kraft dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska unionens officiella tidning*.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 13 november 2026.

På kommissionens vägnar
Ursula VON DER LEYEN
Ordförande

BILAGA

Övriga samarbetsvilliga exporterande producenter som inte ingick i urvalet

Land	Namn	Taric-tilläggsnummer
Indien	Tata Steel Limited	88GC
Japan	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Taiwan	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Turkiet	Erdemir Group — Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş. — Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.	88GK
	Atakaş Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi	88GL
	Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	88GM
	Gazi Metal Mamülleri Sanayi ve Ticaret A.Ş	88GN
Vietnam	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