

ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2025/670**z dnia 4 kwietnia 2025 r.****nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej ⁽¹⁾ („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 7,

po konsultacji z państwami członkowskimi,

a także mając na uwadze, co następuje:

1. PROCEDURA**1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) 8 sierpnia 2024 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu („państwa, których dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* ⁽²⁾ („zawiadomienie o wszczęciu”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej 24 czerwca 2024 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Hutnictwa Stali („EUROFER” lub „skarżący”). Skargę złożono w imieniu przemysłu Unii zajmującego się produkcją niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej lub pozostałej stali stopowej w rozumieniu art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W skardze przedstawiono dowody na wystąpienie dumpingu i wynikającej z niego istotnej szkody, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia.

1.2. Rejestracja przywozu

- (3) Na podstawie art. 14 ust. 5 rozporządzenia podstawowego przywóz produktu objętego postępowaniem może zostać poddany rejestracji, tak aby zagwarantować, w razie wprowadzenia ceł antydumpingowych w wyniku dochodzenia, możliwość pobrania tych ceł od zarejestrowanego przywozu z mocą wsteczną, przy spełnieniu niezbędnych warunków, zgodnie z obowiązującymi przepisami. Rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2024/2719 ⁽³⁾ („rozporządzenie w sprawie rejestracji”) Komisja z własnej inicjatywy postanowiła poddać rejestracji przywóz produktu objętego postępowaniem.

1.3. Zainteresowane strony

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

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

⁽²⁾ Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu, (Dz.U. C, C/2024/4995, 8.8.2024, ELI: <http://data.europa.eu/eli/C/2024/4995/oj>).

⁽³⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2024/2719 z dnia 24 października 2024 r. poddające rejestracji przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu (Dz.U. L, 2024/2719, 25.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2719/oj).

- (5) Zainteresowane strony miały możliwość przedstawienia uwag na temat wszczęcia dochodzenia oraz złożenia wniosku o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu. Przeprowadzono posiedzenia wyjaśniające z udziałem rządu Egiptu, egipskiego współpracującego producenta eksportującego, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation, japońskiego Ministerstwa Gospodarki, Handlu i Przemysłu oraz Konsorcjum na rzecz obrony przywozu płaskich produktów walcowanych na gorąco („Konsorcjum”).

1.4. Uwagi dotyczące wszczęcia

1.4.1. Argumenty dotyczące braku zagrożenia dla przemysłu UE

- (6) Po wszczęciu postępowania egipski współpracujący producent eksportujący twierdził, że ilość „wyrobów płaskich walcowanych na gorąco ze stali” („HRF”) wywożonych z Egiptu do Unii była znikoma i odpowiadała za jedynie 1,3 % otwartego rynku. Twierdził on również, że jako jedyny producent HRF w Egipcie dysponował znacznie mniejszymi mocami produkcyjnymi w porównaniu z pozostałymi państwami, których dotyczy postępowanie, i moce te nie wzrosły od 1999 r.
- (7) Ten sam współpracujący eksporter twierdził, że od dawna utrzymuje partnerstwo, szczególnie w zakresie zakupu surowców, w tym wysokiej jakości rudy żelaza, z kilkoma europejskimi dostawcami sprzętu i bankami oraz rządem jednego z państw członkowskich.
- (8) Argumenty te omówiono odpowiednio w sekcjach poświęconych związkowi przyczynowemu i interesowi UE.

1.4.2. Argumenty dotyczące braku dowodów

- (9) Otrzymano uwagi od Konsorcjum, rządu Egiptu i egipskiego współpracującego producenta eksportującego.
- (10) Konsorcjum argumentowało, że przemysł Unii był już nadmiernie chroniony dzięki wdrożeniu systemu środków ochronnych określającego limit przywozu z państw trzecich na poziomie 15 %. Konsorcjum argumentowało, że w ciągu ostatnich ośmiu lat wprowadzono szereg środków antydumpingowych i antysubsydyjnych przeciwko przywozowi z głównych krajów produkujących, takich jak Brazylia, Chiny, Rosja, Iran, Turcja i Ukraina. Do tego argumentu odniesiono się szerzej w motywie 198 poniżej.
- (11) Jeden producent eksportujący twierdził, że prawo do obrony zostało naruszone ze względu na fakt, że jawne wersje załączników do skargi znajdujące się w aktach udostępnionych zainteresowanym stronom do wglądu są niekompletne.
- (12) Jeden z wietnamskich producentów eksportujących twierdził, że wszczęcie postępowania nie było zgodne z art. 5.2 i 5.3 Porozumienia antydumpingowego WTO („ADA”) oraz art. 5 ust. 2 lit. d) rozporządzenia podstawowego, ponieważ nie przedstawiono zebranych dowodów uzasadniających wszczęcie postępowania.
- (13) Ten producent eksportujący twierdził, że skarżący nie przedstawił w skardze – jak wymaga tego art. 5 ust. 2 rozporządzenia podstawowego – czynników i wskaźników mających wpływ na stan przemysłu Unii, np. wymienionych w art. 3 ust. 3 i 5, lub istotne informacje przedłożone w odniesieniu do niektórych innych aspektów były niekompletne lub przedstawione w sposób nietrafnie odzwierciedlający rzeczywisty stan przemysłu Unii. Dotyczyły one:
- podziału wielkości przywozu na poszczególne kraje objęte postępowaniem,
 - wielkości i wartości przywozu z państw nieobjętych postępowaniem,
 - cen sprzedaży skarżącego i przemysłu Unii,
 - zestawienia danych dotyczących zatrudnienia personelu administracyjnego i pracowników fizycznych bezpośrednio zaangażowanych w produkcję,
 - wynagrodzeń pracowników,
 - przepływu środków pieniężnych.
- (14) W rezultacie w skardze nie odniesiono się do dużej liczby wskaźników szkody wymagających zbadania na podstawie art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego. Wskaźniki te obejmują one stopę zwrotu z inwestycji, czynniki wpływające na ceny unijne, faktyczne i potencjalne niekorzystne skutki w zakresie przepływów pieniężnych, zapasów, wynagrodzeń lub zdolności do pozyskania kapitału.

- (15) Wspomniany producent eksportujący twierdził ponadto, że przedstawione przez skarżącego dane dotyczące udziału w rynku były niemożliwe w ujęciu arytmetycznym ze względu na stały wzrost sprzedaży krajowej powyżej poziomu wzrostu konsumpcji.
- (16) W odpowiedzi na przytoczone powyżej argumenty uznano, że wersja skargi otwarta do wglądu zainteresowanych stron zawiera wszystkie istotne dowody oraz niepoufne streszczenia danych, które zostały objęte poufnym traktowaniem, w celu umożliwienia zainteresowanym stronom skorzystania z prawa do obrony w trakcie całego postępowania.
- (17) Przypomina się, że w art. 19 rozporządzenia podstawowego i w art. 6.5 ADA przewidziano ochronę informacji poufnych w sytuacji, w której ujawnienie informacji stworzyłoby znaczącą przewagę konkurencyjną konkurenta lub miałyby znacząco negatywne skutki dla osoby przekazującej informacje lub osoby, od której osoba przekazująca informacje otrzymała te informacje.
- (18) Informacje zawarte w załącznikach do skargi objętych poufnym traktowaniem należały do tych kategorii. W każdym razie skarżący przedstawił znaczące streszczenie informacji zawartych w załącznikach do skargi objętych poufnym traktowaniem, tak „aby umożliwić zrozumienie istoty informacji poufnych” zainteresowanym stronom, jak określono w art. 19 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Skarżący właściwie podsumował treść tych załączników, nie ujawniając wrażliwych danych dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw.

1.4.3. Argumenty dotyczące wstępnych obliczeń dumpingu w odniesieniu do Egiptu

- (19) Zarówno rząd Egiptu, jak i współpracujący producent eksportujący przedstawili uwagi dotyczące wszczęcia postępowania, twierdząc, że przywóz z Egiptu nie odbywa się po cenach dumpingowych. Twierdzili oni, że dumping dotyczący Egiptu ustalono w skardze przez „nieprawidłowe zastosowanie oficjalnego kursu walutowego, a nie kursu na równoległym rynku walutowym” na potrzeby obliczenia wartości normalnej i marginesu dumpingu. Twierdzili oni, że zastosowanie kursu na równoległym rynku walutowym do obliczenia dumpingu wykazałoby, że produkty przywożone z Egiptu nie były sprzedawane na rynku UE po niesprawiedliwie niskich cenach. Obie strony powołały się zatem na zastosowanie kursu na równoległym rynku walutowym zamiast oficjalnego kursu Egipskiego Banku Centralnego („CBE”) do przeliczenia EUR i dolara amerykańskiego („USD”) na funty egipskie („EGP”). Na poparcie swojego argumentu obie strony powołały się na publikacje Ernest & Young, MFW i Komisji Europejskiej oraz na egipskie dekrety rządowych, w których uznano kurs na równoległym rynku walutowym, w tym na specjalny dokument wydany po okresie objętym dochodzeniem przez egipski organ regulacji finansowej, upoważniający EZDK do stosowania faktycznych kursów walutowych, popartych dokumentami, a nie oficjalnych kursów CBE do celów rachunkowości i sprawozdawczości finansowej za lata 2023 i 2024.
- (20) Stałą praktyką Komisji było jednak stosowanie oficjalnych kursów walutowych w przypadkach, gdy pojawiają się informacje o stosowaniu kursów na równoległym rynku walutowym (*). Ponadto należy zauważyć, że oficjalny kurs CBE był jedynym zgodnym z prawem kursem wymiany, który obowiązywał w okresie objętym dochodzeniem wszczętym w wyniku skargi, oraz że nie istniały publiczne zapisy historycznych kursów walutowych na „czarnym” lub równoległym rynku w okresie objętym dochodzeniem. Uznano, że dowody przytoczone na poparcie skargi są wystarczające do wszczęcia postępowania. W odniesieniu do samego dochodzenia Komisja oparła się jednak wyłącznie na zweryfikowanych danych, m.in. informacjach przedstawionych przez strony w odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz informacjach zweryfikowanych na miejscu. Argument ten został zatem odrzucony.
- (21) Obie strony twierdziły również, że w obliczeniu dumpingu w skardze popełniono błąd, wykorzystując bez uzasadnienia „rażąco zawyżone stawki frachtowe”. Współpracujący producent eksportujący twierdził ponadto, że w skardze popełniono błędy w obliczeniu dumpingu, stosując oficjalny kurs walutowy w celu określenia wartości normalnej i stosując „błędne ceny krajowe” oraz odnosząc się do cen HRF stosowanych przez dwa egipskie przedsiębiorstwa, które nie produkują produktu objętego dochodzeniem.
- (22) Również w tym względzie należy wspomnieć, że skargę uznano za popartą wystarczającymi dowodami do celów wszczęcia postępowania. W odniesieniu do samego dochodzenia Komisja oparła się wyłącznie na zweryfikowanych danych, m.in. przedstawionych przez strony w odpowiedziach na pytania zawarte w kwestionariuszu i zweryfikowanych na miejscu. Argument ten został zatem odrzucony.

(*) Egipski standard rachunkowości nr 13, zmieniony uchwałą Rady Ministrów nr 1568/2022.

1.4.4. Argumenty dotyczące wstępnych obliczeń dumpingu w odniesieniu do Wietnamu

- (23) Dwóch współpracujących producentów eksportujących w Wietnamie, Formosa Ha Tinh Steel Corporation („Formosa”), Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company („HPDQ”) oraz użytkownik, Marcegaglia Carbon Steel S.p.A, przedstawili uwagi dotyczące zawartych w skardze obliczeń dumpingu, a w szczególności twierdzeń skarżącego o istnieniu w Wietnamie „szczególnej sytuacji rynkowej” uniemożliwiającej dokonanie właściwego porównania w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Te trzy strony twierdziły, że zawarte w skardze twierdzenia o istnieniu szczególnej sytuacji rynkowej były bezpodstawne.
- (24) Komisja przypomniała, że oceniając dowody zawarte w skardze, uwzględniła jedynie te elementy, w przypadku których dowody zawarte w skardze były wystarczająco odpowiednie i dokładne. Komisja uznała, że zawarte w skardze dowody dotyczące istnienia w Wietnamie szczególnej sytuacji rynkowej nie spełniały tego warunku. Ponadto przedstawiona w skardze wielkość dumpingu została obliczona bez uwzględnienia konkretnej sytuacji na rynku. Komisja nie stwierdziła istnienia szczególnej sytuacji rynkowej również w trakcie dochodzenia. Obliczenia dumpingu dotyczące dwóch współpracujących producentów eksportujących dokonano zatem metodą wyszczególnioną w sekcji 3.4 poniżej. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

1.4.5. Argument dotyczący przewidywanej zmiany okoliczności w Wietnamie

- (25) Przedsiębiorstwo Formosa argumentowało, że rynek krajowy w Wietnamie doświadczył wysokiej presji ze strony przywozu produktu objętego dochodzeniem z Chińskiej Republiki Ludowej („ChRL”) i Indii po cenach dumpingowych. W rezultacie rząd Wietnamu wszczął dochodzenie antydumpingowe, a w styczniu 2025 r. miały zostać wprowadzone środki tymczasowe. W związku z tym przedsiębiorstwo Formosa argumentowało, że Komisja powinna zwrócić uwagę na przewidywaną zmianę okoliczności i zapewnić, aby ewentualne środki antydumpingowe, które miałyby zostać nałożone na Wietnam, były odpowiednie do nowej sytuacji o trwałym charakterze.
- (26) Komisja przypomniała, że ocena dumpingu i wynikającej z niego szkody dotyczyła okresu objętego dochodzeniem i okresu badanego, jak wspomniano w sekcji 1.8 poniżej, oraz że nie mogła przewidzieć zmian warunków rynkowych ani przyszłego zachowania producentów eksportujących w Wietnamie. W uzasadnionych przypadkach, jeśli możliwe będzie wykazanie zmiany okoliczności o trwałym charakterze, można na tej podstawie przeglądu cel zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

1.5. Kontrola wyrywkowa

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

1.5.1. Kontrola wyrywkowa producentów unijnych

- (28) W zawiadomieniu o wszczęciu postępowania Komisja ogłosiła, że wstępnie wybrała próbę producentów unijnych. Komisja dokonała doboru próby na podstawie największej reprezentatywnej wielkości produkcji i sprzedaży, przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedniego zakresu geograficznego. Komisja zwróciła się do zainteresowanych stron o przedstawienie uwag w sprawie wstępnie dobranej próby, lecz nie otrzymała żadnych uwag.
- (29) W rezultacie na ostateczną próbę złożyło się trzech producentów unijnych z trzech różnych państw członkowskich. Odpowiada ona za ponad 34 % szacowanej całkowitej wielkości produkcji i ponad 35 % całkowitej szacowanej sprzedaży produktu podobnego w Unii.

1.5.2. Kontrola wyrywkowa importerów

- (30) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostanie stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do importerów niepowiązanych o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu.
- (31) Żaden z importerów niepowiązanych nie przedstawił wymaganych informacji ani nie wyraził zgody na włączenie do próby.

1.5.3. Kontrola wyrywkowa producentów eksportujących w Egipcie, Indiach, Japonii i Wietnamie

- (32) Aby podjąć decyzję co do konieczności przeprowadzenia kontroli wyrywkowej i, jeżeli konieczność taka zostałaby stwierdzona, aby dokonać doboru próby, Komisja zwróciła się do wszystkich producentów eksportujących w Egipcie, Indiach, Japonii i Wietnamie o udzielenie informacji określonych w zawiadomieniu o wszczęciu. Ponadto Komisja zwróciła się do Misji Arabskiej Republiki Egiptu w Unii Europejskiej, Misji Indii w Unii Europejskiej, Misji Japonii w Unii Europejskiej i Misji Socjalistycznej Republiki Wietnamu w Unii Europejskiej o wskazanie ewentualnych innych producentów eksportujących, którzy mogliby być zainteresowani udziałem w dochodzeniu, lub skontaktowanie się z nimi.
- (33) W przypadku Egiptu jedna grupa producentów eksportujących przedstawiła wymagane informacje i zgodziła się na włączenie do próby. Grupa składa się ze spółki dominującej Ezz Steel Company („Ezz Steel”), będącej właścicielem producenta eksportującego, All Ezz Dekheila Steel Company („EZDK”), który z kolei jest właścicielem innego producenta eksportującego, Ezz Flat Steel Company („EFS”). Ze względu na niewielką liczbę odpowiedzi Komisja uznała, że przeprowadzenie kontroli wyrywkowej nie jest konieczne.
- (34) W przypadku Indii i Japonii pięciu producentów eksportujących z każdego państwa przedstawiło wymagane informacje i zgodziło się na włączenie do próby. Jedno z przedsiębiorstw japońskich nie było jednak producentem eksportującym produkt objęty postępowaniem i zostało pominięte do celów określenia próby. Zgodnie z art. 17 ust. 1 rozporządzenia podstawowego Komisja dobrała próbę złożoną z dwóch producentów eksportujących w Indiach i dwóch w Japonii, opierając się na największej reprezentatywnej wielkości wywozu do Unii, którą można było właściwie zbadać w dostępnym czasie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w kwestii doboru prób zasięgnięto opinii wszystkich znanych producentów eksportujących, których dotyczy postępowanie, oraz organów dwóch państw, których dotyczy postępowanie. Nie otrzymano żadnych uwag dotyczących próby.
- (35) Wreszcie w przypadku Wietnamu trzy przedsiębiorstwa przedstawiły wymagane informacje i zgodziły się na włączenie do próby, jednak tylko dwa z nich były producentami eksportującymi produkt objęty postępowaniem. Ze względu na niewielką liczbę odpowiedzi Komisja uznała, że przeprowadzenie kontroli wyrywkowej nie jest konieczne.

1.6. Indywidualne badanie

- (36) Żaden producent eksportujący nie złożył wniosku o indywidualne badanie na podstawie art. 17 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.

1.7. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i wizyty weryfikacyjne

- (37) Komisja przesłała kwestionariusze do trzech producentów unijnych objętych próbą, skarżącego, producentów eksportujących objętych próbą w Egipcie, Indiach, Japonii i Wietnamie, znanych importerów i użytkowników. Kwestionariusze te udostępniono również w internecie ⁽⁵⁾ w dniu wszczęcia postępowania.
- (38) Skarżący przedstawił w skardze wystarczające dowody *prima facie* świadczące o zakłóceniach handlu surowcami w Indiach i Wietnamie w odniesieniu do produktu objętego dochodzeniem. W związku z tym, jak ogłoszono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, dochodzenie obejmuje te zakłócenia handlu surowcami w celu ustalenia, czy należy stosować przepisy art. 7 ust. 2a i 2b rozporządzenia podstawowego w odniesieniu do Indii i Wietnamu. Z tego powodu Komisja przesłała dodatkowy kwestionariusz rządów Indii i Wietnamu.
- (39) Komisja zgromadziła i zweryfikowała wszystkie informacje uznane za niezbędne do tymczasowego stwierdzenia istnienia dumpingu oraz określenia wynikającej z niego szkody oraz interesu Unii. Wizyty weryfikacyjne na podstawie art. 16 rozporządzenia podstawowego odbyły się na terenie następujących przedsiębiorstw:

Producenci unijni

- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Niemcy
- Acciaieria Arvedi S.P.A., Cremona, Włochy
- Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Niderlandy

⁽⁵⁾ <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2743>.

