REGULAMENTUL DE PUNERE ÎN APLICARE (UE) 2015/1953 AL COMISIEI

din 29 octombrie 2015

de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați, originare din Republica Populară Chineză, Japonia, Republica Coreea, Federația Rusă și Statele Unite ale Americii

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 1225/2009 al Consiliului din 30 noiembrie 2009 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Comunității Europene ([1]) (denumit în continuare „regulamentul de bază") în special articolul 9 alineatul (4),

întrucât:

A. PROCEDURA

1. Măsuri provizorii

(1) La data de 13 mai 2015, Comisia Europeană (denumită în continuare „Comisia") a deschis o anchetă antidumping vizând importurile în Uniune de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați (denumite în continuare „GOES" – *grain-oriented flat-rolled products of silicon-electrical steel*) originare din Republica Populară Chineză (denumită în continuare „RPC"), Japonia, Republica Coreea (denumită în continuare „Coreea"), Federația Rusă (denumită în continuare „Rusia") și Statele Unite ale Americii (denumite în continuare „SUA") (împreună, denumite în continuare „țările în cauză"), în prin Regulamentul (UE) nr. 2015/763 (denumit în continuare „regulamentul provizoriu") ([2]).

(2) Ancheta a fost inițiată la data de 14 august 2014 în urma unei reclamații depuse la data de 30 iunie 2014 de Asociația Europeană a Oțelului (denumită în continuare „EUROFER" sau „reclamantul") în numele unor producători care reprezintă peste 25 % din ansamblul producătorilor de GOES din Uniune.

(3) În conformitate cu considerentul (15) din regulamentul provizoriu, ancheta privind dumpingul și prejudiciul a vizat perioada cuprinsă între 1 iulie 2013 și 30 iunie 2014 (denumită în continuare „perioada de anchetă" sau „PA"). Examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea prejudiciului a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2011 și sfârșitul perioadei de anchetă (denumită în continuare „perioada examinată").

2. Procedura ulterioară

(4) În urma comunicării faptelor și a considerentelor esențiale pe baza cărora s-a decis instituirea unei taxe antidumping provizorii (denumită în continuare „comunicarea constatărilor provizorii"), mai multe părți interesate și-au exprimat în scris opiniile cu privire la constatările provizorii. Părțile care au adresat o cerere în acest sens au avut posibilitatea de a fi audiate. Au avut loc audieri cu consilierul-auditor în cadrul procedurilor comerciale cu producători-exportatori din Japonia, și anume JFE Steel Corporation și Nippon Steel & Sumitoma Metal Corporation.

(5) Astfel cum se menționează în considerentele (27), (224) și (239) din regulamentul provizoriu, Comisia a continuat să caute și să verifice toate informațiile pe care le-a considerat necesare pentru constatările sale definitive. S-au efectuat cinci vizite de verificare suplimentare după instituirea măsurilor provizorii la sediile următorilor utilizatori din Uniunea Europeană:

— Siemens Aktiengesellschaft, München, Germania

— ABB AB, Bruxelles, Belgia

— SGB-Smit Group, Regensburg, Germania

— Končar – Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Croația

— Schneider Electric S.A., Metz, Franța

([1]) JO L 343, 22.12.2009, p. 51.

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/763 al Comisiei din 12 mai 2015 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați, originare din Republica Populară Chineză, Japonia, Republica Coreea, Federația Rusă și Statele Unite ale Americii (JO L 120, 13.5.2015, p. 10).

(6) În plus, s-au efectuat alte trei vizite suplimentare de verificare la sediile următorilor producători din Uniune:

— ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, Franța

— ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Germania

— Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Regatul Unit

(7) Toate părțile au fost informate cu privire la faptele și considerentele esențiale pe baza cărora Comisia intenționa să instituie măsuri antidumping definitive. Părților li s-a acordat, de asemenea, o perioadă în care să poată formula observații în urma acestei notificări. O asociație de utilizatori a beneficiat de o audiere cu consilierul-auditor în cadrul procedurilor comerciale.

(8) Comisia a analizat observațiile prezentate oral și în scris de părțile interesate și, după caz, a modificat constatările în mod corespunzător.