Powiązane przedsiębiorstwa handlowe i centra usług stalowych

- Centro Siderurgico Industriale S.R.L., Perugia, Włochy
- Centro Siderurgico Adriatico S.R.L., Perugia, Włochy
- Tata Steel Service Centre Feijen, BV, Maastricht, Niderlandy
- ThyssenKrupp Stahlkontor AG, Essen, Niemcy

Użytkownicy

- Marcegaglia Carbon Steel S.p.A., Gazoldo degli Ippoliti, Włochy
- Network Steel S.L., Madryt, Hiszpania

Producent eksportujący w Egipcie

- Ezz Steel

Producenci eksportujący w Indiach

- ArcelorMittal Nippon Steel India Limited („AMNSIL”)
- Bhushan Power and Steel Limited oraz JSW Steel Limited („grupa JSW”)

Producenci eksportujący w Japonii

- Tokyo Steel Co. Ltd. („Tokyo Steel”)
- Nippon Steel Corporation („Nippon Steel”) i przedsiębiorstwa powiązane

Producenci eksportujący w Wietnamie

- Formosa Ha Tinh Steel Corporation („Formosa”)
- Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company („Hoa Phat”)

1.8. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (40) Dochodzenie dotyczące dumpingu i powstałej szkody obejmowało okres od 1 kwietnia 2023 r. do 31 marca 2024 r. („okres objęty dochodzeniem”). Badanie tendencji mających znaczenie dla oceny szkody objęło okres od 1 stycznia 2021 r. do końca okresu objętego dochodzeniem („okres badany”).
- (41) Po wszczęciu postępowania jeden producent eksportujący twierdził, że jako rok odniesienia w okresie badanym należy przyjąć rok 2020, aby w pełni wziąć pod uwagę wpływ zakłóceń rynku wynikających z kryzysu związanego z COVID-19 na zmiany w przywozie płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco.
- (42) Komisja uznała, że nie należy wydłużać okresu badanego do 2020 r., ponieważ wyjątkowe okoliczności spowodowane kryzysem związanym z COVID-19 miały poważny wpływ na rynek i wyniki przemysłu Unii. Takie przedłużenie okresu badanego nie wniosłoby wartości dodanej. Ponadto długość okresu badanego była zgodna ze zwykłymi praktykami dochodzeniowymi.
- (43) Inny producent eksportujący twierdził, że wybierając okres objęty dochodzeniem w momencie wszczęcia postępowania, Komisja pominęła cały kwartał między końcem okresu objętego dochodzeniem a datą wszczęcia (8 sierpnia 2024 r.), a tym samym skróciła okres badany do okresu od 2021 r. do I kw. 2024 r., wyłączając pełne lata 2020–2023.
- (44) Według tego producenta eksportującego decyzja ta nie była zgodna z „normą prawną przewidzianą” w rozporządzeniu podstawowym i wskutek przyjęcia niereprezentatywnego roku 2021 jako roku odniesienia zakłóciła wynik analizy istotnej szkody.

- (45) Komisja tymczasowo odrzuciła te argumenty, ponieważ, po pierwsze, Komisja może według własnego uznania określić okres objęty dochodzeniem, który powinien obejmować co najmniej sześć miesięcy bezpośrednio poprzedzających datę wszczęcia dochodzenia⁽⁶⁾, a także okres uwzględniany w ocenie szkody, który według standardowej praktyki Komisji obejmuje trzy lata kalendarzowe oprócz okresu objętego dochodzeniem, a nie cztery. Po drugie, straty poniesione w 2020 r. przez cały przemysł, zarówno w UE, jak i za granicą, wynikały głównie z kryzysu związanego z COVID-19, który doprowadził do zamknięcia linii produkcyjnych – na całym świecie wyłączono szereg stalowni. Gdy w 2021 r. rozpoczął się proces ożywienia gospodarki po pandemii COVID-19, wzrósł również popyt na produkt objęty dochodzeniem, co doprowadziło do wzrostu cen i zysków. Oznacza to, że w 2020 r. odnotowano wyjątkowo niskie wartości i nie jest to rok typowy. Po trzecie, od 2021 r. podaż i popyt ustabilizowały się, w związku z czym za odpowiedni uznano okres badany rozpoczynający się w 2021 r. W każdym razie Komisja przeanalizowała, zgodnie ze swoją standardową praktyką, wszystkie istotne czynniki w celu oceny rozwoju sytuacji przemysłu Unii w okresie badanym.

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

2.1. Produkt objęty dochodzeniem

- (46) Produktem objętym dochodzeniem są niektóre walcowane wyroby płaskie z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, nawet w zwojach (w tym wyroby cięte na wymiar i taśmy), niepoddane innej obróbce niż walcowanie na gorąco, nieplaterowane, niepowleczone ani niepokryte („produkt objęty dochodzeniem”).

Wyłączone są następujące produkty:

- 1) wyroby ze stali nierdzewnej i ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych,
 - 2) wyroby ze stali narzędziowej i szybko tnącej,
 - 3) wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów o grubości przekraczającej 10 mm i szerokości co najmniej 600 mm,
 - 4) wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów, o grubości od 4,75 mm do 10 mm i szerokości co najmniej 2 050 mm.
- (47) Płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco wytwarzane są metodą walcowania na gorąco; jest to proces obróbki plastycznej metalu, podczas którego gorący metal jest poddawany naciskowi co najmniej jednej pary gorących walców w celu zmniejszenia grubości i jej ujednolicenia, przy czym temperatura metalu jest wyższa niż temperatura rekryształizacji. Wyroby te można dostarczać w różnej formie: w zwojach (naoliwionych lub nienaoliwionych, poddanych lub niepoddanych trawieniu), jako cięte na wymiar (arkusze) lub taśmy.
- (48) Płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco mają dwa główne zastosowania. Po pierwsze stanowią główny materiał do produkcji różnych produktów ze stali na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego tworzącego wartość dodaną, takich jak walcowane na zimno wyroby płaskie ze stali i stali powleczonej. Po drugie są one wyrobami przemysłowymi kupowanymi przez użytkowników końcowych w różnych celach, m.in. w sektorze budowlanym (produkcja rur stalowych), przemyśle stoczniowym, przy produkcji zbiorników na gaz, samochodów, zbiorników ciśnieniowych czy rurociągów energetycznych.

2.2. Produkt objęty postępowaniem

- (49) Produkt objęty postępowaniem to produkt objęty dochodzeniem, pochodzący z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu („państwa, których dotyczy postępowanie”), obecnie objęty kodami CN 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (kod TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (kod TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (kody TARIC 7226 19 10 91, 7226 19 10 95), 7226 91 91 i 7226 91 99. Kody CN i TARIC podano jedynie w celach informacyjnych i bez uszczerbku dla późniejszej zmiany klasyfikacji taryfowej. Zakres niniejszego dochodzenia podlega definicji produktu objętego dochodzeniem, jak wskazano powyżej.

⁽⁶⁾ Art. 6 ust. 1 rozporządzenia podstawowego.

2.3. Produkt podobny

- (50) W toku dochodzenia wykazano, że następujące produkty mają takie same podstawowe właściwości fizyczne, chemiczne i techniczne, a także te same podstawowe zastosowania:
- produkt objęty postępowaniem w przypadku wywozu do Unii,
 - produkt objęty dochodzeniem produkowany i sprzedawany na rynku krajowym Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu („kraje, których dotyczy postępowanie”), oraz
 - produkt objęty dochodzeniem produkowany i sprzedawany w Unii przez przemysł Unii.
- (51) Na obecnym etapie Komisja uznała zatem, że są to produkty podobne w rozumieniu art. 1 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.

2.4. Argumenty dotyczące zakresu produktu

- (52) Jeden producent eksportujący (Daido Steel Co. Ltd. – „Daido”) zwrócił się o wyłączenie wszystkich rodzajów produkowanych przez niego płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco ze względu na to, że są one znane w branży jako stal narzędziowa i stal szybko tnąca, mimo że nie odpowiadają opisowi stali narzędziowej zawartemu w unijnej Nomenklaturze scalonej (CN). Producent ten twierdził, że jego produkty (i) mają znacząco odmienne właściwości fizyczne, techniczne i chemiczne w porównaniu z innymi rodzajami płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco, (ii) są wprowadzane do obrotu za pośrednictwem specjalistycznych kanałów sprzedaży po różnych cenach oraz (iii) ich poszczególne specyfikacje i rodzaje ostatecznego wykorzystania powinny zostać włączone do definicji zakresu produktu.
- (53) W poprzednich dochodzeniach dotyczących tego samego zakresu produktu Komisja wyłączyła stal narzędziową i stal szybko tnącą z zakresu produktu w postępowaniu antydumpingowym dotyczącym przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej⁽⁷⁾. Komisja stwierdziła, że rzeczywiście istnieją znaczne różnice fizyczne i chemiczne pomiędzy rodzajami produktu objętego postępowaniem innymi niż stal narzędziowa i szybko tnąca z jednej strony a stalą narzędziową i szybko tnącą z drugiej strony. Komisja potwierdza taką ocenę w przedmiotowym dochodzeniu. Komisja uznała jednak, że wniosek Daido Steel Co. Ltd. o wyłączenie wszystkich rodzajów produkowanych przez to przedsiębiorstwo płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco jest za mało konkretny. Na tej podstawie Komisja odrzuciła wniosek przedsiębiorstwa Daido o wyłączenie wszystkich jego produktów, ale potwierdziła wyłączenie stali narzędziowej, jak opisano w sekcji 2.1. Komisja uznała również, że za stosowanie odpowiednich kodów CN odpowiedzialny jest importer przy zgłaszaniu towarów organom celnym.

⁽⁷⁾ Zob. rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 z dnia 5 kwietnia 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 92 z 6.4.2017, s. 68, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/649/oj); rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1795 z dnia 5 października 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy oraz kończące dochodzenie dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Serbii (Dz.U. L 258 z 6.10.2017, s. 24, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/1795/oj); rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2021/1100 z dnia 5 lipca 2021 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Turcji (Dz.U. L 238 z 6.7.2021, s. 32, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/1100/oj); rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/969 z dnia 8 czerwca 2017 r. nakładające ostateczne cła wyrównawcze na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, i zmieniające rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/649 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L 146 z 9.6.2017, s. 17, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/969/oj).

3. DUMPING

3.1. Egipt

3.1.1. Wartość normalna

- (54) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej dla Ezz Steel była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez przedsiębiorstwo Ezz Steel była reprezentatywna.
- (55) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producenta eksportującego z reprezentatywną sprzedażą krajową.
- (56) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej tego rodzaju produktu do Unii.
- (57) Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa wszystkich rodzajów produktu w odniesieniu do każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna, z wyjątkiem dwóch rodzajów produktu, w przypadku których sprzedaż krajowa wynosiła poniżej 5 %, a zatem nie była reprezentatywna. Dla tych rodzajów produktu wartość normalną skonstruowano zgodnie z poniższą metodą.
- (58) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (59) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (60) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (61) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla sprzedaży krajowej z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju lub
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest niższa od średniej ważonej jednostkowego kosztu produkcji.
- (62) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że ponad 80 % całej sprzedaży krajowej przynosiło zysk, a średnia ważona cena sprzedaży była wyższa od średniej ważonej jednostkowego kosztu produkcji. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem.
- (63) W przypadku dwóch rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym w rozumieniu art. 2 ust. 3 zdanie pierwsze rozporządzenia podstawowego, Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.

- (64) Wartość normalną skonstruowano, dodając do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez producenta eksportującego w okresie objętym dochodzeniem następujące elementy:
- a) średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez współpracującego producenta eksportującego przy sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - b) średnią ważoną zysku osiąganego przez współpracującego producenta eksportującego z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (65) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym.

3.1.2. *Cena eksportowa*

- (66) Producent eksportujący prowadził wywóz do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów lub niezależnych przedsiębiorstw handlowych, a ceną eksportową była cena faktycznie zapłacona lub należna za produkt objęty postępowaniem sprzedawany na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.1.3. *Porównanie*

- (67) W art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nałóżono na Komisję obowiązek obiektywnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową na tym samym poziomie handlu oraz uwzględnienia różnic w czynnikach, które wpływają na ceny i porównywalność cen. W omawianym przypadku Komisja postanowiła porównać wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na poziomie ex-works. Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w stosownych przypadkach wartość normalna i cena eksportowa zostały dostosowane w celu: (i) wyrównania ich do poziomu ex-works oraz (ii) uwzględnienia różnic w czynnikach, co do których stwierdzono i wykazano, że mają wpływ na ceny i porównywalność cen.

3.1.3.1. *Dostosowania wartości normalnej*

- (68) W celu wyrównania wartości normalnej z powrotem do poziomu handlu ex-works dokonano dostosowań z tytułu: transportu, ubezpieczenia, przeładunku, załadunku, prowizji i kosztów dodatkowych, w stosownych przypadkach.
- (69) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszt kredytu i opłaty bankowe, w stosownych przypadkach.

3.1.3.2. *Dostosowania ceny eksportowej*

- (70) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu handlu ex-works dokonano dostosowań z tytułu: transportu lądowego, transportu morskiego i ubezpieczenia oraz przeładunku i załadunku.
- (71) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszt kredytu i opłaty bankowe.
- (72) Przedsiębiorstwo poinformowało Komisję o problemach związanych z przeliczaniem walut w Egipcie w okresie objętym dochodzeniem – zob. sekcja 1.4.3 powyżej. Biorąc pod uwagę, że zbadane sprawozdania finansowe współpracujących producentów eksportujących za okres OD opierały się na kursie wymiany na rynku równoległym, w ramach odstępstwa wydanego przez władze Egiptu w dniu 5 września 2023 r. do celów obliczenia zastosowano raczej kurs wymiany na rynku równoległym, a nie oficjalny kurs wymiany. Art. 2 ust. 10 lit. j) rozporządzenia podstawowego stanowi, że za datę sprzedaży zwykle uważa się datę wystawienia faktury, ale może być to także data umowy, zamówienia lub potwierdzenia zamówienia, jeżeli dokumenty te lepiej odzwierciedlają faktyczne warunki sprzedaży. Po pierwsze Komisja wzięła pod uwagę wahania kursu wymiany EGP na rynku równoległym i ogólnie znaczny spadek kursu EGP w stosunku do USD i EUR. Po drugie Komisja rozważyła praktyki ustalania cen stosowane przez egipskiego producenta eksportującego, w ramach których faktyczne warunki sprzedaży były ustalane w dniu zawarcia umowy sprzedaży, a nie w dniu wystawienia faktury dotyczącej sprzedaży eksportowej. W związku z tym do przeliczenia ceny eksportowej z USD na EGP Komisja wykorzystała miesięczny kurs wymiany podany w sprawozdaniach finansowych producenta eksportującego, obowiązujący w chwili zawierania umowy sprzedaży.

3.1.4. Margines dumpingu

- (73) W przypadku producenta eksportującego Komisja porównała średnią ważoną wartość normalną każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (74) Na tej podstawie tymczasowa średnia ważona marginesów dumpingu, wyrażona jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, obliczona dla producenta eksportującego, wynosi 12,8 %.
- (75) Poziom współpracy w przypadku Egiptu jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił 100 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustalić margines dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie jedyne przedsiębiorstwa współpracującego.
- (76) Tymczasowe marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

Tabela 1

Marginesy dumpingu

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Ezz Steel Company	12,8 %
Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu	12,8 %

3.2. Indie

- (77) Obaj objęci próbą producenci eksportujący współpracowali. Na rynku krajowym obaj objęci próbą producenci eksportujący sprzedawali produkt podobny bezpośrednio oraz za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych. Prowadzili oni wywóz produktu objętego postępowaniem do Unii bezpośrednio na rzecz niezależnych klientów oraz za pośrednictwem powiązanych stron.

3.2.1. Wartość normalna

- (78) W odniesieniu do każdego producenta eksportującego objętego próbą Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym odpowiada co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego dochodzeniem w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego objętego próbą producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (79) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producenta eksportującego z reprezentatywną sprzedażą krajową.
- (80) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy rodzaje produktu sprzedawane przez każdego ze współpracujących producentów eksportujących na rynku krajowym, identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii, były reprezentatywne, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej tego rodzaju produktu do Unii.

- (81) Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa wszystkich rodzajów produktu w odniesieniu do każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna, z wyjątkiem dwóch rodzajów produktu AMNSIL oraz trzech rodzajów produktu grupy JSW, w przypadku których nie prowadzono sprzedaży krajowej lub sprzedaż krajowa wynosiła poniżej 5 %, a zatem nie była reprezentatywna. W przypadku braku sprzedaży krajowej danego rodzaju produktu podobnego wartość normalną konstruowano z uwagi na to, że informacja o cenie sprzedaży krajowej innych objętego próbą producenta danego rodzaju produktu również nie była dostępna. Nie były dostępne żadne inne źródła informacji o cenach krajowych tego produktu. Dla tych rodzajów produktu wartość normalną skonstruowano zgodnie z poniższą metodą.
- (82) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową, czy też pominąć sprzedaż poza zwykłym obrotem handlowym z uwagi na cenę zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (83) Koszty produkcji dla każdego objętego próbą producenta eksportującego skorygowano o tzw. „koszty inne niż koszty produkcji”. Były to koszty, które producenci eksportujący objęci próbą uznali za koszty inne niż koszty produkcji, i w związku z tym nie przypisano ich do kosztów produkcji. Ustalono, że koszty te, nawet jeśli nie zostały przypisane, były kosztami związanymi z wytwarzaniem produktu objętego dochodzeniem.
- (84) Wszyscy objęci próbą producenci eksportujący pozyskiwali rudę żelaza częściowo na rynku indyjskim, a częściowo w swoich kopalniach działających na użytek własny. Aby wypełnić zobowiązania umowne dotyczące działalności wydobywczej, producenci eksportujący objęci próbą sprzedawali rudę żelaza ze stratą, aby uniknąć płacenia kar lub obniżyć ich koszty. Komisja uznała stratę poniesioną na sprzedaży rudy żelaza za koszt zamówienia i w związku z tym strata ta została przypisana do kosztów produkcji.
- (85) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa średniej ważonej jednostkowych kosztów produkcji lub od nich wyższa.
- (86) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (87) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla sprzedaży krajowej z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest niższa od średniej ważonej jednostkowego kosztu produkcji.
- (88) Jeżeli dany rodzaj produktu nie był sprzedawany w reprezentatywnych ilościach lub w ogóle nie był sprzedawany na rynku krajowym w rozumieniu art. 2 ust. 3 zdanie pierwsze rozporządzenia podstawowego, Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (89) Wartość normalną skonstruowano dla każdego rodzaju produktu poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez objętych dochodzeniem producentów eksportujących w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez objętych dochodzeniem producentów eksportujących przy krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - średniej ważonej zysku osiąganego przez producentów eksportujących objętych dochodzeniem z tytułu krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.

- (90) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W odniesieniu do rodzajów produktu w ogóle niesprzedawanych na rynku krajowym lub w przypadku gdy nie stwierdzono sprzedaży w zwykłym obrocie handlowym, dodano średnie ważone koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.

3.2.2. *Cena eksportowa*

- (91) Objęci próbą producenci eksportujący dokonywali wywozu do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów albo za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych.
- (92) W przypadku producenta eksportującego, który wywoził produkt objęty postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, za cenę eksportową uważało się cenę faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem sprzedany na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (93) Oprócz sprzedaży bezpośredniej jeden objęty próbą producent eksportujący sprzedawał również produkt objęty postępowaniem do Unii stronom powiązanym, które następnie produkt ten dalej przetwarzały. W odniesieniu do tej sprzedaży cena eksportowa została ustalona zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego, ponieważ Komisja mogła zweryfikować, czy ceny stosowane między stronami powiązanymi były zgodne z zasadą pełnej konkurencji i odzwierciedlały ceny rynkowe

3.2.3. *Porównanie*

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

3.2.3.1. *Dostosowania wartości normalnej*

- (95) W celu wyrównania wartości normalnej z powrotem do poziomu handlu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: transportu lądowego i ubezpieczenia oraz przeładunku i załadunku.
- (96) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszt kredytu i koszty pakowania.

3.2.3.2. *Dostosowania ceny eksportowej*

- (97) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu handlu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: transportu lądowego, transportu morskiego i ubezpieczenia oraz przeładunku i załadunku.
- (98) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszt kredytu, prowizje i opłaty bankowe.
- (99) Wszyscy objęci próbą producenci eksportujący wystąpili o dostosowanie z tytułu zwrotu ceł na podstawie art. 2 ust. 10 lit. b) rozporządzenia podstawowego, twierdząc, że istnienie systemu zwrotu ceł od niektórych surowców oznacza, że w odróżnieniu od sprzedaży eksportowej w skład cen całej ich sprzedaży krajowej wchodzi podatek pośredni. Producenci eksportujący nie byli jednak w stanie wykazać, że sam fakt istnienia systemu zwrotu ceł ma wpływ na porównywalność cen. Producenci eksportujący nie byli w stanie wykazać, że kwota zwrotu cła została uwzględniona w cenie sprzedaży. Argument ten nie mógł zatem zostać przyjęty.