B. **PRODUSUL ÎN CAUZĂ ȘI PRODUSUL SIMILAR**

(9) Astfel cum este prevăzut în considerentul (16) din regulamentul provizoriu, produsul în cauză este reprezentat de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice” cu grăunți orientați, cu o grosime mai mare de 0,16 mm, originare din RPC, Japonia, Coreea, Rusia și SUA, încadrate în prezent la codurile NC ex 7225 11 00 și ex 7226 11 00 (denumit în continuare „produsul în cauză”).

(10) Unele părți interesate au susținut că produsul în cauză, astfel cum este prevăzut în considerentul (16) din regulamentul provizoriu, și produsul similar nu sunt asemănătoare, astfel cum se stipulează în considerentul (22) din regulamentul provizoriu, deoarece nu dețin aceleași caracteristici fizice și chimice și nu sunt utilizate în aceleași scopuri. Trei producători-exportatori, o asociație de utilizatori și doi utilizatori individuali au susținut că tipurile de produse cu o înaltă permeabilitate și/sau cu domeniu rafinat ar trebui excluse din domeniul de aplicare al anchetei, deoarece aceste tipuri fie nu sunt obținute în cantități suficiente, fie nu sunt produse în Uniune. Unul dintre acești producători-exportatori a precizat că ar trebui să fie vorba de tipuri de produs în cauză cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg și mai mică și cu o polarizare magnetică mai mare de 1,88 T. Un alt producător-exportator a solicitat excluderea tipurilor cu o pierdere maximă în miez de 0,95 W/kg și mai mică, din cauza suprapunerii concurențiale limitate cu produse oferite de industria din Uniune. Un alt producător-exportator a solicitat excluderea tipurilor de produs în cauză cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg la 1,7 T/50 Hz sau mai mică și o permeabilitate (inducție) de 1,88 T sau mai mare, precum și a tipurilor cu o pierdere maximă în miez de 1,05 W/kg la 1,7 T/50 Hz sau mai mică și o permeabilitate (inducție) de 1,91 T sau mai mare. În plus, un utilizator a afirmat că ar trebui excluse tipurile de produs în cauză cu o pierdere maximă în miez de 0,80 W/kg la 1,7 T/50 Hz sau mai mică, precum și tipurile caracterizate de un nivel de zgomot redus cu un factor B800 de 1,9 T sau mai mare. Unii dintre aceștia au afirmat de asemenea că tipurile de produse cu cele mai mici pierderi în miez au proprietăți și utilizări finale care diferă semnificativ și, prin urmare, nu sunt cumpărate de către aceiași clienți și nu concurează cu alte tipuri de produs în cauză. Mai mult, un alt utilizator a afirmat că ar trebui efectuate două analize separate pentru prejudiciu, legătura de cauzalitate și interesul Uniunii. În fine, un alt utilizator a solicitat retragerea măsurilor provizorii, și, în cazul în care acest lucru nu este posibil, ca cel puțin tipurile cu înaltă permeabilitate (de exemplu, tipurile cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg și mai mică) să fie excluse din definiția produsului.

(11) În urma comunicării constatărilor finale, mai multe părți interesate și-au reiterat solicitarea. Conform unuia dintre utilizatori, faptul că Comisia a stabilit prețuri minime la import separate pentru trei categorii diferite de GOES ilustrează importanța de a lua în considerare diferitele categorii separat și, prin urmare, o excludere ar fi justificată.

(12) Comisia a considerat că produsul în cauză, indiferent de nivelurile de pierdere în miez sau de nivelurile de zgomot și indiferent dacă este vorba de produse convenționale sau de produse cu înaltă permeabilitate, este reprezentat de produse laminate plate din oțel aliat cu o structură cu grăunți orientați care permite produsului să conducă un câmp magnetic. Orientarea grăunților limitează caracteristicile tehnice și fizice ale oțelului la un produs unic având o structură a grăunților deosebit de mare. În consecință, definiția produsului cuprinde un produs bine definit. S-a constatat, de asemenea, că toate tipurile de produs în cauză dețin aceleași caracteristici chimice și o utilizare principală, și anume în producția de transformatoare. Mai mult, există un anumit grad de interschimbabilitate între diferitele tipuri de produs în cauză.