- (100) Jeden objęty próbą producent eksportujący złożył wniosek na podstawie art. 2 ust. 10 lit. k) rozporządzenia podstawowego dotyczący kosztów transportu między zakładem produkcyjnym a magazynami w kraju. Producent eksportujący nie był jednak w stanie wykazać, że dodatkowy koszt transportu wpływa na porównywalność cen. Producent eksportujący nie był w stanie wykazać, że dodatkowy koszt transportu wpłynął na cenę sprzedaży. Argument ten nie mógł zatem zostać przyjęty.

3.2.4. Dumping

- (101) W przypadku objętych próbą producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (102) Na tej podstawie średni ważony margines dumpingu, wyrażony jako wartość procentowa ceny CIF na granicy Unii przed ocenieniem, wyliczony w odniesieniu do dwóch producentów eksportujących objętych próbą, wyniósł 0,77 % i 1,76 %, czyli poniżej wartości 2 % ceny eksportowej, która stanowi próg *de minimis* określony w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Na tej podstawie Komisja stwierdziła, że ogólnokrajowy margines dumpingu również kształtował się poniżej poziomu *de minimis*. W tych okolicznościach Komisja zamierza zakończyć obecne postępowanie w odniesieniu do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z Indii, zgodnie z art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego.
- (103) Zainteresowane strony proszone są o przedstawienie uwag na temat zamiaru zakończenia przez Komisję postępowania wobec Indii w terminie 15 dni od opublikowania niniejszego rozporządzenia.

3.3. Japonia

3.3.1. Wartość normalna

- (104) W celu ustalenia wartości normalnej Komisja zbadała najpierw, czy całkowita wielkość sprzedaży krajowej producentów eksportujących objętych próbą była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączna sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonana przez każdego producenta eksportującego była reprezentatywna.
- (105) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producentów eksportujących z reprezentatywną sprzedażą krajową.
- (106) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez objętych próbą producentów eksportujących na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa takiego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (107) Komisja ustaliła, że sprzedaż krajowa wszystkich rodzajów produktu w odniesieniu do każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna, z wyjątkiem czterech rodzajów produktu Tokyo Steel i dwóch rodzajów produktu Nippon Steel, w przypadku których nie prowadzono sprzedaży krajowej lub sprzedaż krajowa wynosiła poniżej 5 %, a zatem nie była reprezentatywna. W przypadku braku sprzedaży krajowej danego rodzaju produktu podobnego wartość normalną konstruowano z uwagi na brak możliwości ujawnienia istotnych informacji na temat ceny sprzedaży krajowej innego objętego próbą producenta danego rodzaju produktu bez naruszania poufności tego producenta. Komisja nie dotarła do żadnych innych informacji na temat cen tych produktów. Dla tych niereprezentatywnych rodzajów produktu wartość normalna została skonstruowana zgodnie z poniższą metodą.

- (108) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.
- (109) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa średniej ważonej jednostkowych kosztów produkcji lub od nich wyższa.
- (110) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (111) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla sprzedaży krajowej z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest niższa od średniej ważonej jednostkowego kosztu produkcji.
- (112) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że w przypadku obu objętych próbą producentów eksportujących wielkość sprzedaży z zyskiem niektórych rodzajów produktu w okresie objętym dochodzeniem stanowiła mniej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu. W związku z tym wartość normalną w odniesieniu do tych rodzajów produktów obliczono jako średnią ważoną ceny tylko tej sprzedaży, która przyniosła zysk. W odniesieniu do wszystkich pozostałych rodzajów produktu zastosowanie miał scenariusz przedstawiony w motywie 109, a wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem.
- (113) W odniesieniu do rodzajów produktu objętych próbą producentów eksportujących, w przypadku których sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub była niedostateczna, bądź gdy danego rodzaju produktu nie sprzedawano w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego.
- (114) Wartość normalną skonstruowano poprzez dodanie do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez objętych próbą producentów eksportujących w okresie objętym dochodzeniem następujących elementów:
- średniej ważonej kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych poniesionych przez dwóch producentów eksportujących przy krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem oraz
 - średniej ważonej zysku osiąganego przez dwóch producentów eksportujących z tytułu krajowej sprzedaży produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (115) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku braku sprzedaży krajowej danego rodzaju produktu podobnego wartość normalną konstruowano z uwagi na brak możliwości ujawnienia istotnych informacji na temat ceny sprzedaży krajowej innego objętego próbą producenta danego rodzaju produktu bez naruszania poufności tego producenta.

- (116) Komisja zauważa, że biorąc pod uwagę pewne niedociągnięcia w informacjach przedłożonych w odniesieniu do jednego z krajowych przedsiębiorstw handlowych Nippon Steel oraz uwzględniając ograniczoną wielkość przedmiotowej sprzedaży krajowej, Komisja postanowiła wykorzystać informacje od przedsiębiorstwa Nippon Steel i innych powiązanych z nim przedsiębiorstw jako wskaźnika zastępczego dla tego krajowego przedsiębiorstwa handlowego w celu ustalenia wartości normalnej. Ze względu na wrażliwy charakter odpowiednich danych i wyjaśnień bardziej szczegółowe informacje przekazano tylko przedsiębiorstwu Nippon Steel.

3.3.2. Cena eksportowa

- (117) Przedsiębiorstwo Nippon Steel dokonywało wywozu do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów lub za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importer, natomiast przedsiębiorstwo Tokyo Steel dokonywało wywozu do Unii wyłącznie bezpośrednio do niezależnych klientów.
- (118) W przypadku producenta eksportującego, który wywoził produkt objęty postępowaniem bezpośrednio do niezależnych klientów w Unii, za cenę eksportową uważało się cenę faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem sprzedany na wywóz do Unii, zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.
- (119) W przypadku producenta eksportującego wywożącego produkt objęty postępowaniem do Unii za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych działających jako importerzy, cena eksportowa została ustalona na podstawie ceny, po której produkt przywieziony został po raz pierwszy odsprzedany niezależnym klientom w Unii, zgodnie z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego. W takim przypadku dokonano dostosowań ceny, uwzględniając wszystkie koszty poniesione między przywozem a odsprzedażą, w tym koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne, oraz osiągnięte zyski.

3.3.3. Porównanie

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

3.3.3.1. Dostosowania wartości normalnej

- (121) W celu wyrównania wartości normalnej z powrotem do poziomu handlu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: transportu lądowego, transportu morskiego i ubezpieczenia, kosztów przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych oraz pakowania.
- (122) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszty kredytu, opłaty bankowe, dyskonta i rabaty, koszty ponoszone po sprzedaży oraz prowizje.

3.3.3.2. Dostosowania ceny eksportowej

- (123) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu handlu *ex-works* dokonano dostosowań z tytułu: transportu lądowego, transportu morskiego i ubezpieczenia, kosztów przeładunku, załadunku i kosztów dodatkowych, pakowania oraz cel ochronnych.
- (124) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszty kredytu, opłaty bankowe, dyskonta, koszty ponoszone po sprzedaży oraz prowizje.
- (125) Przedsiębiorstwo Nippon Steel wystąpiło z wnioskiem o dodatkowe dostosowanie w celu uwzględnienia różnicy, jaka zdaniem tego przedsiębiorstwa istniała między cenami sprzedaży do różnych sektorów: według tego przedsiębiorstwa ceny sprzedaży do jednego sektora były średnio znacznie wyższe („sektor A”) niż do innego („sektor B”). Proponowane dostosowanie opierałoby się na średniej różnicy cen między tymi dwoma sektorami w odniesieniu do całej sprzedaży na rynku krajowym, bez rozróżnienia między okresem sprzedaży, rodzajem produktu ani tym, czy klient był przedsiębiorstwem powiązanym, czy podmiotem niezależnym. Wynikająca z tego ogólna różnica cen w jenach za tonę zostałaby odliczona od ceny sprzedaży poprzez pomnożenie tej różnicy w cenie przez ilość sprzedaną do sektora A na podstawie transakcji. Podczas weryfikacji na miejscu przedsiębiorstwo Nippon Steel przedstawiło pewne ogólne informacje wyjaśniające, dlaczego w normalnych warunkach istniałaby między tymi dwoma sektorami różnica cen.

- (126) Przedsiębiorstwo nie było jednak w stanie a) określić ilościowo elementów leżących u podstaw różnicy cen – wykazało jedynie ogólną różnicę w cenie (całkowita średnia cena dla sektora A pomniejszona o całkowitą średnią cenę dla sektora B w okresie objętym dochodzeniem); b) przedstawić szczegółowej dokumentacji wyjaśniającej różnicę cenową w odniesieniu do produktu lub klienta; c) wyjaśnić, dlaczego, chociaż w przypadku niektórych transakcji cena na podstawie rodzaju produktu była rzeczywiście – zgodnie z twierdzeniem Nippon Steel – wyższa dla sektora A, to w przypadku innych transakcji cena była faktycznie wyższa dla sektora B.
- (127) Ponadto różnica cen sprzedaży do obu sektorów według rodzaju produktu była niespójna i wahała się od ujemnej dwucyfrowej wartości procentowej do dodatniej dwucyfrowej wartości procentowej, zarówno w ujęciu miesięcznym, jak i w całym okresie objętym dochodzeniem. Ponadto różnica cen między tymi dwoma sektorami niejednokrotnie różniła się w zależności od miesiąca. Na przykład w odniesieniu do jednego rodzaju produktu Komisja zauważyła, że w jednym miesiącu cena dla sektora A była rzeczywiście wyższa niż cena dla sektora B, w następnym miesiącu niższa, a w kolejnym – ponownie wyższa.
- (128) Ponadto chociaż producent eksportujący Nippon Steel przedstawił informacje na temat sprzedaży do dwóch różnych sektorów, Komisja nie otrzymała takich informacji od żadnego z powiązanych z nim podmiotów. W związku z tym, oprócz wyżej wymienionych kwestii, nie było możliwe przeanalizowanie rzekomej różnicy cen na poziomie podmiotów powiązanych oraz wpływu na ostateczną cenę sprzedaży niezależnym klientom na rynku krajowym.
- (129) Z powyższych powodów Komisja odrzuciła wniosek Nippon Steel o dostosowanie.

3.3.4. Margines dumpingu

- (130) W przypadku objętych próbą współpracujących producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (131) Na tej podstawie wyliczono następujące tymczasowe średnie ważne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed oczeniem:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Nippon Steel Corporation	42,5 %
Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %

- (132) W odniesieniu do współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą Komisja dokonała obliczenia średniej ważonej marginesu dumpingu, zgodnie z art. 9 ust. 6 rozporządzenia podstawowego.
- (133) Na tej podstawie tymczasowy margines dumpingu nieobjętych próbą współpracujących producentów eksportujących ustalono na 32,9 %.
- (134) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Japonii Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie danych Eurostatu.
- (135) Poziom współpracy w przedmiotowej sprawie jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił 100 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła ustanowić margines dumpingu dla niewspółpracujących producentów eksportujących na poziomie objętego próbą współpracującego przedsiębiorstwa z najwyższym marginesem dumpingu.

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

Tabela 2

Marginesy dumpingu

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Nippon Steel Corporation	42,5 %
Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %
Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	32,9 %
Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	42,5 %

3.4. Wietnam

3.4.1. Wartość normalna

- (137) Komisja zbadała w pierwszej kolejności, czy łączna wielkość sprzedaży krajowej dla poszczególnych współpracujących producentów eksportujących (Formosa i Hoa Phat) była reprezentatywna, zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajową uznaje się za reprezentatywną, jeśli łączna wielkość sprzedaży krajowej produktu podobnego niezależnym klientom na rynku krajowym na jednego producenta eksportującego stanowi co najmniej 5 % łącznej wielkości sprzedaży eksportowej produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie łączną sprzedaż produktu podobnego na rynku krajowym dokonaną przez przedsiębiorstwa Formosa i Hoa Phat uznano za reprezentatywną.
- (138) Następnie Komisja określiła te rodzaje produktu sprzedawane na rynku krajowym, które były identyczne lub porównywalne z rodzajami produktu sprzedawanymi na wywóz do Unii w odniesieniu do producentów eksportujących z reprezentatywną sprzedażą krajową.
- (139) W dalszej kolejności Komisja przeanalizowała, czy sprzedaż krajowa dokonywana przez każdego współpracującego producenta eksportującego na rynku krajowym w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Sprzedaż krajowa danego rodzaju produktu jest reprezentatywna, jeżeli całkowita wielkość sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu niezależnym klientom w okresie objętym dochodzeniem stanowi co najmniej 5 % całkowitej sprzedaży eksportowej identycznego lub porównywalnego rodzaju produktu do Unii.
- (140) Komisja ustaliła, że w przypadku przedsiębiorstwa Formosa sprzedaż krajowa wszystkich rodzajów produktu w przypadku każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna. Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwo Hoa Phat, sprzedaż krajowa wszystkich rodzajów produktu w odniesieniu do każdego rodzaju produktu, który jest identyczny lub porównywalny z rodzajem produktu sprzedawanym na wywóz do Unii, była reprezentatywna, z wyjątkiem dwóch rodzajów produktu, w przypadku których nie prowadzono sprzedaży krajowej lub sprzedaż krajowa wynosiła poniżej 5 %, a zatem nie była reprezentatywna. W przypadku braku sprzedaży krajowej danego rodzaju produktu podobnego wartość normalną konstruowano z uwagi na brak możliwości ujawnienia istotnych informacji na temat ceny sprzedaży krajowej innego objętego próbą producenta danego rodzaju produktu bez naruszania poufności tego producenta. Komisja nie dotarła do żadnych innych informacji na temat cen tych produktów. W przypadku tych rodzajów produktu wartość normalną skonstruowano zgodnie z metodyką przedstawioną poniżej w niniejszej sekcji.
- (141) Następnie Komisja określiła w odniesieniu do każdego rodzaju produktu udział sprzedaży z zyskiem niezależnym klientom na rynku krajowym w okresie objętym dochodzeniem, by móc zdecydować, czy do obliczenia wartości normalnej zgodnie z art. 2 ust. 4 rozporządzenia podstawowego należy zastosować rzeczywistą sprzedaż krajową.

- (142) Wartość normalna opiera się na rzeczywistej cenie krajowej każdego rodzaju produktu niezależnie od tego, czy sprzedaż ta jest dokonywana z zyskiem, jeżeli:
- a) wielkość sprzedaży danego rodzaju produktu, sprzedawanego po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; oraz
 - b) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa.
- (143) W tym przypadku wartość normalna jest średnią ważoną cen całej sprzedaży krajowej tego rodzaju produktu w okresie objętym dochodzeniem.
- (144) Za wartość normalną przyjmuje się rzeczywistą cenę krajową danego rodzaju produktu wyłącznie dla sprzedaży krajowej z zyskiem w okresie objętym dochodzeniem, jeżeli:
- a) wielkość sprzedaży z zyskiem tego rodzaju produktu odpowiada nie więcej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju; lub
 - b) średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu jest niższa od średniej ważonej jednostkowego kosztu produkcji.
- (145) Analiza sprzedaży krajowej wykazała, że w przypadku przedsiębiorstwa Formosa wielkość sprzedaży z zyskiem wszystkich rodzajów produktu stanowiła w okresie objętym dochodzeniem mniej niż 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu. W związku z tym wartość normalną w odniesieniu do tych rodzajów produktów obliczono jako średnią ważoną ceny tylko tej sprzedaży, która przyniosła zysk.
- (146) W przypadku Hoa Phat wielkość sprzedaży danych rodzajów produktu, sprzedawanych po cenie sprzedaży netto równej obliczonym kosztom produkcji lub wyższej od tych kosztów, stanowiła ponad 80 % całkowitej wielkości sprzedaży tego rodzaju produktu; średnia ważona cena sprzedaży tego rodzaju produktu była równa jednostkowym kosztom produkcji lub od nich wyższa. W związku z tym wartość normalną obliczono jako średnią ważoną cen całkowitej sprzedaży krajowej w okresie objętym dochodzeniem.
- (147) W odniesieniu do rodzajów produktu przedsiębiorstw Formosa i Hoa Phat, w przypadku których sprzedaż danego rodzaju produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym nie miała miejsca lub była niewystarczająca, lub w przypadku których dany rodzaj produktu nie był sprzedawany w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego, Komisja skonstruowała wartość normalną zgodnie z art. 2 ust. 3 i 6 rozporządzenia podstawowego z uwagi na brak możliwości ujawnienia istotnych informacji na temat ceny sprzedaży krajowej innego objętego próbą producenta danego rodzaju produktu bez naruszania poufności tego producenta. Komisja nie dotarła do żadnych innych informacji na temat cen tych produktów.
- (148) Wartość normalną skonstruowano, dodając do średniego kosztu produkcji produktu podobnego wytwarzanego przez przedsiębiorstwa Formosa i Hoa Phat w okresie objętym dochodzeniem następując elementy:
- a) średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych ponoszonych przez dwóch współpracujących producentów eksportujących przy sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem; oraz
 - b) średnią ważoną zysku osiąganego przez współpracujących producentów eksportujących z tytułu sprzedaży krajowej produktu podobnego w zwykłym obrocie handlowym w okresie objętym dochodzeniem.
- (149) W przypadku rodzajów produktu, które nie były sprzedawane w reprezentatywnych ilościach na rynku krajowym, dodano średnie koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz zysk z transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym tymi rodzajami produktu na rynku krajowym. W przypadku rodzajów produktu w ogóle niesprzedawanych na rynku krajowym dodano średnią ważoną kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysk z tytułu wszystkich transakcji dokonywanych w zwykłym obrocie handlowym na rynku krajowym.

3.4.2. Cena eksportowa

- (150) Współpracujący producenci eksportujący prowadzili wywóz do Unii bezpośrednio do niezależnych klientów lub za pośrednictwem powiązanego przedsiębiorstwa handlowego w państwie trzecim.
- (151) W związku z powyższym cena eksportowa była ceną faktycznie zapłaconą lub należną za produkt objęty postępowaniem przy jego sprzedaży na wywóz do Unii zgodnie z art. 2 ust. 8 rozporządzenia podstawowego.

3.4.3. Porównanie

- (152) W art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego nałożono na Komisję obowiązek obiektywnego porównania wartości normalnej z ceną eksportową na tym samym poziomie handlu oraz uwzględnienia różnic w czynnikach, które wpływają na ceny i porównywalność cen. W omawianym przypadku Komisja postanowiła porównać wartość normalną i cenę eksportową objętych próbą producentów eksportujących na poziomie ex-works. Jak wyjaśniono dokładniej poniżej, w stosownych przypadkach wartość normalna i cena eksportowa zostały dostosowane w celu: (i) wyrównania ich do poziomu ex-works oraz (ii) uwzględnienia różnic w czynnikach, co do których stwierdzono i wykazano, że mają wpływ na ceny i porównywalność cen.

3.4.3.1. Dostosowania wartości normalnej

- (153) W celu wyrównania wartości normalnej z powrotem do poziomu handlu ex-works dokonano dostosowań z tytułu: transportu lądowego, transportu morskiego i ubezpieczenia oraz przeładunku i załadunku.
- (154) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszt kredytu i opłaty bankowe.

3.4.3.2. Dostosowania ceny eksportowej

- (155) W celu wyrównania ceny eksportowej z powrotem do poziomu handlu ex-works dokonano dostosowań z tytułu: transportu lądowego, transportu morskiego i ubezpieczenia oraz przeładunku i załadunku.
- (156) Uwzględniono następujące czynniki wpływające na ceny i porównywalność cen: koszt kredytu i opłaty bankowe.