(13) În ceea ce privește argumentul potrivit căruia excluderea ar fi justificată dată fiind producția insuficientă de anumite tipuri specifice de produs în cauză de producătorii din Uniune, ar trebui să se reamintească, în primul rând, că nicio dispoziție din regulamentul de bază nu prevede ca toate tipurile de produs în cauză să fie produse de industria din Uniune la scară comercială. Mai mult, mai multe tipuri de produs cu înaltă permeabilitate au fost produse de industria din Uniune în cursul perioadei de anchetă. Astfel cum se menționează în considerentul (131) de mai jos, în urma verificării s-a constatat, de asemenea, că producătorii din Uniune au investit în producerea unor tipuri de produs în cauză cu înaltă permeabilitate, fapt care le va permite să crească producția de GOES cu înaltă permeabilitate. În plus, astfel cum se menționează în considerentul (12), definirea domeniului de aplicare al produsului care face obiectul anchetei este reglementată de caracteristicile tehnice ale GOES. Excluderea solicitată ar reduce nivelul de protecție împotriva importurilor care fac obiectul unor eventuale practici de dumping prejudiciabile în ceea ce privește tipurile de produs specifice cu înaltă permeabilitate, fapt care ar afecta ratele de producție actuale ale industriei din Uniune. În aceste împrejurări, faptul că anumite tipuri de produse GOES cu înaltă permeabilitate nu sunt fabricate de industria din Uniune nu constituie un motiv suficient pentru a le exclude din definiția produsului.

(14) În ceea ce privește afirmația conform căreia separarea GOES în trei categorii diferite [a se vedea considerentul (11)] a demonstrat că o excludere este justificată, trebuie reamintit faptul că ancheta vizează produsul în cauză astfel cum este definit în considerentul (9) și că, prin urmare, au fost efectuate o analiză cuprinzătoare a prejudiciului, o analiză a legăturii de cauzalitate și o analiză a interesului Uniunii. Faptul că Comisia a recunoscut diferențele de calitate dintre diferitele tipuri de produse și că aceste diferențe de calitate au fost luate în considerare în decizia referitoare la forma măsurilor în cadrul analizei interesului Uniunii, după cum se explică în considerentul (172) de mai jos, nu poate justifica modificarea domeniului de aplicare a măsurilor.

(15) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a respins cererile având ca obiect excluderea acestor tipuri de produse din definiția produsului. Cu toate acestea, Comisia a ținut cont de diferențele de calitate pentru a determina forma măsurii [a se vedea considerentul (172)].

(16) Un producător-exportator din Rusia a semnalat că, pe de o parte, tipurile de produs în cauză de „primă alegere” (planeitate mai mare și mai puține striuri de sudură) exportate și, pe de altă parte, tipurile de produs în cauză de „a doua” și de „a treia alegere” (multiple defecte, numeroase puncte de sudură și lipsă de planeitate) exportate, nu sunt, în conformitate cu practica industriei rusești, complet interschimbabile (în ambele sensuri) și că ele constituie produse diferite. Prin urmare, ei afirmă că produsele de „a doua” și de „a treia alegere” trebuie excluse din definiția produsului.

(17) În urma notificării constatărilor finale, producătorul-exportator rus și-a reiterat solicitarea și a afirmat că tipurile de produs de „a doua” și de „a treia alegere” exportate pot fi utilizate numai în industria transformatoarelor într-un număr limitat de aplicații dacă ele sunt ulterior prelucrate în centrele de servicii siderurgice și, prin urmare, ar trebui excluse.

(18) Descrierea actuală și codul NC al produsului în cauză pot include o gamă largă de produse din perspectiva calității. Cu toate acestea, fabricarea unui produs de calitate inferioară atât de producătorii din Uniune, cât și de producătorii-exportatori este inerentă procesului de producție, iar tipurile de calitate inferioară sunt fabricate din același material de bază și cu aceleași echipamente de producție. Aceste tipuri de produse de „a doua” și de „a treia alegere” exportate sunt, de asemenea, vândute pe piața transformatoarelor și respectă întocmai definiția produsului în cauză. Faptul că este necesară o prelucrare suplimentară nu este neobișnuit și nu poate fi un motiv de excludere a unui tip de produs. Prin urmare, Comisia a respins această solicitare.

(19) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că produsul în cauză fabricat și vândut în țările în cauză, precum și produsul fabricat și vândut de industria din Uniune sunt similare, în sensul articolului 1 alineatul (4) din regulamentul de bază. Prin urmare, se confirmă considerentele (16) – (21) din regulamentul provizoriu.

C. **DUMPINGUL**

1. **Metodologia generală**

(20) În absența oricăror observații cu privire la metodologia generală a Comisiei utilizată în vederea efectuării calculelor privind dumpingul, se confirmă considerentele (33) – (45) din regulamentul provizoriu.

2. **Republica Coreea**

2.1. *Valoarea normală*

(21) În urma comunicării concluziilor provizorii, unicul producător-exportator a atras atenția asupra faptului că, din valoarea normală, ar trebui deduse costurile de transport și de întreținere interne. Mai mult, a fost necesară o ușoară modificare a costurilor de conversie a rulourilor întregi în rulouri tăiate longitudinal. În conformitate cu metodologia generală, astfel cum este prevăzută în considerentul (56) din regulamentul provizoriu, această solicitare a fost acceptată, iar calculele au fost modificate în consecință. Prin urmare, constatările din considerentul (46) din regulamentul provizoriu au fost modificate în ceea ce privește producătorul-exportator.

2.2. *Prețul de export*

(22) Producătorul-exportator a afirmat că el constituia o entitate economică unică împreună cu societățile sale de tranzacționare și cu societățile sale afiliate din Uniune și că, prin urmare, nicio ajustare vizată la articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază nu ar fi trebuit efectuată pentru a determina prețul de export.

(23) Este incontestabil faptul că producătorul-exportator și importatorii afiliați aparțin aceluiași grup de societăți. Prin urmare, se consideră că există o asociere între aceștia. În astfel de cazuri, Comisia trebuie să construiască prețul de export în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. Prin urmare, solicitarea a fost respinsă și se confirmă considerentele (50) – (54) din regulamentul provizoriu.

2.3. *Comparație*

(24) Producătorul-exportator a solicitat, de asemenea, o ajustare comercială în temeiul articolului 2 alineatul (10) din regulamentul de bază, pe motiv că vânzările interne au fost efectuate de comercianții afiliați către utilizatorii finali, în timp ce prețul vânzărilor la export a fost construit *de facto* pe baza prețului practicat către distribuitori, deoarece Comisia a dedus costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale (SG&A), precum și marjele de profit ale comercianților afiliați din Uniune în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

(25) Faptul că prețul de export a fost construit în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază nu înseamnă că nivelul comercial la care era stabilit prețul de export s-a schimbat. Baza pentru prețul de export construit rămâne prețul care trebuie plătit de utilizatorii finali. Un nivel de ajustare comercială nu este justificat în acest caz, deoarece producătorul-exportator vindea la același nivel de comercializare, atât pe piața internă, cât și pe piața Uniunii. În orice caz, producătorul-exportator nu a furnizat dovezi conform cărora pretinsa diferență de nivel comercial a afectat comparabilitatea prețurilor, după cum o demonstrează existența unor diferențe constante și nete în ceea ce privește funcțiile și prețurile vânzătorilor corespunzând diverselor niveluri comerciale pe piața internă a țării exportatoare. Dimpotrivă, acesta a declarat doar că ajustarea ar trebui să fie egală cu ajustarea efectuată în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază pentru a construi prețul de export. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

2.4. *Marje de dumping*

(26) Ca urmare a modificărilor efectuate în ceea ce privește valoarea normală, în conformitate cu prevederile din considerentul (21) de mai sus, marjele de dumping definitive pentru Coreea se modifică după cum urmează:

Țară	Societate	Marja de dumping definitivă
Republica Coreea	POSCO, Seul	22,5 %
	Toate celelalte societăți	22,5 %

3. **Republica Populară Chineză**

3.1. *Țară analoagă*

(27) Nu s-au primit observații suplimentare privind utilizarea Republicii Coreea ca țară analogă. Comisia confirmă constatările de la considerentele (65) – (71) din regulamentul provizoriu.

3.2. *Valoarea normală*

(28) Valoarea normală pentru cei doi producători-exportatori din RPC a fost stabilită pe baza prețului sau a valorii normale construite în țara analogă, în acest caz Coreea, în conformitate cu articolul 2 alineatul (7) litera (a) din regulamentul de bază.