3.4.4. Marginesy dumpingu

- (157) W przypadku współpracujących producentów eksportujących Komisja porównała średnią ważoną wartości normalnej każdego rodzaju produktu podobnego ze średnią ważoną ceną eksportową odpowiedniego rodzaju produktu objętego postępowaniem, zgodnie z art. 2 ust. 11 i 12 rozporządzenia podstawowego.
- (158) Na tej podstawie wyliczono następujące tymczasowe średnie ważne marginesy dumpingu, wyrażone jako odsetek ceny CIF na granicy Unii przed oceniem:

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %

- (159) W odniesieniu do wszystkich innych producentów eksportujących w Wietnamie Komisja określiła margines dumpingu na podstawie dostępnych faktów zgodnie z art. 18 rozporządzenia podstawowego. W tym celu Komisja określiła poziom współpracy producentów eksportujących. Poziom współpracy to wielkość wywozu współpracujących producentów eksportujących do Unii wyrażona jako odsetek łącznego przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, do Unii w okresie objętym dochodzeniem, ustalonego na podstawie informacji zawartych w skardze i informacji przekazanych przez rząd Wietnamu.
- (160) Poziom współpracy w przedmiotowej sprawie jest wysoki, ponieważ wywóz dokonywany przez współpracujących producentów eksportujących stanowił prawie 100 % łącznego przywozu w okresie objętym dochodzeniem. Na tej podstawie Komisja postanowiła przyjąć margines dumpingu dla całego pozostałego przywozu na poziomie przedsiębiorstwa Formosa.

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

Przedsiębiorstwo	Tymczasowy margines dumpingu
Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %
Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	12,1 %

4. SZKODA

4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

- (162) W obrębie Unii 15 przedsiębiorstw dostarczyło dane dotyczące produkcji i sprzedaży na etapie badania sytuacji i wskazało, że wytwarzało produkt podobny w okresie objętym dochodzeniem. Z dostępnych informacji zawartych w skardze wynika, że te 15 przedsiębiorstw odpowiada za około 86 % produkcji unijnej produktu podobnego.
- (163) Oprócz tych 15 przedsiębiorstw produkt podobny wytwarzało w okresie objętym dochodzeniem siedem innych przedsiębiorstw.
- (164) Zgodnie z ustaleniami całkowita produkcja unijna w okresie objętym dochodzeniem wyniosła około 59,1 mln ton. Komisja ustaliła tę wartość na podstawie wszystkich dostępnych informacji dotyczących przemysłu Unii, takich jak informacje od skarżącego oraz informacje od wszystkich znanych producentów w Unii.
- (165) Jak wskazano w motywie 28, do próby wybrano trzech producentów unijnych, którzy odpowiadają za około 34 % całkowitej produkcji unijnej produktu podobnego i około 35 % szacowanej całkowitej unijnej wielkości sprzedaży produktu podobnego.
- (166) Producenci unijni, których produkcja obejmuje całość produkcji Unii, reprezentują przemysł Unii w rozumieniu art. 4 ust. 1 rozporządzenia podstawowego i są dalej określane terminem „przemysł Unii”.
- (167) Producentów unijnych różni między sobą model biznesu i stopień integracji pionowej. Przemysł Unii można jednak ogólnie scharakteryzować jako przemysł o wysokim stopniu integracji pionowej, ponieważ stwierdzono, że producenci unijni są jednocześnie dostawcami produktu podobnego dla importerów i użytkowników oraz sami są konkurentami tych samych niezależnych importerów, użytkowników i centrów usług stalowych, jak wspomniano w motywie 302.

4.2. Konsumpcja w Unii

- (168) Jak wspomniano w motywie 46, produkt objęty dochodzeniem wchodzi w zakres szeregu kodów CN, w tym określonych kodów ex. Aby uniknąć niedoszacowania konsumpcji w Unii i w świetle wyraźnie niewielkiego wpływu takich kodów na całkowitą konsumpcję, na potrzeby obliczenia konsumpcji w Unii w pełni uwzględniono wielkości przywozu dotyczące kodów CN ex.
- (169) Ponieważ przemysł Unii jest w większości zintegrowany pionowo, a produkt objęty dochodzeniem uznaje się za podstawowy materiał do produkcji różnych produktów rynku niższego szczebla o wartości dodanej, takich jak wyroby walcowane na zimno, zwoje cynkowane na gorąco, arkusze ze stali walcowane na gorąco, taśmy oraz arkusze walcowane na gorąco cięte na wymiar lub powleczone, konsumpcję na rynku sprzedaży wewnętrznej i konsumpcję na wolnym rynku przeanalizowano osobno.
- (170) Rozróżnienie rynku sprzedaży wewnętrznej i wolnego rynku ma znaczenie dla analizy szkody, ponieważ produkty przeznaczone na użytek własny nie są narażone na bezpośrednią konkurencję ze strony przywozu, a ceny transferowe są określane w ramach grup zgodnie z różnymi politykami cenowymi. Natomiast produkcja przeznaczona na wolny rynek bezpośrednio konkuruje z przywozem produktu objętego dochodzeniem, a ceny są cenami wolnorynkowymi.

- (171) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu Unii, Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej z produktem podobnym i określiła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny, czy na wolny rynek.

4.2.1. Konsumpcja własna na rynku unijnym (w tonach)

- (172) Komisja ustaliła wielkość unijnej konsumpcji własnej na podstawie ilości wykorzystanej na użytek własny i sprzedaży na wewnętrzne potrzeby na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie obrazujące unijną konsumpcję własną:

Tabela 3

Konsumpcja własna na rynku unijnym (w tonach)

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja własna	39 224 645	33 094 190	33 000 256	33 143 141
Indeks (2021 = 100)	100	84	84	84

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (173) Ustalono, że 56,1 % unijnej produkcji HRF jest przeznaczona na rynek sprzedaży wewnętrznej, natomiast pozostałe 43,9 % jest sprzedawane na warunkach wolnorynkowych.
- (174) W okresie badanym konsumpcja własna na rynku unijnym zmalała o około 16 %. Spadek ten wynika głównie ze zmniejszenia popytu na rynkach sprzedaży na wewnętrzne potrzeby, w tym popytu na części produkcyjne, np. dla przemysłu motoryzacyjnego i budowlanego.
- (175) Jeden producent eksportujący twierdził, że należy wziąć pod uwagę udział konsumpcji własnej (tj. wewnętrznych transferów w celu dalszego przetwarzania produktu objętego dochodzeniem, bez fakturowania i wprowadzania na wolny rynek, oraz sprzedaży na wewnętrzne potrzeby w ramach transakcji zawartych na warunkach innych niż rynkowe na rzecz przedsiębiorstw powiązanych w celu dalszego przetwarzania) w ogólnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Zdaniem tego producenta eksportującego miałyby to duży wpływ na ostateczne ustalenie szkody, tym bardziej że zastosowano inne podejście do tendencji w zatrudnieniu lub marginesów rentowności.
- (176) Jeden użytkownik twierdził, że ponieważ szereg unijnych producentów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco jest zintegrowanych pionowo, a ich użytek własny i sprzedaż produktu podobnego odpowiadają za około 50 % całkowitej produkcji, w rzeczywistości udział producentów unijnych w (wolnej) konsumpcji w UE wynosił ponad 70 %.
- (177) Komisja dokładnie zbadała kwestię „użytku własnego” i „sprzedaży na wewnętrzne potrzeby”, która ma duże znaczenie w przedmiotowym dochodzeniu. Dokonując oceny szkody, rozpatrzyła sprzedaż na wolnym rynku i sprzedaż na wewnętrzne potrzeby odrębnie.
- (178) Komisja zwraca uwagę, że jakkolwiek niektórzy producenci unijni mają spółki powiązane zajmujące się przetwarzaniem produktu podobnego lub handlem nim, to jednak dokonują sprzedaży również na rzecz tych powiązanych spółek na warunkach rynkowych, a spółki te mogą dokonywać zakupów od wszystkich dostawców, w tym od dostawców z państw, których dotyczy postępowanie, a nie tylko od powiązanych zakładów podstawowej produkcji stali, a wszystkie te zakupy są dokonywane po cenie rynkowej. W związku z tym nie całą sprzedaż między podmiotami powiązanymi uznano za sprzedaż na wewnętrzne potrzeby i uwzględniono w danych o jej wielkości lub wartości.

4.2.2. Unijna konsumpcja na wolnym rynku (w tonach)

- (179) Komisja ustaliła wielkość unijnej konsumpcji na wolnym rynku na podstawie a) wielkości sprzedaży na rynku unijnym wszystkich znanych producentów w Unii oraz b) przywozu do Unii ze wszystkich państw trzecich zgodnie z danymi Eurostatu ⁽⁸⁾, uwzględniając przy tym dane przedstawione przez współpracujących producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie sporządzono następujące zestawienie, obrazujące unijną konsumpcję na wolnym rynku:

Tabela 4

Unijna konsumpcja na wolnym rynku (w tonach)

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Konsumpcja na wolnym rynku	[33 097 951–39 993 358]	[28 245 156–34 452 883]	[30 127 073–36 275 456]	[31 192 346–37 690 752]
Indeks (2021 = 100)	100	90	89	94

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu, producenci unijni objęci próbą, Eurostat.

- (180) Zgodnie z informacjami przekazanymi przez przemysł Unii – w okresie badanym konsumpcja na wolnym rynku w Unii spadła w okresie objętym dochodzeniem o około 6 %.

4.2.3. Całkowita konsumpcja

- (181) Całkowita konsumpcja (suma konsumpcji własnej i konsumpcji na wolnym rynku) kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 5

Całkowita konsumpcja w Unii (na wolnym rynku i na rynku sprzedaży wewnętrznej) (w tonach)

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Całkowita konsumpcja w Unii	[75 785 251–91 095 403]	[60 606 914–73 927 115]	[62 726 141–75 931 644]	[62 426 794–75 709 091]
Indeks (2021 = 100)	100	87	86	87

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu, producenci unijni objęci próbą.

- (182) Z powyższej tabeli wynika, że całkowita konsumpcja w 2022 r. spadła o 13 % w porównaniu z 2021 r. Konsumpcja własna stanowiła prawie 56,1 % całkowitej konsumpcji w okresie objętym dochodzeniem.

4.3. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

- 4.3.1. Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

⁽⁸⁾ Dane Eurostatu zmodyfikowano w celu odzwierciedlenia wielkości wywozu zgłoszonej przez wietnamskich producentów eksportujących za okres objęty dochodzeniem.

- (183) Po wszczęciu postępowania trzech producentów eksportujących z Egiptu i Japonii oraz użytkownicy zakwestionowali pierwotną decyzję Komisji o objęciu łączną oceną przywozu z czterech państw, których dotyczy postępowanie, argumentując następująco:
- a) Ilość produktu wywożonego z Egiptu była nieznaczna, a jego przywóz do UE podlegał innym prawidłowościom. Wywóz ten utrzymywał się na stałym poziomie w okresie badanym, zwiększając się w tym okresie jedynie o 5 % w porównaniu z łącznym przywozem płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z państw, których dotyczy postępowanie. Ponadto, jak wspomniano w motywie 6 powyżej, egipscy producenci twierdzili, że dysponują bardzo niskimi mocami produkcyjnymi w porównaniu z innymi krajami wywozu, w tym państwami, których dotyczy postępowanie, i osiągnęli już swój maksymalny poziom mocy produkcyjnych.
 - b) Ze względu na wysoką jakość płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco wytwarzanych w Japonii i wywożonych stamtąd do UE łatwo można je było odróżnić od produktów wytwarzanych w pozostałych państwach, których dotyczy postępowanie, a także od produktu podobnego w Unii, i nie podlegały one tym samym ani nawet podobnym warunkom dystrybucji/sprzedaży.
 - c) Całkowite moce produkcyjne dostępne w Japonii zmniejszały się i były niższe niż całkowite moce produkcyjne UE. Ponadto wywóz płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z Japonii do UE nie wykazywał takiej samej tendencji jak tendencja łącznego wywozu.
- (184) W związku z powyższym wspomniane zainteresowane strony twierdziły, że łączne warunki określone w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego nie zostały spełnione w odniesieniu do wywozu z Egiptu i Japonii.
- (185) Komisja zbadała, czy przywóz produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, należy oceniać w sposób łączny zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (186) Zgodnie z tym przepisem przywóz z więcej niż jednego państwa powinien być oceniany w sposób łączny jedynie pod warunkiem że:
- a) ustalony margines dumpingu w przywozie z każdego państwa przekracza poziom de minimis zdefiniowany w art. 9 ust. 3 i wielkość przywozu z każdego z tych państw nie jest nieznaczna; oraz
 - b) łączna ocena skutków przywozu jest właściwa po uwzględnieniu warunków konkurencji między produktami przywożonymi a unijnym produktem podobnym.
- (187) Komisja odrzuciła argumenty przedstawione przez trzech producentów eksportujących z następujących powodów:
- a) Art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego odnosi się do nieznacznej wielkości przywozu, lecz nie określa progu takiej wielkości. Mimo braku takiego doprecyzowania w art. 3 ust. 4, za wskazówkę do określenia nieznacznej wielkości przywozu w ramach analizy indywidualnego przypadku na podstawie art. 3 ust. 4 może służyć art. 5 ust. 7 rozporządzenia podstawowego. W tym konkretnym przypadku udział rynkowy przywozu produktu objętego dochodzeniem z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem wynosił co najmniej 2,5 % dla każdego z tych państw z osobna, a łącznie ponad 8 %, jak przedstawiono w tabeli 6. W związku z tym Komisja stwierdziła, że wielkość tego przywozu nie jest nieznaczna w rozumieniu art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
 - b) Wnioskodawca nie przedstawił dowodu na to, że produkty te mają różne właściwości fizyczne lub że nie są zamienne. Różnice między państwami, których dotyczy postępowanie, wynikały z odmienności procesów produkcji między producentami w państwach, których dotyczy postępowanie, a nie z jakości produktów. W dochodzeniu wykazano również, że użytkownicy kupowali znaczne ilości produktu objętego dochodzeniem tej samej jakości ze stali z wielu państw, których dotyczy postępowanie. Jakość towarów przywożonych z Japonii była również podobna do jakości towarów niektórych producentów unijnych.
 - c) Margines dumpingu ustalony w odniesieniu do przywozu z Egiptu, Japonii i Wietnamu był powyżej progu de minimis, określonego w art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Wielkość przywozu z każdego z państw, których dotyczy postępowanie, nie była nieznaczna w rozumieniu art. 5 ust. 7 rozporządzenia

podstawowego. Udziały w rynku w okresie objętym dochodzeniem wynosiły odpowiednio [2,2–2,7] %, [1,7–2,3] % i [1,1–1,4] %. Oceniono, że wielkości przywozu z Egiptu, Japonii i Wietnamu nie były nieznaczne w rozumieniu art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. Egipt, Japonia i Wietnam posiadały w okresie objętym dochodzeniem łączny udział w rynku wynoszący [8,0–8,5] %.

- d) Komisja zauważyła również, że w rozporządzeniu podstawowym nie przewidziano żadnych warunków dotyczących mocy produkcyjnych lub wykorzystania mocy produkcyjnych.

- (188) Komisja stwierdziła zatem, że spełniono wszystkie kryteria określone w art. 3 ust. 4 w odniesieniu do dwóch państw, których dotyczy postępowanie, i tymczasowo potwierdziła, że Egipt, Japonię i Wietnam należy zbadać w sposób łączny do celów ustalenia szkody.

4.3.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (189) Komisja ustaliła wielkość przywozu na podstawie danych dostarczonych przez Eurostat, a w przypadku Wietnamu – na podstawie wielkości wywozu zgłoszonej przez producentów eksportujących (zob. tabela 6). Udział w rynku został określony przez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją na wolnym rynku przedstawioną w tabeli 4.

- (190) Przywóz do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtował się następująco:

Tabela 6

Wielkość przywozu (w tonach) i udział w rynku

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
EGIPT				
Wielkość przywozu z Egiptu	[757 029–914 743]	[508 554–614 503]	[738 891–888 162]	[741 336 – 906 077]
Udział w rynku – Egipt	[2,2–2,7] %	[1,3–1,8] %	[2,0–2,5] %	[2,3–2,8] %
JAPONIA				
Wielkość przywozu z Japonii	592 624	1 049 208	1 072 332	1 080 049
Udział w rynku – Japonia	[1,7–2,3] %	[3,2–3,7] %	[3,0–3,5] %	[2,9–3,4] %
WIETNAM				
Wielkość przywozu z Wietnamu (z wyłączeniem Hoa Phat)	[376 064–452 812]	[391 091–475 197]	[791 275–956 124]	[791 008–957 536]
Udział w rynku – Wietnam (z wyłączeniem Hoa Phat)	[1,1–1,4] %	[1,3–1,6] %	[2,5–3,1] %	[2,4–2,9] %
PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE				
Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie	[1 676 689–2 029 676]	[1 801 528–2 219 425]	[2 457 927–2 988 514]	[2 654 306–3 201 585]
Udział państw, których dotyczy postępowanie, w rynku	[4,9–5,4] %	[6,0 % –6,5] %	[8,4–8,9] %	[8,0–8,5] %
Indeks (2021 = 100)	100	119	159	156

Źródło: Eurostat i zweryfikowane odpowiedzi udzielone przez przedsiębiorstwa Formosa i Hoa Phat na pytania zawarte w kwestionariuszu. Udział w rynku został określony przez porównanie wielkości przywozu z unijną konsumpcją na wolnym rynku przedstawioną w tabeli 2.

- (191) Z powyższej tabeli wynika, że w liczbach bezwzględnych przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł w okresie badanym. Jednocześnie w okresie badanym odnotowano wzrost całkowitego udziału w rynku ich przywozu do Unii o blisko 3 punktów procentowych (z [4,9–5,4] % w 2021 r. do [8,0–8,5] %, co oznacza wzrost o 56 %).

4.3.3. Ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz podcięcie cenowe

- (192) Komisja ustaliła ceny przywozu na podstawie danych Eurostatu.
- (193) Średnia ważona cena przywozu do Unii z państw, których dotyczy postępowanie, kształtowała się następująco:

Tabela 7

Ceny przywozu (w EUR/t)

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
EGIPT				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Egiptu	826	916	706	696
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	111	85	84
JAPONIA				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Japonii	854	891	688	678
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	104	81	79
WIETNAM				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z Wietnamu (z wyłączeniem Hoa Phat)	[785–943]	[727–885]	[644–776]	[622–754]
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	100	84	83
PAŃSTWA, KTÓRYCH DOTYCZY POSTĘPOWANIE				
Średnia cena przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie	[819–985]	[798–973]	[630–763]	[645–780]
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	106	83	82

Źródło: Dane Eurostatu.

- (194) Komisja oceniła podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem przez porównanie: średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu naliczanych przez trzech producentów unijnych klientom niepowiązanym na wolnym rynku unijnym, skorygowanych do poziomu cen ex-works; oraz odpowiednich średnich ważonych cen na poziomie CIF na granicy Unii przywozu poszczególnych rodzajów produktu od współpracujących producentów z państw, których dotyczy postępowanie, na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustalone na podstawie CIF (koszt, ubezpieczenie i fracht) z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie.
- (195) Porównania cen dokonano z rozróżnieniem na rodzaje produktu w odniesieniu do transakcji na tym samym poziomie handlu, w razie konieczności odpowiednio dostosowanych oraz po odliczeniu bonifikat i rabatów. Wynik porównania wyrażono jako odsetek teoretycznych obrotów objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem.

- (196) Na podstawie powyższych ustaleń stwierdzono, że przywóz towarów po cenach dumpingowych od większości zainteresowanych producentów eksportujących objętych próbą powodował podcięcie cen przemysłu Unii o 0,0 %-10,1 %, jak przedstawiono w tabeli poniżej.

Tabela 8

Marginesy podcięcia cen

Państwo	Przedsiębiorstwo	Marginesy podcięcia cen
EGIPT		
	Grupa EFS&EZDK	0 %
JAPONIA		
	Nippon Steel Corporation	10,1 %
	Tokyo Steel Co. Ltd.	10,4 %
WIETNAM		
	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	3,3 %

- (197) Większość produktu objętego postępowaniem jest bardzo wrażliwa cenowo, a konkurencja w dużej mierze opiera się na cenie. Ponadto ceny są znane na rynku za pośrednictwem szeregu specjalistycznych stron internetowych. W dochodzeniu wykazano, że tylko część zamówień opiera się na umowach na czas określony, a klienci zawsze mają możliwość zmiany dostawcy na dość niestabilnym rynku. W tym kontekście marginesy podcięcia cenowego (z wyjątkiem Egiptu) uznaje się za znaczne. Dochodzenie wykazało również, że ceny przemysłu Unii były tłumione przez przywóz po niskich cenach pochodzący z Egiptu, który wykazywał podobne tendencje i wzorce wymiany handlowej.