(29) Valoarea normală pentru societățile chineze a fost modificată în conformitate cu modificarea valorii normale stabilite pentru Coreea, astfel cum se explică în considerentul (21) de mai sus.

3.3. *Prețul de export*

(30) În absența unor observații suplimentare cu privire la prețul de export, se confirmă considerentele (73) și (74) din regulamentul provizoriu.

3.4. *Comparație*

(31) În absența oricăror observații cu privire la comparația dintre valoarea normală și prețurile de export, se confirmă considerentele (75) – (78) din regulamentul provizoriu.

3.5. *Marje de dumping*

(32) Pe baza răspunsurilor lor la chestionar, Comisia a stabilit în considerentul (80) din regulamentul provizoriu că cei doi producători-exportatori cooperanți erau afiliați prin faptul că aparțineau aceluiași grup. Prin urmare, a fost stabilită o marjă de dumping unică pentru cele două societăți, pe baza mediei ponderate a marjelor lor de dumping individuale.

(33) Ambii producători-exportatori chinezi cooperanți (Baosteel and WISCO) au contestat decizia Comisiei de a-i trata ca societăți afiliate și de a le impune, prin urmare, o taxă antidumping medie ponderată. Aceștia au afirmat că se află în concurență atât pe piața internă, cât și pe piața de export.

(34) Comisia reiterează faptul că cei doi producători-exportatori cooperanți sunt afiliați prin faptul că ambii sunt proprietatea aceluiași stat. Cu toate acestea, în circumstanțele specifice acestui caz, societățile respective nu ar avea un interes major în a-și coordona activitățile de export după instituirea măsurilor, având în vedere că, după cum se menționează în detaliu în considerentele (175) și (176) de mai jos, aceste măsuri constau într-o taxă variabilă bazată pe același preț minim la import pentru toți producătorii-exportatori. Prin urmare, în etapa definitivă, Comisia a considerat că nu este necesar să decidă dacă cele două societăți trebuie să fie tratate ca o entitate unică în conformitate cu articolul 9 alineatul (5) din regulamentul de bază. În consecință, în sensul prezentei anchete, au fost stabilite două marje de dumping separate.

(35) În urma notificării constatărilor finale, reclamantul a afirmat că existența a două niveluri individuale ale taxei pentru cei doi producători-exportatori chinezi ar putea duce la activități de export coordonate atunci când prețurile scad sub prețul minim la import (PMI). Aceștia au afirmat că ar trebui să se stabilească o singură taxă pentru amândoi. Cu toate acestea, astfel cum s-a menționat anterior, în circumstanțele specifice ale acestui caz, Comisia dispune de unele indicii conform cărora, la nivel internațional, este probabil ca prețurile să rămână deasupra prețurilor minime la import pe termen mediu și lung. În consecință, Comisia estimează că riscul de coordonare între cei doi producători-exportatori este nesemnificativ și că posibilitatea unei reexaminări intermediare în cazul modificării circumstanțelor constituie o abordare mai proporționată pentru a preveni acest risc. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

(36) Nivelul de cooperare era ridicat, deoarece importurile celor doi producători-exportatori cooperanți au reprezentat 100 % din volumul total de exporturi din RPC către Uniune în cursul perioadei de anchetă. Din aceste motive, Comisia a decis să stabilească marja de dumping pentru toată țara la nivelul societății cooperante cu cea mai mare marjă de dumping.

(37) Astfel, marjele de dumping definitive pentru Republica Populară Chineză se modifică după cum urmează:

Țară	Societate	Marjă de dumping definitivă
Republica Populară Chineză	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Toate celelalte societăți	54,9 %

4. **Japonia**

4.1. *Valoarea normală*

(38) În absența oricăror observații, se confirmă stabilirea valorii normale, astfel cum se prevede în considerentele (84) și (85) din regulamentul provizoriu.

4.2. *Prețul de export*

(39) În absența oricăror observații, se confirmă stabilirea prețului de export, astfel cum se prevede în considerentele (86) – (88) din regulamentul provizoriu.

4.3. *Comparație*

(40) În absența oricăror observații cu privire la comparația dintre valoarea normală și prețurile de export, se confirmă considerentele (89) – (92) din regulamentul provizoriu.

4.4. *Marje de dumping*

(41) În absența oricăror observații cu privire la marjele de dumping, se confirmă considerentele (93) – (95) din regulamentul provizoriu.

5. **Federația Rusă**

5.1. *Valoarea normală*

(42) Întreaga producție a produsului în cauză din Rusia, alcătuită din GOES convenționale și din produse fie de calitate superioară, fie de calități inferioare, a fost vândută pe piața Uniunii. Producătorul-exportator rus a afirmat că ar trebui să se efectueze o ajustare la valoarea normală, pentru a ține seama de faptul că produsele de calități inferioare au fost exportate către piața Uniunii la prețuri mai mici decât cele pentru produsele de calitate superioară.

(43) Comisia a luat în considerare posibilitatea unor ajustări la valoarea normală pentru produsele de calități inferioare. Trebuie amintit faptul că, așa cum s-a solicitat de către producătorul-exportator, în etapa provizorie s-a făcut o distincție între produsele de calitate superioară și produsele de calități inferioare, în cadrul căreia prețurile și costurile pentru fiecare categorie au fost separate pentru a se asigura o comparație echitabilă. Această distincție în scopul asigurării unei comparații echitabile între valoarea normală și prețul de export trebuie menținută.

(44) Cu toate acestea, o ajustare la valoarea normală în sensul reducerii costurilor de producție pentru produsele de calități inferioare nu este justificată. O astfel de ajustare ar însemna că o parte substanțială a costurilor nu ar fi alocată produsului în cauză, deși acestea au fost suportate în legătură cu produsul respectiv. Valoarea normală pentru toate tipurile de produs a fost calculată pe baza datelor reale furnizate de producătorul-exportator și verificate la fața locului. Comisia a verificat distribuția costurilor și nu există niciun motiv pentru a justifica o distribuție artificială a acestor costuri sau a altor ajustări. Orice diferențe de preț între diferitele tipuri de produse sunt în mod necesar luate în considerare, dat fiind că valoarea normală se determină în funcție de tipul de produs. Prin urmare, această afirmație ar trebui respinsă.

(45) Societatea respectivă a afirmat că diferențele în ceea ce privește marjele de dumping dintre produsele de calitate superioară și cele de calități inferioare vin în sprijinul acestui aspect. Cu toate acestea, este absolut normal să se aplice marje de dumping diferite unor grupuri de tipuri de produse diferite. O diferență în ceea ce privește marja de dumping nu poate justifica o ajustare a valorii normale. Prin urmare, și această afirmație ar trebui respinsă.

(46) Industria din Uniune a afirmat că Comisia a comis o eroare atunci când a decis să nu efectueze nicio ajustare în ceea ce privește costurile de producție ale producătorilor ruși în temeiul articolului 2 alineatul (5) din regulamentul de bază. Aceasta a declarat totodată că, chiar și în cazul în care Comisia a concluzionat că producătorii ruși practicau prețuri similare în cadrul grupului în comparație cu prețurile pentru vânzări externe, întrebarea este dacă prețurile de tranzacție în cadrul grupului reflectă în mod rezonabil costurile integrale asociate cu produsul în cauză. Comisia a comparat aceste prețuri cu prețurile practicate în ceea ce privește țările terțe și, pe baza acestei analize, a stabilit că cei doi producători ruși afiliați au achiziționat materiile prime la prețul pieței în cursul perioadei de anchetă și că, prin urmare, acest preț reflectă costurile de achiziție normale. Mai mult, ancheta nu a evidențiat niciun element conform căruia costurile totale nu s-au reflectat în procesul de stabilire a prețurilor. Prin urmare, s-a considerat că nu este necesară nicio ajustare.

(47) În absența unor observații suplimentare cu privire la valoarea normală, se confirmă considerentele (98) și (99) din regulamentul provizoriu.

5.2. *Prețul de export*

(48) Producătorul-exportator rus a susținut că exporturile de produse de a treia alegere ar trebui excluse din calculul marjei de dumping. Cu toate acestea, dat fiind că și produsele de a treia alegere sunt vizate de definiția produsului în cauză, nu există niciun motiv pentru a exclude aceste produse. Prin urmare, această afirmație ar trebui respinsă.

(49) Producătorul rus a afirmat că ajustările propuse în ceea ce privește profitul și costurile VAG ale importatorului afiliat (Novex) nu sunt justificate, indicând că nu este de acord cu modul în care Comisia a interpretat articolul 2 alineatul (8) și alineatul (9) din regulamentul de bază în această privință.