4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii

4.4.1. Uwagi ogólne

- (198) Zgodnie z art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego ocena wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na przemysł Unii obejmuje ocenę wszystkich wskaźników ekonomicznych oddziałujących na stan przemysłu Unii w okresie badanym.
- (199) Jak wspomniano w motywie 28, w celu określenia potencjalnej szkody poniesionej przez przemysł Unii zastosowano kontrolę wyrównową.
- (200) W celu określenia szkody Komisja wprowadziła rozróżnienie między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi wskaźnikami szkody. Wskaźniki makroekonomiczne oceniono na poziomie całego przemysłu Unii. Ocenę oparto na informacjach przedstawionych przez skarżącego, które następnie porównano z danymi przedstawionymi przez producentów unijnych i dostępnymi statystykami publicznymi (Eurostatu) oraz danymi producentów eksportujących w odniesieniu do Wietnamu. Analizę wskaźników mikroekonomicznych przeprowadzono na poziomie producentów unijnych objętych próbą. Oceny dokonano na podstawie pochodzących od nich informacji, które zostały należycie zweryfikowane. Dane dotyczyły producentów unijnych objętych próbą. Oba zestawy danych uznano za reprezentatywne dla sytuacji gospodarczej przemysłu Unii.
- Do wskaźników makroekonomicznych zalicza się: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, wielkość sprzedaży, udział w rynku, wzrost, zatrudnienie, wydajność, wielkość marginesu dumpingowego oraz poprawę sytuacji po wcześniejszym dumpingu.
 - Do wskaźników mikroekonomicznych zalicza się: średnie ceny jednostkowe, koszt jednostkowy, koszty pracy, zapasy, rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału.

- (201) Aby przedstawić możliwie najbardziej kompletny obraz przemysłu Unii, Komisja uzyskała dane dotyczące całej działalności związanej z produktem objętym dochodzeniem i ustaliła, czy produkcja była przeznaczona na użytek własny czy do sprzedaży na wolnym rynku. W przypadku niektórych wskaźników szkody dotyczących przemysłu unijnego Komisja oddzielnie zbadała dane odnoszące się do wolnego rynku i dane odnoszące się do rynku sprzedaży wewnętrznej oraz przeprowadziła analizę porównawczą.
- (202) Wśród czynników tych należy wymienić z jednej strony: sprzedaż, udział w rynku, cenę jednostkową, koszt jednostkowy, rentowność oraz przepływ pieniężny. Inne wskaźniki ekonomiczne można było jednak wymiennie zbadać jedynie poprzez odniesienie się do całkowitej działalności, w tym użytku własnego przemysłu Unii.
- (203) Te czynniki to: produkcję, moce produkcyjne, wykorzystanie mocy produkcyjnych, inwestycje, zwrot z inwestycji, zatrudnienie, produktywność, zapasy i koszty pracy. W odniesieniu do tych czynników Komisja może dokonać jedynie wnikliwej oceny, odnosząc się do całościowej działalności przemysłu Unii. Taka analiza jest zgodna z orzecznictwem sądów unijnych i WTO ⁽⁹⁾.
- (204) Konsorcjum twierdziło, że przemysł Unii był już nadmiernie chroniony za pomocą środków antydumpingowych i ochronnych w odniesieniu do płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. W ciągu ostatnich ośmiu lat wprowadzono środki antydumpingowe i antysubsydyjne w odniesieniu do przywozu produktu objętego dochodzeniem z szeregu krajów wywozu, takich jak Chiny, Rosja, Brazylia, Iran, Ukraina i Turcja. Jeżeli chodzi o środki wobec Ukrainy, dopuszczono do ich wygaśnięcia w 2023 r. Ponadto system środków ochronnych został niedawno zmieniony poprzez ustanowienie limitu ograniczającego przywóz do 15 % z krajów objętych kontyngentami taryfowymi, takich jak np. Wietnam, Egipt i Japonia.
- (205) Należy zauważyć, że środki antydumpingowe i ochronne służą różnym celom. Środki antydumpingowe i antysubsydyjne przeciwdziałają nieuczciwemu kształtowaniu cen, natomiast środki ochronne dotyczą wielkości przywozu (tj. odnoszą się do zagrożenia poważną szkodą spowodowaną szybkim wzrostem wielkości przywozu). Ponadto Komisja odniosła się do tych zarzutów dotyczących podwójnego środka zaradczego w tzw. rozporządzeniu w sprawie podwójnego środka zaradczego ⁽¹⁰⁾. Komisja odrzuciła wcześniej podobne argumenty dotyczące podwójnych środków zaradczych ze względu na fakt, że rozporządzenia ochronne zapewniają, aby w przypadku gdy przywóz przekracza wielkość bezcłowych kontyngentów taryfowych, to tylko ten przywóz może podlegać mającemu zastosowanie cłu antydumpingowemu lub wyrównawczemu, tak aby nie miał on większego wpływu na wymianę handlową, niż jest to pożądane.

4.4.2. Wskaźniki makroekonomiczne

4.4.2.1. Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (206) Całkowita produkcja unijna, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 9

Produkcja, moce produkcyjne i wykorzystanie mocy produkcyjnych

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość produkcji (w tonach)	70 393 719	60 844 987	59 352 805	59 119 252
Indeks (2021 = 100)	100	86	84	84
Moce produkcyjne (w tonach)	93 650 041	93 399 984	93 292 683	93 419 713

⁽⁹⁾ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-315/90 Gimelec/Komisja, EU:C:1991:447, pkt 16-29; Sprawozdanie Organu Apelacyjnego WTO z 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, pkt 181-215.

⁽¹⁰⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/287 z dnia 13 lutego 2019 r. wprowadzające dwustronne klauzule ochronne oraz inne mechanizmy umożliwiające tymczasowe wycofanie preferencji przewidzianych w niektórych umowach handlowych zawartych między Unią Europejską a państwami trzecimi (Dz.U. L 53 z 22.2.2019, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2019/287/oj>).

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	100	100	100
Wykorzystanie mocy produkcyjnych	75 %	65 %	64 %	63 %
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	87	85	84

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (207) W okresie badanym wielkość produkcji przemysłu Unii spadła o około 11,274 mln ton (-16 %) w wyniku łącznego spadku sprzedaży na wolnym rynku i na rynku sprzedaży wewnętrznej.
- (208) Zgłoszone wartości mocy produkcyjnych dotyczyły zdolności technicznej, co oznacza, że uwzględniono dostosowania, uznawane w przemyśle za normy, obejmujące czas przygotowawczy, prace konserwacyjne, wąskie gardła i inne normalne przerwy w produkcji. Moce produkcyjne były stabilne w okresie badanym.
- (209) Wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych zmniejszył się w okresie badanym i wahał się w zakresie 63–75 % zgodnie ze spadkiem wielkości produkcji.

4.4.2.2. Wielkość sprzedaży i udział w rynku

- (210) Wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 10

Wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w wolnym rynku

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość sprzedaży na wolnym rynku unijnym (w tonach)	27 729 413	25 319 395	24 045 946	23 570 313
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	91	87	85
Udział w rynku	72,2 %	73,6 %	70,8 %	70,2 %
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	102	98	97

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz dane Eurostatu.

- (211) Wielkość sprzedaży przemysłu Unii na unijnym wolnym rynku (z wyłączeniem sprzedaży na wewnętrzne potrzeby) spadła w okresie badanym z 27,729 mln ton do 23,57 mln ton, tj. o 15 %.
- (212) W okresie badanym udział w rynku przemysłu Unii w odniesieniu do konsumpcji w Unii zmniejszył się o 2 punkty procentowe, tj. z 72,2 % do 70,2 %. Spadek wielkości sprzedaży na unijnym wolnym rynku oraz utrata udziału w rynku przez przemysł Unii znacznie przekroczyły spadek konsumpcji na unijnym wolnym rynku, co jest wskaźnikiem pogarszającej się pozycji konkurencyjnej unijnych producentów stali.

- (213) Jeżeli chodzi o rynek sprzedaży wewnętrznej w Unii, wielkość produkcji własnej i udział w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 11

Wielkość produkcji na użytek własny na rynku unijnym i udział w rynku

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Wielkość produkcji na użytek własny na rynku unijnym (w tonach)	39 224 645	33 094 190	33 000 256	33 143 141
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	84	84	84
Łączna produkcja przemysłu unijnego (w tonach)	70 393 719	60 844 987	59 352 805	59 119 252
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	86	84	84
Procentowy stosunek wielkości produkcji na użytek własny do łącznej produkcji	55,7 %	54,4 %	55,6 %	56,1 %

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (214) Wielkość produkcji własnej przemysłu Unii (na którą składają się transfery na użytek własny i sprzedaż na wewnętrzne potrzeby) na rynku unijnym w liczbach bezwzględnych spadła w okresie badanym z 39,224 mln ton do 33,143 mln ton, tj. o ponad 16 %.
- (215) Udział użytku własnego (wyrażony jako odsetek łącznej produkcji) przemysłu Unii utrzymywał się na stabilnym poziomie w okresie badanym i wynosił 55,7–56,1 %.

4.4.2.3. Zatrudnienie i wydajność

- (216) Poziom zatrudnienia obliczono, uwzględniając tylko pracowników bezpośrednio pracujących przy wytwarzaniu produktu podobnego w poszczególnych zakładach podstawowej produkcji stali należących do producentów unijnych. Dzięki tej metodzie uzyskano dokładne dane.
- (217) Zatrudnienie i wydajność kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 12

Zatrudnienie i wydajność

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Liczba pracowników	42 145	40 632	36 856	38 047
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	96	87	90
Wydajność (w tonach na pracownika)	1 670,2	1 497,4	1 610,3	1 553,8
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	90	96	93

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (218) Poziom zatrudnienia w przemyśle Unii zmniejszył się w okresie badanym w celu zmniejszenia kosztów produkcji i zwiększenia efektywności w związku z rosnącą konkurencją ze strony przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz innego przywozu na rynku. Doprowadziło to do redukcji zatrudnienia o 9,7 % w okresie badanym, bez uwzględnienia zatrudnienia pośredniego. W rezultacie i w świetle spadku wielkości produkcji (-16,0 %) w okresie badanym, spadek wydajności pracowników przemysłu Unii, mierzonej jako roczna produkcja na osobę zatrudnioną, był znacznie mniejszy (-7,0 %) niż spadek faktycznej produkcji. Pokazuje to, że przemysł Unii starał się przystosować się do zmieniających się warunków rynkowych, aby utrzymać konkurencyjność.

4.4.2.4. Wielkość marginesu dumpingu i poprawa sytuacji po wcześniejszym dumpingu

- (219) Z wyjątkiem jednego producenta eksportującego w Wietnamie wszystkie marginesy dumpingu znacznie przekraczały poziom *de minimis*. Wpływ wielkości rzeczywistego marginesu dumpingu na przemysł Unii nie był nieznaczny, jeśli weźmie się pod uwagę wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.

4.4.2.5. Wzrost

- (220) W okresie badanym konsumpcja w Unii (na wolnym rynku) spadła o 6 %, natomiast wielkość sprzedaży przemysłu Unii na rynku unijnym zmalała jeszcze bardziej, bo aż o 15 %. Przemysł Unii odnotował zatem utratę udziału w rynku, w przeciwieństwie do udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, który w okresie badanym wzrósł.

4.4.3. Wskaźniki mikroekonomiczne

4.4.3.1. Ceny i czynniki wpływające na ceny

- (221) Średnie ważone jednostkowe ceny sprzedaży stosowane przez producentów unijnych wobec klientów niepowiązanych w Unii kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 13

Ceny sprzedaży na wolnym rynku w Unii

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Średnia jednostkowa cena sprzedaży w Unii na rynku całkowitym (w EUR/t)	759	990	778	769
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	130	102	101
Jednostkowy koszt produkcji (w EUR/t)	687	886	839	814
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	129	122	118

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (222) W powyższej tabeli przedstawiono zmiany jednostkowych cen sprzedaży na unijnym wolnym rynku w porównaniu z odpowiadającymi im jednostkowymi kosztami produkcji. Średnie ceny sprzedaży były najpierw wyższe niż średnie jednostkowe koszty produkcji w latach 2021 i 2022. Sytuacja uległa odwróceniu w 2023 r. i w OD, kiedy jednostkowe koszty produkcji stały się wyższe niż średnie ceny sprzedaży.

- (223) Nadzwyczajną sytuację jednego z producentów objętych próbą – znaczne zmniejszenie produkcji w OD ze względu na wydłużenie się pierwotnie planowanego okresu konserwacji jednego pieca – wyjaśniono w motywach 254–256. Dodatkowe koszty wynikające z tej sytuacji nie zostały uwzględnione przy określaniu zmian kosztów produkcji.
- (224) Kryzys związany z COVID-19 nie wywarł na popyt rynkowy i ceny w latach 2021 i 2022 tak niekorzystnego wpływu, jak zaobserwowany w 2023 r. i w okresie objętym dochodzeniem, kiedy to wystąpiła negatywna tendencja polegająca na gwałtownym spadku cen wskutek zmniejszenia się popytu na stal.
- (225) Pomimo wysiłków przemysłu Unii na rzecz obniżenia kosztów (zob. motyw 218) koszty produkcji pozostały znacznie wyższe niż malejące ceny sprzedaży w 2023 r. i w okresie objętym dochodzeniem. W związku z tym, aby ograniczyć stratę udziału w rynku, producenci unijni dostosowali się do postępującego spadku cen i znacznie obniżyli swoje ceny sprzedaży, szczególnie w ciągu roku 2023 i w okresie objętym dochodzeniem. Ponieważ produkt objęty dochodzeniem jest towarem przeznaczonym na sprzedaż producenci unijni musieli dostosować się do spirali malejących cen.
- (226) Wśród producentów objętych próbą niektóre wyroby płaskie walcowane na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej przeznaczone na użytek własny były przekazywane lub dostarczane po cenach transferowych do celów dalszego przetwarzania przy zastosowaniu różnych polityk ustalania cen i kalkulacji kosztów (koszt lub koszt plus), co nie mogło zostać uznane za sprzedaż na warunkach wolnorynkowych. W związku z tym nie można wyciągnąć żadnego miarodajnego wniosku ze zmian ceny przy sprzedaży na użytek własny lub zmian kosztu produktów. W przypadku gdy sprzedaż między powiązаныmi stronami odbywała się na warunkach rynkowych, jak opisano w motywie 177, taka sprzedaż została uwzględniona przy obliczaniu średniej jednostkowej ceny sprzedaży na wolnym rynku unijnym podanej w tabeli 13.

4.4.3.2. Koszty pracy

- (227) Średnie koszty pracy objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 14

Średnie koszty pracy na pracownika

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Średnie koszty pracy na pracownika (w EUR)	82 734	77 979	92 410	86 923
Indeks (2021 = 100)	100	94	112	105

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (228) W okresie badanym średnie wynagrodzenie na pracownika wzrosło o 5 %, głównie z powodu czynników zewnętrznych, takich jak wysoka stopa inflacji. Wzrost w 2023 r. wynikał z odpraw, które należało zaksięgować w związku ze zmniejszeniem liczby pracowników.

4.4.3.3. Zapasy

- (229) Stan zapasów objętych próbą producentów unijnych kształtował się w okresie badanym następująco:

Tabela 15

Zapasy

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego (w tonach)	537 978	591 841	645 521	669 764

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
<i>Indeks</i>	100	110	120	124
Stan zapasów na koniec okresu sprawozdawczego jako odsetek produkcji	3,8 %	4,7 %	5,2 %	5,4 %
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	124	136	141

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (230) Poziom zapasów wzrósł w okresie badanym, zgodnie z tendencją odwrotną do tendencji w zakresie wielkości produkcji. Mimo że takie zapasy wyrażone w wartościach bezwzględnych stanowią znaczną kwotę zasobów finansowych, to wyrażone jako odsetek wielkości produkcji pozostawały one na rozsądnym poziomie.

4.4.3.4. Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje, zwrot z inwestycji i zdolność do pozyskania kapitału

- (231) Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji objętych próbą producentów unijnych kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 16

Rentowność, przepływy środków pieniężnych, inwestycje i zwrot z inwestycji

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Rentowność sprzedaży na wolnym rynku w Unii (% obrotu ze sprzedaży)	12,4 %	14,1 %	- 5,1 %	- 3,0 %
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	113	- 41	- 24
Przepływy środków pieniężnych (w EUR)	763 849 964	860 448 884	- 313 097 226	- 307 289 972
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	113	- 41	- 40
Inwestycje (w EUR)	374 726 305	351 764 473	558 256 760	527 217 213
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	94	149	141
Zwrot z inwestycji	39,2 %	40,2 %	- 19,4 %	- 18,4 %
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	102	- 49	- 47

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (232) Komisja określiła rentowność objętych próbą producentów unijnych, wyrażając zysk netto przed opodatkowaniem ze sprzedaży produktu podobnego klientom niepowiązanym w Unii jako odsetek obrotów z tej sprzedaży. W latach 2021 i 2022 ze względu na następstwa kryzysu związanego z COVID-19 przemysł Unii zdołał osiągnąć pewien zysk. W drugiej połowie okresu objętego dochodzeniem obserwowano jednak ujemną rentowność. W 2023 r. i w okresie objętym dochodzeniem wystąpiły straty.

- (233) Jak pokazano w tabeli 13, po znacznym wzroście cen sprzedaży w 2022 r. jednostkowa cena sprzedaży gwałtownie spadła, wracając do poziomu osiągniętego w 2021 r. Jednostkowe koszty produkcji nie wykazywały podobnej tendencji i utrzymywały się na znacznie wyższym poziomie, co doprowadziło do straty w wysokości -5,1 % w 2023 r. i -3,0 % w okresie objętym dochodzeniem.

- (234) Pomimo pogarszającej się sytuacji przemysł Unii nadal inwestował znaczne kwoty. Inwestycje te służyły głównie wymianie urządzeń, co jest częścią normalnej działalności przedsiębiorstwa w przemyśle kapitałochłonnym, gdzie takie inwestycje są konieczne. Przemysł Unii inwestował również w zieloną transformację, aby zmniejszyć swój ślad węglowy.
- (235) Przepływy środków pieniężnych netto określają zdolność producentów unijnych do samofinansowania swojej działalności. Tendencja w zakresie przepływów środków pieniężnych netto znacznie się pogorszyła w okresie badanym – przepływy spadły z poziomu dodatniego do nie zrównoważonego poziomu ujemnego w wyniku pogarszającej się rentowności i zwiększonego poziomu zapasów.
- (236) Zwrot z inwestycji to procentowy stosunek zysku do wartości księgowej netto inwestycji. Zwrot z inwestycji pogorszał się i osiągnął poziomy ujemny w 2023 r. i w okresie objętym dochodzeniem w związku z ujemną tendencją rentowności. Na zdolność producentów unijnych objętych próbą do pozyskania kapitału wpłynęły straty poniesione w okresie badanym, o czym świadczą inwestycje, które z konieczności zostały odroczone (zob. motyw 277 dotyczący utraty inwestycji).

4.5. Wnioski dotyczące szkody

- (237) Przemysł Unii jako całość nie mógł utrzymać wielkości produkcji i sprzedaży ani poprawić wskaźnika wykorzystania mocy produkcyjnych ze względu na zmniejszenie konsumpcji na użytek własny i konsumpcji na wolnym rynku. Wielkość produkcji i sprzedaży w istocie spadła w większym stopniu niż konsumpcja na rynku unijnym. W związku ze spadkiem produkcji przemysł Unii podjął konkretne działania w celu poprawy efektywności poprzez utrzymanie ścisłej kontroli kosztów produkcji (głównie surowców i kosztów pracy) oraz poprzez zwiększenie produkcji na pracownika, gdy sytuacja przemysłu Unii zaczęła się pogarszać. Mimo tego koszty produkcji wzrosły o 18 %, gdy jednostkowa cena sprzedaży utrzymywała się na stałym poziomie, z wyjątkiem 2022 r., w okresie badanym. W związku z tym rentowność przemysłu Unii znacznie się pogorszyła – z zysku na poziomie 12 % w 2021 r. i 2022 r., kiedy to przemysł Unii odnosił korzyści z ożywienia gospodarczego po kryzysie związanym z COVID-19, do strat ponoszonych w 2023 r. i w OD. Objęci próbą producenci unijni nadal byli w stanie dokonywać inwestycji w całym okresie badanym, wykazując dynamiczną postawę wobec pogarszającej się sytuacji finansowej.
- (238) W związku z powyższym na tym etapie postępowania stwierdza się w oparciu o przedstawione dane, że przemysł Unii poniósł w okresie badanym istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

- (239) Zgodnie z art. 3 ust. 6 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu Unii. Zgodnie z art. 3 ust. 7 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała także, czy inne znane czynniki mogły w tym samym czasie również spowodować szkodę dla przemysłu Unii. Komisja dopilnowała, aby ewentualne szkody spowodowane przez inne czynniki niż przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, nie były łączone z tym przywozem. Ponadto dane o wielkości przywozu z Indii i przywozu dokonywanego przez wietnamskiego eksportera Ha Tinh Steel Corporation, w odniesieniu do których nie stwierdzono dumpingu, nie zostały uwzględnione w analizie związku przyczynowego między przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, a przemysłem Unii, lecz w analizie innych potencjalnych przyczyn szkody.

- (240) Czynniki uwzględnione przez Komisję obejmują:

- skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych z Egiptu, Japonii i Wietnamu,
- niskie wykorzystanie mocy produkcyjnych,
- wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych,
- przywóz z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie,
- przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, dokonywany przez przemysł Unii,

- wpływ sytuacji producenta unijnego objętego próbą na obraz szkody,
- wzrost kosztów głównych surowców, energii i inwestycji w ochronę środowiska,
- zmniejszony popyt.

5.1. Skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych z Egiptu, Japonii i Wietnamu

- (241) Ceny sprzedaży stosowane przez producentów eksportujących znacznie spadły w okresie badanym – średnio z 828 EUR/t w 2021 r. do 679 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem. Obniżając stale swoje jednostkowe ceny sprzedaży w okresie badanym, producenci eksportujący z Egiptu, Japonii i Wietnamu zdołali zwiększyć swój udział w rynku z poziomu [4,9–5,4] % w 2021 r. do poziomu [8,0–8,5] % w okresie objętym dochodzeniem, jak przedstawiono w tabeli 6. W porównaniu z rokiem poprzednim w 2023 r. nastąpił również znaczny wzrost wielkości przywozu z państw, których dotyczy postępowanie: z [1 676 689–2 029 676] ton do [2 654 306–3 201 585] ton w 2023 r.
- (242) Komisja stwierdziła, że rosnąca wielkość i gwałtowny spadek cen przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie badanym wyrządziły szkodę przemysłowi Unii. Wynika to z faktu, że w obliczu agresywnej strategii cenowej producenta eksportującego z państw, których dotyczy postępowanie, producentom unijnym nie pozostało nic innego jak obniżyć swoje ceny i sprzedawać ze stratą, aby utrzymać wielkość sprzedaży i udział w rynku na określonym poziomie. Ponadto dzięki obowiązującym obecnie środkom przeciwko przywozowi płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco z Chin, a w szczególności z Rosji, państwa, których dotyczy postępowanie, były w stanie obniżyć swoją jednostkową cenę sprzedaży w okresie badanym i zwiększyć udział w rynku, przejmując udział utracony przez chińskich producentów eksportujących. W konsekwencji miało to negatywny wpływ na rentowność przemysłu, która osiągnęła wartość na niemożliwym do zapewnienia dalszego funkcjonowania poziomie –3,0 % w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto Komisja zauważyła również, że gwałtowny wzrost przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, w połączeniu z cenami dumpingowymi, które podcinały lub tłumiły ceny przemysłu Unii, zbiegł się ze znacznym pogorszeniem sytuacji przemysłu Unii w 2023 r., a sytuacja ta utrzymywała się w okresie objętym dochodzeniem.

5.2. Niskie wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (243) Chociaż grupa Hoa Phat twierdziła, że nie istniał związek przyczynowy między szkodą a przywozem z państw, których dotyczy postępowanie, to argumentowała, że wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu Unii było niskie już na początku okresu badanego, chociaż udział w rynku państw, których dotyczy postępowanie, mieścił się w zakresie [4,9–5,4] %.
- (244) W rzeczywistości wskaźniki wykorzystania mocy produkcyjnych były w 2021 r. znacznie wyższe (75 %) niż w 2023 r. lub w okresie objętym dochodzeniem, kiedy to spadły do poziomu poniżej 65 % w wyniku wzrostu przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i spadku popytu. To, czy wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu Unii byłoby wyższe w 2021 r. przy braku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, jest nieistotne i w żaden sposób nie wskazuje, jakoby szkoda nie została spowodowana przywozem towarów po cenach dumpingowych. Wręcz przeciwnie – zbieżność w czasie między wzrostem przywozu towarów po cenach dumpingowych a spadkiem wykorzystania mocy produkcyjnych sugeruje, że przyczyną spadku mocy produkcyjnych był przywóz towarów po cenach dumpingowych. Argument ten został zatem odrzucony.

5.3. Wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych

- (245) Wielkość wywozu objętych próbą producentów unijnych kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 17

Sprzedaż eksportowa producentów unijnych

Całkowity wywóz do niepowiązanych klientów	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Całkowity wywóz (EUR)	650 898 419	633 788 344	473 973 825	477 671 676
Indeks (2021 = 100)	100	97	73	73

Całkowity wywóz do niepowiązanych klientów	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Całkowity wywóz (w tonach)	736 702	659 023	577 824	590 812
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	89	78	80
Średnia cena jednostkowa (EUR/t)	883	961	820	808
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	109	93	92

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (246) Skarżący twierdził, że jego wyniki wywozu nie mogły być przyczyną szkody poniesionej przez przemysł Unii. W dochodzeniu wykazano, że sprzedaż eksportowa producentów unijnych objętych próbą stanowiła jedynie około 15,4 % ich całkowitej sprzedaży na wolnym rynku w okresie objętym dochodzeniem i jeszcze mniejszą część całkowitej produkcji (4,7 %) w tym samym okresie. Po drugie, chociaż wywóz przemysłu Unii do klientów niepowiązanych znacznie się zmniejszył, kształtował się on podobnie jak ogólna konsumpcja w Unii, która spadła o 11 % w latach 2022–2023, jak pokazano w motywie 179. Po trzecie, ceny eksportowe przeważnie utrzymywały się na wyższym poziomie niż ceny na wolnym rynku unijnym (+38 EUR/t w okresie objętym dochodzeniem) i wykazywały tę samą tendencję.
- (247) Komisja stwierdziła, że wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych przyczyniły się do wyrządzenia szkody przemysłowi Unii. Komisja stwierdziła jednak, że czynnik ten nie osłabił związku przyczynowego ze względu na ograniczoną wielkość produkcji i równoległą tendencję, a następnie sprzedaż eksportową.

5.4. Przywóz z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie

- (248) Przedsiębiorstwa Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E i grupa Hoa Phat argumentowały, że skarżący w swojej skardze nie zbadał odpowiednio wpływu przywozu produktu objętego dochodzeniem z Korei Południowej i Tajwanu. Ich zdaniem właściwe badanie tendencji w zakresie wielkości i wartości potwierdziło, że przywóz ten należało koniecznie uwzględnić zarówno w analizie szkody, jak i w analizie dumpingu zawartej w skardze.
- (249) Przedsiębiorstwa Nippon i JFE Steel Corporation twierdziły, że, po pierwsze, niższy udział skarżącego w rynku był bezpośrednio związany ze wzrostem przywozu z Tajwanu i Korei Południowej, które łącznie zwiększyły swój udział w rynku o ponad 5,5 %. Po drugie – przyczyną najbardziej gwałtownego i znaczącego pogorszenia się sytuacji skarżącego pod względem wskaźników szkody przedstawionych w skardze mogły być jego słabe wyniki wywozu. W okresie badanym wielkość sprzedaży eksportowej przemysłu Unii zmalała o 31 %.
- (250) W świetle powyższego oraz tymczasowych wniosków przedstawionych w sekcjach 3.2 i 3.4 Komisja przeanalizowała zmiany w przywozie z państw trzecich, w tym z Indii i Wietnamu, w odniesieniu do Hoa Phat. Wielkość przywozu z pozostałych państw trzecich kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 18

Wielkość przywozu z państw trzecich, ceny jednostkowe i udziały w rynku

Państwo	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Indie				
Wielkość przywozu z Indii	1 376 560	658 720	1 063 077	1 376 471
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	48	77	100

Państwo	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Jednostkowe ceny przywozu z Indii	678	966	698	685
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	143	103	101
Udział rynkowy w łącznej wielkości przywozu do Unii	4,0 %	2,1 %	3,5 %	4,2 %

Korea Południowa

Wielkość przywozu z Korei Południowej	471 645	728 997	810 335	745 900
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	155	172	158
Jednostkowe ceny przywozu z Korei Południowej	773	957	729	723
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	124	94	93
Udział rynkowy w łącznej wielkości przywozu do Unii	1,4 %	2,3 %	2,6 %	2,3 %

Tajwan

Wielkość przywozu z Tajwanu	702 961	845 353	1 045 768	1 038 571
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	120	149	148
Jednostkowe ceny przywozu z Tajwanu	773	922	716	702
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	119	93	91
Udział rynkowy w łącznej wielkości przywozu do Unii	2,0 %	2,7 %	3,4 %	3,2 %

Państwo	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Wietnam (Hoa Phat)				
Wielkość przywozu z Wietnamu (Hoa Phat)	0	[33 856–36 489]	[645 812–660 826]	[763 125–789 249]
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	–	100	1 852	2 189
Jednostkowe ceny przywozu z Wietnamu (Hoa Phat)	–	[680–690]	[601–625]	[586–614]
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	–	100	89	87
Udział rynkowy w łącznej wielkości przywozu do Unii	–	[0,1 %– 0,2 %]	[1,9 %– 2,3 %]	[2,2 %– 2,5 %]
Państwa trzecie ogółem, z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie				
Wielkość przywozu ze wszystkich pozostałych państw	7 831 765	[6 186 523–6 189 156]	[6 334 027–6 346 041]	[6 952 714–6 978 838]
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	79	81	89
Średnie jednostkowe ceny przywozu ze wszystkich pozostałych państw	755	915	702	687
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	121	93	91
Udział w rynku wszystkich państw trzecich z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie				
Udział rynkowy w łącznej wielkości przywozu do Unii	[21,7–23,1] %	[19,9–20,0] %	[20,4–20,7] %	[21,2–21,5] %
Udział rynkowy wszystkich państw trzecich, w tym państw, których dotyczy postępowanie				
Udział rynkowy w łącznej wielkości przywozu do Unii	[27,8–28,0] %	[26,2–26,5] %	[29,1–29,6] %	[29,7–30,2] %
Źródło: Eurostat, Formosa, Hoa Phat.				

- (251) Dochodzenie wykazało, że przywóz z Indii, Korei Południowej, Tajwanu i Wietnamu (Hoa Phat) wzrósł w okresie badanym zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i względnym. Tymczasem przywóz z innych państw trzecich nieobjętych niniejszym dochodzeniem, jak zaobserwowała Komisja, przeciwnie – spadł w tym samym okresie jeszcze bardziej, w związku z czym łączny przywóz ze wszystkich państw trzecich nieobjętych niniejszym dochodzeniem również się zmniejszył. Jednocześnie przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł.
- (252) Komisja przeanalizowała również zmiany cen przywozu z państw trzecich. Z wyjątkiem 2021 r. średnie ceny importowe z państw trzecich były średnio wyższe niż ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie Komisja uznała, że zmiany w przywozie z państw trzecich nie osłabiły związku przyczynowego.

5.5. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, dokonywany przez przemysł Unii

- (253) Przedsiębiorstwa Nippon i JFE Steel Corporation twierdziły, że skarżący nie odniósł się do kwestii przywozu HRF do UE prowadzonego przez sam przemysł Unii i stwierdził tylko, bez przedstawienia dalszych dowodów, że czynnik ten nie miał wpływu na związek przyczynowy. W odniesieniu do zakupów produktu objętego postępowaniem dokonywanych przez podmioty powiązane z producentami unijnymi z państw, których dotyczy postępowanie, w dochodzeniu wykazano, że ponieważ podmioty te działają na zasadach rynkowych i przywóz ten dotyczył bardzo ograniczonych ilości, to nie może on naruszyć związku przyczynowego.

5.6. Wpływ sytuacji producenta unijnego objętego próbą na obraz szkody

- (254) Jedno przedsiębiorstwo objęte próbą znalazło się w okresie objętym dochodzeniem w nadzwyczajnej sytuacji, która tymczasowo ograniczyła jego moce produkcyjne ze względu na dłuższy niż pierwotnie planowano okres konserwacji jednego pieca. Ta wyjątkowa sytuacja zwiększyła spadek produkcji tego przedsiębiorstwa w okresie badanym. Zdarzenie to nie wyjaśnia jednak spadku ogólnych poziomów produkcji przemysłu Unii (-11,3 mln ton) w okresie badanym. W istocie producent ten zwiększył nawet wielkość produkcji, aby zrekompensować przyszły okres prac konserwacyjnych. W związku z tym, biorąc również pod uwagę dużą liczbę innych producentów unijnych dysponujących wolnymi mocami produkcyjnymi, którzy byli w stanie produkować i sprzedawać stosunkowo więcej, aby „wypełnić lukę”, taka nadzwyczajna sytuacja nie miała wpływu na poziom produkcji przemysłu Unii w okresie badanym.
- (255) Komisja dopilnowała również, aby koszty zgłoszone przez objętego próbą producenta unijnego objętego postępowaniem zostały dostosowane w taki sposób, aby taka nadzwyczajna sytuacja nie miała na niego wpływu.
- (256) Komisja stwierdziła zatem, że ta nadzwyczajna sytuacja nie przyczyniła się do szkody wyrządzonej przemysłowi Unii.

5.7. Wzrost kosztów głównych surowców, cen energii i inwestycji środowiskowych

- (257) Przedsiębiorstwa Nippon Steel, JFE Steel Corporation, Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E i grupa Hoa Phat twierdziły, że producenci unijni nie byli wystarczająco konkurencyjni ze względu na stosunkowo wyższe koszty produkcji wynikające z wyższych kosztów surowców i energii. Przedsiębiorstwa te zwróciły też uwagę na inflację i inwestycje w dekarbonizację podejmowane przez przemysł Unii w celu spełnienia bardziej rygorystycznych norm środowiskowych.
- (258) W odniesieniu do energii twierdziły one, że wzrost kosztów spotęgowały konsekwencje nieuzasadnionej i niczym niesprobowanej wojny napastniczej Rosji przeciwko Ukrainie. Jednocześnie twierdzili, że strukturalnie wysokie koszty energii w UE w porównaniu z praktycznie wszystkimi innymi głównymi państwami produkującymi stal stawiają unijny przemysł stalowy w bardzo niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej w porównaniu z wieloma innymi producentami stali.

- (259) W dochodzeniu wykazano, że koszt głównego surowca, jak pokazano w tabeli 19, znacznie wzrósł w 2022 r., a następnie spadł w 2023 r. i w OD. Przemysł Unii mógł przenieść wzrost kosztów produkcji na swoich klientów w 2021 i 2022 r., co doprowadziło do nagłego i znacznego wzrostu jednostkowych cen sprzedaży. W 2023 r. koszt surowca na tonę produktu końcowego znacznie spadł. Poziom cen na rynku unijnym zmniejszył się jednak jeszcze bardziej, w związku z czym przemysł Unii musiał wchłonąć różnicę w kosztach. W roku 2023 i w OD nastąpił wzrost wielkości przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, pogłębiony jednoczesnym gwałtownym spadkiem cen.

Tabela 19

Koszty surowców (rudy żelaza, węgla koksowego i niektórych stopów)

	2021	2022	2023	Okres objęty dochodzeniem
Łączne koszty (EUR)	5 286 595 383	6 050 962 798	5 195 661 057	5 089 341 440
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	114	98	96
Średnia cena jednostkowa (EUR/t)	372	482	416	406
<i>Indeks (2021 = 100)</i>	100	129	112	109

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (260) Komisja stwierdziła zatem, że w uczciwych warunkach rynkowych przemysł Unii mógłby utrzymać swoje ceny sprzedaży na poziomie pozwalającym mu czerpać korzyści z faktu obniżenia kosztów od 2023 r. i ponownie osiągnąć rentowność. Komisja odrzuciła zatem argument, że ogólnosiwiatowy wzrost cen surowców przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.
- (261) Wpływ kosztów energii został dokładnie przeanalizowany. Energia elektryczna jest istotnym, ale nie głównym składnikiem kosztów produkcji produktu objętego dochodzeniem. Argumentów dotyczących kosztów energii elektrycznej nie można ponadto pogodzić z faktem, że w 2022 r., gdy również mogła występować wspomniana domniemana niekorzystna sytuacja konkurencyjna pod względem kosztów, producenci unijni objęci próbą nadal byli w stanie osiągnąć zysk w wysokości ponad 10 %. Biorąc pod uwagę ograniczony udział kosztów energii w całkowitych kosztach produkcji (średnio 8 % w przypadku producentów objętych próbą w okresie objętym dochodzeniem), Komisja stwierdziła, że wzrost kosztów energii elektrycznej nie przyczynił się do powstania istotnej szkody stwierdzonej w okresie objętym dochodzeniem.
- (262) Zbadano również wpływ inwestycji związanych z przestrzeganiem przepisów w zakresie ochrony środowiska, a Komisja wstępnie ustaliła, że inwestycje w badania, rozwój i innowacje związane z przestrzeganiem prawa ochrony środowiska utrzymywały się w okresie badanym na zasadniczo stabilnym poziomie. Komisja stwierdziła zatem, że koszty poniesione przez przemysł UE w celu zapewnienia zgodności z przepisami dotyczącymi ochrony środowiska nie przyczyniły się do stwierdzonej istotnej szkody.

5.8. Zmniejszone zapotrzebowanie

- (263) Przedsiębiorstwa Marcegaglia, Formosa, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E i grupa Hoa Phat twierdziły, że skarżący w swojej analizie związku przyczynowego nie wziął pod uwagę znacznego spadku popytu na rynku UE.
- (264) W dochodzeniu wykazano, że chociaż popyt rynkowy zmniejszył się w okresie badanym, przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wykazywał odwrotną tendencję i wzrósł w ujęciu bezwzględny o blisko 1 mln ton, w związku z czym zyskał znaczny udział w rynku ze szkodą dla przemysłu Unii. Komisja zauważyła również, że sytuacja przemysłu Unii była lepsza w 2022 r. niż w okresie objętym dochodzeniem, chociaż konsumpcja była na niższym poziomie niż w okresie objętym dochodzeniem. Komisja stwierdziła zatem, że spadek popytu na HRF nie przyczynił się do szkody poniesionej przez przemysł Unii.