(50) Producătorul-exportator rus a afirmat că o ajustare a costurilor VAG și a profitului în temeiul articolului 2 alineatul (9) se justifică numai în cazul în care condițiile de vânzare impun ca produsul să fie livrat cu taxele vamale plătite. Pe de altă parte, atunci când produsele sunt vândute fără ca taxele vamale să fi fost plătite, se aplică articolul 2 alineatul (8), adică deducerea costurilor VAG și a profitului nu este justificată. Producătorul-exportator a afirmat, de asemenea, că Novex a acționat în calitate de „agent de export" pentru NLMK Group, că el nu a exercitat nicio funcție de importator și că nu a suportat costurile „suportate în mod normal de importator".

(51) Cu toate acestea, astfel cum se explică în regulamentul provizoriu și contrar afirmațiilor de mai sus, ancheta a stabilit că Novex a exercitat aceleași funcții de importator pentru toate vânzările produsului în cauză în cursul perioadei de anchetă. În fapt, Novex a exercitat astfel de funcții pentru o gamă mult mai largă de produse siderurgice decât produsul în cauză. Diferitele Incoterms (DDP, DAP sau CIF) nu schimbă cu nimic faptul că Novex a funcționat ca importator afiliat pe piața Uniunii pentru toate tranzacțiile. Nu s-a furnizat niciun element de probă care ar putea infirma această constatare. Prin urmare, se confirmă faptul că ajustările pentru costurile VAG și profit ar trebui aplicate în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

(52) În urma notificării constatărilor finale, producătorul-exportator rus a reiterat faptul că ajustarea aplicată în temeiul articolului 2 alineatul (9) nu este justificată pentru vânzările realizate pe o bază DDU/PAH. Cu toate acestea, nu a fost prezentat niciun element nou care să susțină această afirmație. Comisia își menține opinia potrivit căreia toate vânzările ar trebui ajustate în conformitate cu articolul 2 alineatul (9), deoarece, astfel cum s-a explicat în regulamentul provizoriu, Novex a funcționat în calitate de importator pentru toate tranzacțiile, iar prețurile practicate de producătorii-exportatori ruși în ceea ce privește Novex nu erau fiabile din cauza relației dintre aceștia.

(53) În absența unor observații suplimentare cu privire la prețul de export, se confirmă considerentul (100) din regulamentul provizoriu.

5.3. *Comparație*

(54) În absența unor observații suplimentare cu privire la comparație, se confirmă considerentele (101) și (102) din regulamentul provizoriu.

5.4. *Marje de dumping*

(55) În absența unor observații suplimentare cu privire la marjele de dumping, se confirmă considerentele (103) – (105) din regulamentul provizoriu.

6. **Statele Unite ale Americii**

6.1. *Valoarea normală*

(56) În absența oricăror observații cu privire la valoarea normală în Statele Unite ale Americii, se confirmă constatările de la considerentul (107) din regulamentul provizoriu.

6.2. *Prețul de export*

(57) În absența oricăror observații, se confirmă stabilirea prețului de export, astfel cum se prevede în considerentele (108) – (111) din regulamentul provizoriu.

6.3. *Comparație*

(58) În absența oricăror observații cu privire la comparația dintre valoarea normală și prețurile de export, se confirmă considerentele (112) și (113) din regulamentul provizoriu.

6.4. *Marje de dumping*

(59) Nu s-au formulat observații privind constatările provizorii ale Comisiei în ceea ce privește producătorul-exportator cooperant. În consecință, se confirmă marjele de dumping, astfel cum se prevede la considerentele (114) – (116) din regulamentul provizoriu.

7. **Marjele de dumping pentru toate țările în cauză**

(60) Pe baza celor de mai sus, marjele de dumping definitive, exprimate în procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt următoarele:

Țară	Societate	Marja de dumping definitivă
Republica Populară Chineză	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Toate celelalte societăți	54,9 %
Japonia	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %
	Toate celelalte societăți	52,2 %
Republica Coreea	POSCO, Seul	22,5 %
	Toate celelalte societăți	22,5 %
Federația Rusă	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %
	Toate celelalte societăți	29,0 %
Statele Unite ale Americii	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %
	Toate celelalte societăți	60,1 %

D. **PREJUDICIUL**

1. **Definirea industriei din Uniune și a producției din Uniune**

(61) În absența oricăror observații suplimentare privind definirea industriei din Uniune și a producției din Uniune, se confirmă concluziile enunțate în considerentele (117) și (118) din regulamentul provizoriu.