5.9. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (265) Ustalono, że zachodzi związek przyczynowy między przywozem towarów po cenach dumpingowych z Egiptu, Japonii i Wietnamu z jednej strony a szkodą poniesioną przez przemysł Unii z drugiej strony. Istniała zbieżność w czasie między gwałtownym zwiększeniem wielkości przywozu towarów z Egiptu, Japonii i Wietnamu po dumpingowych, coraz niższych cenach sprzedaży, a pogorszeniem się wyników Unii, co stało się oczywiste w 2023 r. Przemysł Unii nie miał innej możliwości, jak tylko dostosować się do poziomu cen wyznaczonego przez przywóz towarów po cenach dumpingowych, aby uniknąć dalszej utraty udziału w rynku. Doprowadziło to do pogorszenia sytuacji przemysłu Unii, o czym świadczą różne makro- i mikrowskaźniki, takie jak rentowność, wielkość sprzedaży, udział w rynku, zatrudnienie i przepływy pieniężne. Jednocześnie przemysł Unii nie był w stanie skorzystać ze środków antydumpingowych i wyrównawczych, mających zastosowanie do przywozu z różnych państw, które również wprowadzono w okresie badanym (zob. motyw 53).
- (266) Komisja stwierdziła, że inne czynniki, które mogły mieć wpływ na sytuację przemysłu Unii, obejmują wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych oraz przywóz z państw innych niż państwa, których dotyczy postępowanie.
- (267) Uwzględniając powyższe, Komisja stwierdziła, że przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, spowodował istotną szkodę dla przemysłu Unii, a pozostałe czynniki, rozważane osobno lub łącznie, nie naruszyły związku przyczynowego między przywozem towarów po cenach dumpingowych a istotną szkodą.

6. POZIOM ŚRODKÓW

- (268) Jak stwierdzono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, skarżący przedstawił Komisji wystarczające dowody na występowanie zakłóceń handlu surowcami w Indiach i Wietnamie w odniesieniu do produktu objętego dochodzeniem. W trakcie dochodzenia skarżący zwrócił się do Komisji o rozszerzenie stosowania art. 7 ust. 2a również na Egipt i Japonię.
- (269) Dodatkowy wniosek nie zawierał jednak wystarczających dowodów na istnienie zakłóceń wymienionych w art. 7 ust. 2a rozporządzenia podstawowego, a zatem nie uzasadniał zmiany zawiadomienia o wszczęciu i późniejszego dochodzenia w odniesieniu do potencjalnych zakłóceń handlu surowcami w Egipcie i Japonii.
- (270) Ze względu na ustalenie poziomu dumpingu *de minimis* w przypadku Indii oraz zamiar zakończenia przez Komisję postępowania przeciwko Indiom zgodnie z art. 9 ust. 3 rozporządzenia podstawowego argument dotyczący zakłóceń handlu surowcami w Indiach stał się bezprzedmiotowy.
- (271) W związku z tym Komisja oceniła środek usuwający szkodę na podstawie art. 7 ust. 2a w odniesieniu do Wietnamu oraz na podstawie art. 7 ust. 2 w odniesieniu do Egiptu i Japonii.

6.1. Wietnam

- (272) Aby przeprowadzić ocenę odpowiedniego poziomu środków w odniesieniu do Wietnamu, Komisja najpierw ustaliła poziom zaniżania cen (tj. jaki byłby margines szkody w przypadku braku zakłóceń stwierdzonych na podstawie art. 7 ust. 2a rozporządzenia podstawowego) w odniesieniu do wietnamskiego producenta eksportującego, co do którego stwierdzono, że stosuje dumping. Następnie Komisja zbadała, czy margines dumpingu tego przedsiębiorstwa był wyższy niż margines szkody.
- (273) W przypadku braku zakłóceń handlu surowcami szkoda zostałaby usunięta, gdyby przemysł Unii był w stanie osiągnąć zysk docelowy poprzez sprzedaż po cenie docelowej w rozumieniu art. 7 ust. 2c i art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego.

- (274) W tym względzie skarżący uznał, że rozsądny zysk docelowy powinien wynosić 10–15 %, podczas gdy kilka zainteresowanych stron twierdziło, że powinien on wynosić 6–8 %.
- (275) Zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego przy ustalaniu zysku docelowego Komisja wzięła pod uwagę następujące czynniki: poziom zyskowności przed wzrostem przywozu z państwa, którego dotyczy postępowanie, poziom rentowności potrzebny do pokrycia pełnych kosztów i inwestycji, działalności badawczo-rozwojowej i innowacji oraz poziom zyskowności spodziewany w normalnych warunkach konkurencji. Taka marża zysku nie powinna być niższa niż 6 %. W odniesieniu do poziomu rentowności przed wzrostem przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, nie można było ustalić marży zysku na podstawie żadnego z lat poprzedzających wzrost przywozu, ponieważ w tych latach przemysł Unii ucierpiał na skutek napływu przywozu towarów po cenach dumpingowych innego pochodzenia. Ponadto stwierdzono, że w latach 2021 i 2022 obserwowano znaczny wpływ ożywienia gospodarczego po pandemii COVID-19 i okres ten nie wydawał się właściwy do ustalenia zysku docelowego. W związku z czym żadnego z tych lat nie można uznać za rok o normalnej sytuacji konkurencyjnej na rynku Unii.
- (276) Komisja uznała zatem za bardziej odpowiednie zastosowanie poziomu rentowności wynoszącego 6,8 % osiągniętego w 2017 r., jak stwierdzono w sprawie HRF przeciwko Turcji ⁽¹⁾.
- (277) Przemysł Unii dostarczył dowody, że jego poziom inwestycji, badań i rozwoju oraz innowacji w okresie badanym byłby wyższy w normalnych warunkach konkurencji. Komisja zweryfikowała te informacje podczas wizyt weryfikacyjnych na miejscu, sprawdzając wewnętrzną dokumentację przedsiębiorstwa dotyczącą planów inwestycyjnych, decyzji zarządczych i sprawozdań finansowych. Argumenty przemysłu Unii uznano za uzasadnione. Aby odzwierciedlić to w zysku docelowym, Komisja obliczyła różnicę między wydatkami na inwestycje, badania i rozwój oraz innowacje w normalnych warunkach konkurencji, przedstawionymi przez przemysł Unii i zweryfikowanymi przez Komisję, a faktycznymi wydatkami na te cele w okresie badanym. Na podstawie zweryfikowanych informacji dotyczących inwestycji, których nie można było zrealizować w okresie badanym, docelowe marże zysku zwiększono o maksymalnie 1,05 % w zależności od producentów objętych próbą.
- (278) W związku z tym zysk docelowy ustalony w niniejszym dochodzeniu zgodnie z art. 7 ust. 2c rozporządzenia podstawowego wynosił 6,8–7,85 %, w zależności od sytuacji stwierdzonej w każdym z przedsiębiorstw objętych próbą.
- (279) Na tej podstawie Komisja obliczyła niewyrządzającą szkody cenę produktu podobnego dla przemysłu Unii, stosując odpowiednią docelową marżę zysku do kosztu produkcji ponoszonego przez objętych próbą producentów unijnych w okresie objętym dochodzeniem.
- (280) Na koniec, zgodnie z art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego, Komisja oceniła przyszłe koszty wynikające z wielostronnych umów środowiskowych i protokołów do tych umów, których Unia jest stroną, które to koszty przemysł Unii poniesie w okresie stosowania środka zgodnie z art. 11 ust. 2. Na podstawie przedłożonych informacji popartych narzędziami sprawozdawczymi i prognozami przedsiębiorstw Komisja ustaliła, że w porównaniu z kosztami zapewnienia zgodności ze wspomnianymi konwencjami w okresie objętym dochodzeniem wysokość dodatkowych kosztów wyniosła 15,28–41,12 EUR/t. Te koszty dodatkowe dodano do ceny niewyrządzającej szkody.
- (281) Komisja ustaliła następnie poziom usuwający szkodę na podstawie porównania ceny importowej producenta eksportującego w Wietnamie w podziale na rodzaje produktu (cena wraz z kosztami wyładunku) ze średnią ważoną niewyrządzającą szkody ceny produktu podobnego sprzedawanego przez objętych próbą producentów unijnych na wolnym rynku unijnym w okresie objętym dochodzeniem. Wszelkie różnice wynikające z tego porównania zostały wyrażone jako odsetek średniej ważonej wartości importowej CIF. Wynik tych obliczeń przedstawiono w poniższej tabeli.

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines dumpingu (%)	Margines zaniżania cen (%)
Wietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	27,0 %
Wietnam	Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	12,1 %	27,0 %

⁽¹⁾ Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2021/1100.

- (282) Po ustaleniu, że zaniżanie cen było wyższe niż dumping, analiza zakłóceń handlu surowcami stała się bezprzedmiotowa, ponieważ cło antydumpingowe nie może być wyższe niż rzeczywisty dumping.
- (283) Zgodnie z dowodami zawartymi w skardze wywóz rudy żelaza i węgla koksowego, który stanowił odpowiednio [30–40 %] i [26–39 %] kosztów produkcji w Wietnamie, był objęty cłami wywozowymi.
- (284) W swojej analizie zakłóceń określonych w art. 7 ust. 2a rozporządzenia podstawowego, jak stwierdzono w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania, Komisja zbadała wszystkie zakłócenia objęte tym przepisem.
- (285) Komisja określiła najpierw główne surowce wykorzystywane do produkcji produktu objętego postępowaniem przez każdego ze współpracujących producentów eksportujących. Za surowce główne uznano takie surowce, które mogą stanowić co najmniej 17 % kosztów produkcji produktu objętego postępowaniem.
- (286) W toku dochodzenia potwierdzono, że zarówno ruda żelaza, jak i węgiel koksowy należą do głównych surowców wykorzystywanych do produkcji produktu objętego postępowaniem i że każdy z nich stanowił ponad 17 % kosztów produkcji każdego z producentów eksportujących. W okresie objętym dochodzeniem oba przedsiębiorstwa dokonywały jednak przywozu zarówno rudy żelaza, jak i koksu od kilku różnych dostawców z różnych państw, ze względu na brak produkcji krajowej lub niewystarczającą jej ilość i ogólnie niską jakość. W związku z tym stwierdzono, że ceny zakupu tych dwóch surowców przez producentów eksportujących nie miały wpływu na ceny krajowe i nie mogły podlegać zakłóceniom krajowym.
- (287) Komisja stwierdziła, że nie można było ustalić istnienia zakłóceń w odniesieniu do rudy żelaza i węgla koksowego.

6.2. Japonia i Egipt

- (288) W odniesieniu do Japonii i Egiptu szkoda ponoszona przez przemysł unijny zostałaby usunięta, gdyby producenci unijni byli w stanie osiągnąć zysk docelowy poprzez sprzedaż po cenie docelowej w rozumieniu art. 7 ust. 2c i art. 7 ust. 2d rozporządzenia podstawowego.
- (289) Aby ustalić poziom usuwający szkodę dla tych państw, Komisja zastosowała tę samą metodykę co opisana w motywach 275–281. Marginesy szkody dla każdego z producentów eksportujących objętych próbą wymieniono poniżej. Dla „pozostałych przedsiębiorstw współpracujących” oraz dla „całego pozostałego przywozu pochodzącego z Japonii” marginesy szkody ustalono w taki sam sposób jak odpowiednie marginesy dumpingu (zob. motywy 132–135).

Państwo	Przedsiębiorstwo	Margines szkody (%)
Egipt	Ezz Steel Company	18,2 %
Egipt	Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu	18,2 %
Japonia	Nippon Steel Corporation	31,8 %
Japonia	Tokyo Steel Co. Ltd.	29,3 %
Japonia	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %
Japonia	Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	31,8 %

7. INTERES UNII

- (290) Po podjęciu decyzji o zastosowaniu art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego Komisja zbadała, czy może jasno stwierdzić, że wprowadzenie środków w tym przypadku nie leży w interesie Unii, mimo iż stwierdzono wystąpienie dumpingu wyrządzającego szkodę, zgodnie z art. 21 rozporządzenia podstawowego. Interes Unii określono na podstawie oceny wszystkich różnorodnych interesów, których dotyczy sprawa, w tym interesu przemysłu Unii, importerów, użytkowników i konsumentów.

7.1. Interes przemysłu Unii

- (291) Przemysł Unii jest zlokalizowany w kilkunastu państwach członkowskich (we Francji, Niemczech, Czechach, Słowacji, Włoszech, Luksemburgu, Belgii, Polsce, Niemczech, Austrii, Finlandii, Szwecji, Portugalii, na Węgrzech i w Hiszpanii) i zatrudnia około 38 047 pracowników pracujących bezpośrednio przy wytwarzaniu produktu podobnego w poszczególnych zakładach podstawowej produkcji stali należących do producentów unijnych (zob. motyw 216).
- (292) W toku dochodzenia współpracowało piętnastu producentów. Żaden ze znanych producentów nie sprzeciwił się wszczęciu dochodzenia. Jak stwierdzono w sekcji 4.5, sytuacja całego przemysłu Unii pogorszyła się w wyniku przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Istotną szkodę wykazano zarówno we wskaźnikach mikroekonomicznych, jak i makroekonomicznych, a w szczególności w odniesieniu do rentowności, wielkości sprzedaży i udziału w rynku przemysłu Unii.
- (293) Oczekuje się, że środki antydumpingowe wprowadzone wobec przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, przywrócić uczciwe warunki handlu na rynku Unii i umożliwić przemysłowi Unii osiągnięcie trwałego poziomu rentowności w przypadku tego tak kapitałochłonnego przemysłu. W rezultacie producenci unijni powinni być w stanie podźwignąć się po poniesionych szkodach, dalej inwestować i wywiązywać się ze swoich zobowiązań, m.in. społecznych i środowiskowych.
- (294) Niewprowadzenie środków oznaczałoby większe straty dla przemysłu Unii, zagroziłoby jego rentowności i prawdopodobnie doprowadziłoby do likwidacji zakładów produkcyjnych i zwolnień pracowników.
- (295) Na tym etapie Komisja stwierdziła zatem, że nałożenie cel antydumpingowych leżałoby w interesie przemysłu Unii.

7.2. Interes importerów niepowiązanych

- (296) Jak wspomniano w motywie 31, żaden z importerów niepowiązanych nie udzielił pełnej odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu ani nie przekazał Komisji indywidualnych danych wskazujących, w jakim stopniu wprowadzenie takich środków byłoby szkodliwe dla importerów. Zgłosiło się jednak kilku importerów, zgromadzonych w Konsorcjum, przedstawiając ogólne uwagi dotyczące interesu Unii.
- (297) Konsorcjum to organizacja utworzona doraźnie w celu obrony interesów niektórych użytkowników, centrów usług stalowych oraz importerów produktu objętego dochodzeniem po wszczęciu przedmiotowego dochodzenia.
- (298) Konsorcjum przedstawiło uwagi wyrażające sprzeciw wobec nałożenia cel, argumentując, że doprowadziłoby to do (i) braku wystarczającej podaży z europejskich hut stali, których nominalne moce produkcyjne są znacznie wyższe niż rzeczywiste, (ii) wzrostu kosztów niemożliwego do udźwignięcia dla sektorów niższego szczebla, (iii) niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej użytkowników w stosunku do powiązanych użytkowników (tj. centrów usług stalowych powiązanych z zakładami podstawowej produkcji stali) oraz (iv) zakłóceń w światowym łańcuchu dostaw, ponieważ użytkownicy i centra usług stalowych znalazłyby się w wyraźnie niekorzystnej sytuacji w stosunku do ich konkurentów w państwach trzecich. Ponadto na wniosek członków Konsorcjum odbyło się jedno posiedzenie wyjaśniające.

- (299) Konsorcjum twierdziło, że odpowiada za ponad 50 % łącznego przywozu produktu objętego dochodzeniem z państw, których dotyczy postępowanie, oraz że nałożenie cel antydumpingowych miałoby poważny negatywny wpływ na działalność gospodarczą użytkowników/importerów. HRF jest głównym surowcem wykorzystywanym przez użytkowników niższego szczebla w działalności produkcyjnej. Jest to dla nich największa pozycja kosztowa i są oni w dużym stopniu uzależnieni od przywozu z państw trzecich na potrzeby zaopatrywania użytkowników i centrów usług stalowych w Unii.
- (300) Jak wspomniano w motywie 298, członkowie konsorcjum konkurowali również bezpośrednio z przemysłem Unii, który przetwarza produkt objęty postępowaniem na sprzedaż na wewnętrzne potrzeby lub na użytek własny przy wytwarzaniu podobnych produktów niższego szczebla sprzedawanych na wolnym rynku. Ponieważ konsorcjum reprezentowało interesy dwóch użytkowników, którzy współpracowali w dochodzeniu, argumenty te przeanalizowano bardziej szczegółowo w następnym rozdziale.

7.3. Interes użytkowników

- (301) Zgłosiło się dwóch użytkowników dokonujących przywozu z państw, których dotyczy postępowanie – przedsiębiorstwa z siedzibą we Włoszech (Marcegaglia Carbon Steel Spa) i w Hiszpanii (Network Steel S.L.), produkujące m.in. rury, przewody rurowe i produkty ze stali na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego. Udzieliły one odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Dla tych użytkowników produkt objęty postępowaniem/produkt podobny stanowi główny składnik kosztów. Inni użytkownicy zgłosili się, ale nie udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Zarówno przedsiębiorstwo Network Steel S.L., jak i przedsiębiorstwo Marcegaglia Carbon Steel Spa były przeciwne wszczęciu postępowania, a także ewentualnemu wprowadzeniu środków.
- (302) Użytkownicy unijni konkurują z przedsiębiorstwami powiązanymi z producentami unijnymi na rynkach niższego szczebla produktu objętego dochodzeniem. Wykorzystują oni produkt objęty dochodzeniem jako surowiec do wytwarzania produktów rynku niższego szczebla, takich jak płaskie wyroby walcowane na zimno, stal powlekana, profile zamknięte, rury spawane i kształtowniki o różnej jakości, a także wykorzystują go jako produkt przemysłowy do różnych zastosowań, m.in. w budownictwie, budowie okrętów oraz w produkcji pojemników na gaz i zbiorników ciśnieniowych.
- (303) Działalność przemysłu stalowego jest ściśle związana z cyklem koniunkturalnym i mają na nią znaczący wpływ ogólne warunki ekonomiczne, trendy konsumpcyjne, a także globalne zdolności produkcyjne oraz wahania w międzynarodowym handlu stalą i nałożone cła.
- (304) Szereg stron poruszyło kwestie związane z konkurencyjnością i konkurencją. Jeden producent eksportujący twierdził, że wprowadzenie środków wobec państw, których dotyczy postępowanie, doprowadziłoby do (wzmocnionego) oligopolu w Unii, natomiast użytkownicy niepowiązani skarżyli się, że producenci unijni stawiają niezależnych użytkowników i centra usług stalowych w mniej konkurencyjnej sytuacji niż powiązane podmioty. W odniesieniu do drugiego argumentu skarżący zakwestionowali go na podstawie tego, że ich transakcje z powiązanymi centrami usług stalowych są zawierane w warunkach pełnej konkurencji.
- (305) Komisja uznała argument dotyczący oligopolu za nieuzasadniony w świetle liczby zakładów i grup produkujących stal w Unii, jak wspomniano w motywie 317. Między producentami unijnymi istnieje zdrowa konkurencja i będą oni w dalszym ciągu konkurować z przywozem z państw trzecich, który nie ustanie.
- (306) Jeżeli chodzi o drugi argument, Komisja uznała go za bezzasadny, jako że przemysł Unii dostarcza na warunkach rynkowych znaczne ilości produktu niezależnym centrom usług stalowych i użytkownikom, którzy udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu.
- (307) Obaj użytkownicy twierdzili, że ich działalność gospodarcza jest w dużym stopniu zależna od przywozu, nie tylko pod względem ilości, ale również ze względu na zapotrzebowanie na konkretne rodzaje surowców o wysokiej jakości i określonej grubości, których przemysł Unii albo nie był w stanie wyprodukować, z kilkoma wyjątkami, albo nie był do tego skłonny, ponieważ obniżyłoby to wydajność linii produkcyjnej stali walcowanej na gorąco. Ponadto twierdzili oni, że dostawcy z państw trzecich są szczególnie rzetelni. W dochodzeniu wykazano jednak, że użytkownicy ci byliby w stanie pozyskiwać te produkty od innych producentów eksportujących z państw trzecich, np. z Indii lub Wietnamu, w przypadku których stwierdzono, że nie stosują dumpingu, a także od producentów eksportujących z państw takich jak Korea Południowa czy Tajwan. Ich szacowana zdolność produkcyjna HRFS wynosiła odpowiednio 21,8 mln ton i 12,5 mln ton w 2023 r.

- (308) Użytkownicy twierdzili, że ze względu na wzrost cen surowca i niedobór produktu objętego postępowaniem na wolnym rynku, wynikający z zastosowania środków wobec państw, których dotyczy postępowanie, użytkownicy nie będą w stanie konkurować na równych zasadach z producentami eksportującymi produkty niższego szczebla wytwarzane z produktu objętego dochodzeniem w państwach trzecich.
- (309) Ponadto – według tych samych użytkowników – w przypadku zastosowania środków przeciwko HRF producenci eksportujący w państwach, których dotyczy postępowanie, mogliby być skłonni skoncentrować się na wywozie wyrobów stalowych o wysokiej wartości dodanej wytworzonych z produktu objętego postępowaniem, takich jak zwoje galwanizowane, zwoje wstępnie pomalowane, zwoje walcowane na zimno, rury spawane itp.
- (310) Wreszcie centra usług stalowych zlokalizowane w Unii mogłyby przenieść swoją produkcję produktów niższego szczebla do państw trzecich, co mogłoby poważnie zagrozić stabilności gospodarczej użytkowników niepowiązanych, takich jak walcownie wtórnego przerobu, producenci rur, centra usług, które również zapewniają unijnym rynkom niższego szczebla kapilarność, i zorientowanie na usługi oraz zatrudniają, bezpośrednio i pośrednio, tysiące pracowników.
- (311) Ci dwaj użytkownicy twierdzili, że wprowadzenie środków wymierzonych przeciwko przywozowi z państw, których dotyczy postępowanie, pozbawiłoby ich dostępu do rzetelnych źródeł dostaw produktu objętego dochodzeniem na rynku unijnym, zwłaszcza wysokiej jakości zwojów używanych do wtórnego walcowania. Twierdzili oni, że producenci unijni mają nadal stosunkowo wysoki udział w rynku i mogą wywierać silną presję zarówno na rynku produktu objętego dochodzeniem, jak i na rynku niższego szczebla.
- (312) Aby zdecydować, czy wprowadzenie środków leży w interesie Unii, Komisja wzięła pod uwagę sytuację innych zainteresowanych stron – użytkowników, a mianowicie centrów usług stalowych. Są to przedsiębiorstwa zajmujące się działalnością usługową przemysłu stalowego. Działają one jako pośrednicy między głównymi producentami stali, dystrybutorami stali i konsumentami, oferując usługi o wartości dodanej, np. cięcie, cięcie wzdłużne i kształtowanie wyrobów stalowych zgodnie ze specyfikacjami klienta. Według EUROMETAL⁽¹²⁾ w 2023 r. 150 grup lub przedsiębiorstw będących centrami usług stalowych przetwarzało płaskie wyroby metalowe o szacowanej zdolności przewozowej 31,3 mln ton. Sektor ten zapewnia ponad 20 000 bezpośrednich i pośrednich miejsc pracy w UE. Szacuje się, że niezależne centra usług stalowych mają udział w rynku na poziomie 48 %, a pozostała część należy do centrów usług stalowych będących własnością zakładów podstawowej produkcji stali lub ich partnerów. Zakłady podstawowej produkcji stali i przetwórcy stali konkurują również z przywozem z państw trzecich, a zatem dzielą wyzwania i obawy spowodowane globalną nadwyżką mocy produkcyjnych.
- (313) Po pierwsze Komisja zwróciła uwagę, że cła antydumpingowe nie mają służyć zamknięciu rynku unijnego przed wszelkim przywozem, lecz przywróceniu uczciwych warunków handlowych poprzez usunięcie skutków szkodliwego dumpingu. Nie należy się zatem spodziewać wyeliminowania przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, lecz jego kontynuacji po cenach niedumpingowych.
- (314) Po drugie, Komisja stwierdziła, że użytkownicy nie są uzależnieni wyłącznie od przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, ale w okresie objętym dochodzeniem zaopatrywali się w produkt podobny u producentów unijnych, a także producentów niestosujących dumpingu z państw trzecich takich jak Indie, Wietnam, Korea Południowa i Tajwan.
- (315) Po trzecie, ponieważ oczekuje się, że większość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, będzie kontynuowana po nałożeniu ceł antydumpingowych, oraz ponieważ nadal dostępne będą alternatywne źródła dostaw bez środków antydumpingowych (Korea Południowa, Tajwan i Indie), nieuzasadnione jest twierdzenie, że skutkiem nałożenia ceł antydumpingowych byłoby umożliwienie przemysłowi Unii wywierania silnej presji cenowej. Przemysł Unii obejmuje 22 producentów, którzy dostarczają użytkownikom szeroki asortyment dostaw w ramach Unii, przy czym istnieje też dodatkowa opcja przywozu z innych państw trzecich, które produkują i wywożą produkt podobny.

⁽¹²⁾ Europejska Federacja Dystrybutorów i Sprzedawców Rur Stalowych i Metali. Jej członkami są krajowe federacje dystrybucji stali, metali i rur oraz przedsiębiorstwa zajmujące się dystrybucją, centra usług stalowych i przedsiębiorstwa handlowe prowadzące działalność transgraniczną w europejskich państwach OECD.

- (316) Ponadto według specjalistycznych źródeł branżowych ⁽¹³⁾, podczas gdy w przypadku niektórych państw trzecich, m.in. Wietnamu, Japonii i Tajwanu, przekroczone kontyngenty bezcłowe w ramach środków ochronnych mających zastosowanie do wyrobów stalowych ⁽¹⁴⁾, inne państwa, np. Indie lub Korea Południowa, nadal były jednak niedostatecznie wykorzystywane, pozostawiając importerom możliwość dywersyfikacji źródeł w celu utrzymania dostaw. W istocie według przedsiębiorstwa zajmującego się analizą rynku stali MEPS International „wielu importerów było już w stanie zdywersyfikować swój łańcuch dostaw. Od czasu wprowadzenia limitu 15 % dla »innych państw« wielkość przywozu HRFS wzrosła. Ten widoczny wzrost [...] pomógł utrzymać presję na obniżenie odnotowanych przez MEPS w drugiej połowie ubiegłego roku” (2024) cen zwojów walcowanych na gorąco. Dlatego też Komisja odrzuciła postulat, zgodnie z którym wprowadzenie środków doprowadziłoby do niedoborów dostaw produktu objętego postępowaniem/projektu podobnego.
- (317) Ponadto w związku z istnieniem kilku producentów należących do różnych grup z siedzibami w różnych krajach nie można uznać, że rynek jest wysoce skoncentrowany, a nawet kontrolowany przez ograniczoną liczbę dużych producentów stali. Obecność różnych przedsiębiorstw na rynku wskazuje bowiem na wysoce konkurencyjne środowisko.
- (318) Nie ma dowodów na to, że niezależni użytkownicy i przedsiębiorstwa handlowe znajdowali się w niekorzystnej pozycji negocjacyjnej w stosunku do producentów unijnych, ani że użytkownicy byli zmuszeni do przeniesienia produkcji poza UE. Ponadto, jak wspomniano powyżej, celem środków antydumpingowych nie jest tłumienie konkurencji ze strony przywozu, a jedynie zapewnienie, aby handel przywożonymi produktami odbywał się na uczciwych warunkach, tj. po cenach niedumpingowych. Po wprowadzeniu środków nadal może odbywać się przywóz do UE; produkty przywożone muszą być jednak sprzedawane po uczciwych cenach.
- (319) Komisja stwierdziła również, że środki antydumpingowe nie wzmocnią pozycji producentów unijnych kosztem sektorów niższego szczebla. Przy konkurencyjnym rynku i dostępności wolnych mocy produkcyjnych wśród producentów unijnych, wbrew twierdzeniom użytkowników, ceny powinny pozostać konkurencyjne.
- (320) Zwrócono uwagę, że szacowane całkowite unijne moce produkcyjne w zakresie HRF wynoszą ponad 90 mln ton, a zatem znacznie przekraczają konsumpcję w Unii (na wolnym rynku i na rynku sprzedaży wewnętrznej), którą szacuje się na około 66 mln ton. Jest zatem bardzo mało prawdopodobne, aby utrzymanie środków doprowadziło do jakiegokolwiek niedoboru dostaw.
- (321) W dochodzeniu wykazano wreszcie, że użytkownicy, którzy udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, osiągalni w istocie lepsze wyniki niż przemysł Unii, jeżeli chodzi o przetwarzanie i odsprzedaż produktu objętego dochodzeniem w okresie objętym dochodzeniem i w większości okresu badanego pomimo konkurencyjnych warunków rynkowych na rynku UE.
- (322) Chociaż rentowność współpracujących użytkowników była korzystniejsza niż rentowność przemysłu Unii, musieli oni radzić sobie z następującymi czynnikami:
- a) Zmienność cen produktu objętego dochodzeniem, przy wysokich cenach na rynkach kasowych na początku okresu objętego dochodzeniem i gwałtownym spadku na koniec.
 - b) Spadek popytu na produkty niższego szczebla w UE wynikający ze spowolnienia w niektórych segmentach przemysłu, m.in. w przemyśle motoryzacyjnym, budownictwie lub w sektorze sprzętu AGD.
 - c) Podobna tendencja zmian cen produktów rynku niższego szczebla wykorzystujących zwoje walcowane na gorąco (które są głównym rodzajem produktu objętego postępowaniem), takich jak zwoje walcowane na zimno, zwoje galwanizowane na gorąco, ale również blachy i taśmy walcowane na gorąco oraz blacha walcowanej na gorąco cięta na długość lub powleczone.
- (323) Dla porównania sytuacja producentów unijnych jest jeszcze bardziej niestabilna, ponieważ nie mogą oni podnieść cen bez ryzyka utraty klientów na rzecz konkurentów oferujących niższe ceny – czy to producentów z UE, czy producentów produktów przywożonych – zwłaszcza że płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco są towarem wrażliwym cenowo. Użytkownicy z łatwością mogliby zmienić źródła dostaw na alternatywne, bardziej przystępne cenowo.

⁽¹³⁾ MEP International – Global Steel Prices [Ceny stali na świecie], wydanie ze stycznia 2025 r.

⁽¹⁴⁾ Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/159 z dnia 31 stycznia 2019 r. nakładające ostateczne środki ochronne w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stali (Dz.U. L 31 z 1.2.2019, s. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

- (324) Jeżeli chodzi o wpływ środków na użytkowników, Komisja uznała, że użytkownicy mogliby już poradzić sobie z istnieniem środków ochronnych wynoszących 25 % po wyczerpaniu bezcłowych kontyngentów, bez ponoszenia strat dzięki swojej elastyczności, lżejszej strukturze kosztów i zdolności do oferowania produktów o wyższej wartości dodanej i marży zysku.
- (325) Na tej podstawie, biorąc pod uwagę stosunkowo podobny poziom proponowanych cel oraz istnienie alternatywnych źródeł dostaw, Komisja stwierdziła, że skutki ewentualnego nałożenia cel na użytkowników nie będą znaczące i nie przeważają nad pozytywnymi skutkami środków dla przemysłu Unii. W istocie z powyższej analizy wynika raczej, że nałożenie cel miałyby ograniczony wpływ na użytkowników HRF.

7.4. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (326) Na podstawie powyższego Komisja doszła do wniosku, że na obecnym etapie dochodzenia nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, iż wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu nie leży w interesie Unii.

8. TYMCZASOWE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

- (327) Biorąc pod uwagę wnioski Komisji dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego, poziomowi środków i interesu Unii, należy wprowadzić środki tymczasowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz towarów po cenach dumpingowych.
- (328) W odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu należy wprowadzić tymczasowe środki antydumpingowe zgodnie z zasadą niższego cła określoną w art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego. Komisja porównała marginesy szkody z marginesami dumpingu (zob. motyw 288). Kwotę cel ustalono na poziomie marginesu dumpingu albo marginesu szkody, zależnie od tego, który z nich jest niższy.
- (329) W związku z powyższym stawki tymczasowego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocleniem, powinny być następujące:

Państwo	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe
Egipt	Ezz Steel Company	12,8 %
Egipt	Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu	12,8 %
Japonia	Nippon Steel Corporation	31,8 %
Japonia	Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %
Japonia	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %
Japonia	Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	31,8 %
Wietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Wietnam	Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %
Wietnam	Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	12,1 %

- (330) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne. Przywóz produktu objętego postępowaniem wyprodukowanego przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, którego nie wymieniono w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami w niej wymienionymi, powinien podlegać stawce celnej mającej zastosowanie do „całego pozostałego przywozu pochodzącego z [państwa, którego dotyczy postępowanie]”. Nie powinny one być objęte żadną z indywidualnych stawek cła antydumpingowego.

- (331) Do zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z różnicą w stawkach celnych potrzebne są środki szczególnie gwarantujące stosowanie indywidualnych ceł antydumpingowych. Indywidualne cła antydumpingowe stosuje się wyłącznie po przedstawieniu ważnej faktury handlowej organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia. Do czasu przedstawienia takiej faktury przywóz powinien podlegać cłu antydumpingowemu mającemu zastosowanie do „całego pozostałego przywozu pochodzącego z [państwa, którego dotyczy postępowanie]”.
- (332) Mimo że przedstawienie tej faktury jest konieczne, aby organy celne państw członkowskich zastosowały indywidualne stawki cła antydumpingowego wobec przywozu, nie jest ona jedynym elementem brany pod uwagę przez organy celne. Organy celne państw członkowskich muszą bowiem przeprowadzić zwykłą kontrolę, nawet jeśli otrzymają fakturę spełniającą wszystkie wymogi określone w art. 1 ust. 3 niniejszego rozporządzenia, i podobnie jak we wszystkich innych przypadkach, mogą żądać dodatkowych dokumentów (dokumentów przewozowych itp.) do celów weryfikacji poprawności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania niższej stawki celnej zgodnie z prawem celnym.
- (333) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrosło w znacznym stopniu po wprowadzeniu przedmiotowych środków, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę struktury handlu ze względu na wprowadzenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach, o ile spełnione są odpowiednie warunki, można wszcząć dochodzenie w sprawie obejścia środków. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych i nałożenia ogólnokrajowego cła.

9. REJESTRACJA

- (334) Jak wspomniano w motywie 3, Komisja objęła przywóz produktu objętego postępowaniem obowiązkiem rejestracji. Rejestracja miała miejsce w celu ewentualnego pobrania ceł z mocą wsteczną zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego.
- (335) W świetle ustaleń dokonanych na etapie tymczasowym należy zaprzestać rejestracji przywozu.
- (336) Na obecnym etapie postępowania nie podjęto decyzji o ewentualnym stosowaniu środków antydumpingowych z mocą wsteczną.

10. INFORMACJE NA ETAPIE TYMCZASOWYM

- (337) Zgodnie z rozporządzeniem podstawowym Komisja poinformowała zainteresowane strony o planowanym nałożeniu ceł tymczasowych. Informacje te zostały również udostępnione ogółowi społeczeństwa za pośrednictwem strony internetowej DG ds. Handlu. Zainteresowane strony miały trzy dni robocze na przedstawienie uwag dotyczących prawidłowości obliczeń, które zostały im ujawnione. W następstwie uwag otrzymanych od NSC i EZZ Komisja w uzasadnionych przypadkach dokonała korekt w obliczeniach. Uwagi zgłoszone po wcześniejszym ujawnieniu w odniesieniu do aspektów metodologicznych lub innych aspektów dochodzenia, niezwiązanych z dokładnością obliczeń, zostaną rozpatrzone na ostatecznym etapie dochodzenia.

11. PRZEPISY KOŃCOWE

- (338) W interesie dobrej administracji Komisja zwróci się do zainteresowanych stron z prośbą o przedłożenie pisemnych uwag lub o złożenie wniosku o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją lub rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu w określonym terminie.
- (339) Ustalenia dotyczące nałożenia ceł tymczasowych obowiązują tymczasowo i mogą ulec zmianie na ostatecznym etapie dochodzenia,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Nakłada się tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, nawet w zwojach (w tym wyrobów ciętych na wymiar i taśm), niepoddanych innej obróbce niż walcowanie na gorąco, nieplaterowanych, niepowleczonej ani niepokrytych, obecnie objętych kodami CN 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (kod TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (kod TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (kody TARIC 7226 19 10 91, 7226 19 10 95), 7226 91 91 i 7226 91 99, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu.

Wyłączone są następujące produkty:

- 1) wyroby ze stali nierdzewnej i ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych;
- 2) wyroby ze stali narzędziowej i szybkotnącej;
- 3) wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów o grubości przekraczającej 10 mm i szerokości co najmniej 600 mm;
- 4) wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów, o grubości od 4,75 mm do 10 mm i szerokości co najmniej 2 050 mm.

2. Stawki tymczasowego cła antydumpingowego mające zastosowanie do ceny netto na granicy Unii przed oceniem są następujące dla produktu opisanego w ust. 1 i wyprodukowanego przez poniższe przedsiębiorstwa:

Kraj pochodzenia	Przedsiębiorstwo	Tymczasowe cło antydumpingowe	Dodatkowy kod TARIC
Egipt	Ezz Steel Company	12,8 %	89M8
Egipt	Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu	12,8 %	8999
Japonia	Nippon Steel Corporation	31,8 %	89M9
Japonia	Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %	89MA
Japonia	Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %	89MB 89ME
Japonia	Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii	31,8 %	8999
Wietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	89MC
Wietnam	Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu	12,1 %	8999

3. Cła antydumpingowe nie mają zastosowania do wietnamskiego producenta eksportującego – grupy Hoa Phat / Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company, składającej się z Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company, Hoa Phat Cold Rolled Steel Company Limited, Hoa Phat Steel Sheet Limited Liability Company, Hoa Phat Steel Pipe Company Limited – oddział Hung Yen, Binh Duong Hoa Phat Steel Pipe Company Limited oraz Hoa Phat Da Nang Steel Pipe Company Limited (dodatkowy kod TARIC 89MD).

4. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi zawierać oświadczenie następującej treści, opatrzone datą i podpisem pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, ze wskazaniem imienia i nazwiska oraz stanowiska: „Ja, niżej podpisany, poświadczam, że [ilość w tonach] [produktu objętego postępowaniem] sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez [nazwa i adres przedsiębiorstwa] [dodatkowy kod TARIC] w [Egipcie, Japonii lub Wietnamie]. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą”. Do czasu przedstawienia takiej faktury obowiązuje cło mające zastosowanie do całego pozostałego przywozu pochodzącego z [Egiptu, Japonii lub Wietnamu].
5. Dopuszczenie do swobodnego obrotu na terenie Unii produktu, o którym mowa w ust. 1, uwarunkowane jest wpłaceniem zabezpieczenia w wysokości kwoty cła tymczasowego.
6. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

Artykuł 2

1. Zainteresowane strony przedkładają Komisji uwagi na piśmie dotyczące niniejszego rozporządzenia, w tym dotyczące zamiaru zakończenia przez Komisję obecnego postępowania wobec Indii, w ciągu 15 dni kalendarzowych od daty jego wejścia w życie.
2. Zainteresowane strony pragnące złożyć wniosek o posiedzenie wyjaśniające przed Komisją występują z takim wnioskiem w ciągu 5 dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.
3. Zainteresowane strony pragnące złożyć wniosek o posiedzenie wyjaśniające przed rzecznikiem praw stron w postępowaniach w sprawie handlu mogą to uczynić w ciągu 5 dni kalendarzowych od daty wejścia w życie niniejszego rozporządzenia. Rzecznik praw stron może rozpatrzyć wnioski złożone poza tym terminem i, w stosownych przypadkach, może podjąć decyzję w sprawie przyjęcia takich wniosków.

Artykuł 3

1. Niniejszym poleca się organom celnym zaprzestanie rejestracji przywozu ustanowionej zgodnie z art. 1 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2024/2719.
2. Dane zebrane na temat produktów, które dopuszczono do konsumpcji w UE nie więcej niż 90 dni przed datą wejścia w życie niniejszego rozporządzenia, są przechowywane do wejścia w życie ewentualnych środków ostatecznych lub zakończenia niniejszego postępowania.

Artykuł 4

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.

Art. 1 stosuje się przez okres sześciu miesięcy.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 4 kwietnia 2025 r.

W imieniu Komisji
Przewodnicząca
Ursula VON DER LEYEN