2. **Consumul la nivelul Uniunii**

(62) Un producător-exportator japonez a afirmat că utilizarea de intervale pentru datele privind consumul la nivelul Uniunii nu este adecvată, întrucât, în principiu, confidențialitatea datelor privind consumul la nivelul Uniunii nu ar trebui menținută.

(63) Astfel cum s-a menționat deja la considerentul (134) din regulamentul provizoriu, importurile de produs japonez în cauză în Țările de Jos au fost raportate în cadrul unui cod NC confidențial pe parcursul perioadei luate în considerare. Au fost utilizate intervale pentru a proteja confidențialitatea datelor furnizate de către părțile interesate. În cazul în care s-ar fi furnizat cifre exacte în locul unor intervale pentru consumul la nivelul Uniunii, acest lucru i-ar fi permis unui producător-exportator japonez să calculeze cu exactitate nivelul importurilor celuilalt producător-exportator japonez. Mai mult, intervalele care au fost utilizate în regulamentul provizoriu au oferit părților informații semnificative. În plus, indiciile pentru intervalele pentru consumul la nivelul Uniunii permit o bună înțelegere a tendințelor acestui tip de consum.

(64) În absența oricăror observații suplimentare privind consumul la nivelul Uniunii, se confirmă concluziile enunțate în considerentele (119) – (124) din regulamentul provizoriu.

3. **Importurile provenite din țările în cauză**

3.1. *Evaluare cumulativă a efectelor importurilor provenite din țările în cauză*

(65) Doi producători-exportatori au afirmat că evaluarea cumulativă a importurilor din țările lor respective în raport cu evaluările din celelalte țări în cauză ar fi nejustificată: unul dintre producătorii-exportatori japonezi a afirmat că exportă numai tipuri de produs în cauză de înaltă calitate și, dat fiind că exporturile sale sunt în scădere, ele nu exercită nicio presiune asupra prețurilor de pe piața Uniunii. Producătorul-exportator american a afirmat că importurile din SUA au scăzut cu 400 % în cursul perioadei luate în considerare și că el a stabilit întotdeauna prețurile la niveluri mult mai ridicate decât ceilalți producători. În plus, unul dintre utilizatori a afirmat că o astfel de evaluare cumulativă este inadecvată din cauza scăderii importurilor și a diferenței în ceea ce privește comportamentul în materie de prețuri, la care se adaugă faptul că un anumit producător-exportator vinde tipuri ale produsului în cauză pe care producătorii din Uniune și alți producători din țările în cauză nu le vând.

(66) Astfel cum se prevede în considerentul (132) din regulamentul provizoriu, s-a recunoscut faptul că a existat o scădere a importurilor din Japonia și SUA în cursul perioadei luate în considerare. Cu toate acestea, aceste importuri au contribuit, de asemenea, la exercitarea unei presiuni tarifare în ceea ce privește produsul în cauză pe piața Uniunii. A reieșit că importurile provenite din Japonia și din SUA au făcut obiectul unui dumping, iar produsele lor se află, în mod clar, în concurență directă cu produsele din Uniune și cu produsele altor producători-exportatori. Toate tipurile de produs în cauză, inclusiv tipurile vândute de producătorii-exportatori americani și japonezi, sunt vândute pentru utilizarea în producția de miezuri de transformatoare și sunt vândute către același grup, relativ restrâns, de clienți. Prin urmare, Comisia a respins argumentele contra unei evaluări cumulative.

(67) În urma comunicării constatărilor finale, producătorul-exportator american și-a reiterat solicitarea de necumulare și a afirmat că tipurile de produs în cauză nu concurează cu produsele industriei din Uniune, deoarece acestea sunt vândute pe piața Uniunii numai ca urmare a calității lor mai ridicate în comparație cu tipurile de produse ale industriei din Uniune.

(68) Pe lângă argumentele prezentate în considerentul (66) de mai sus privind importurile din SUA în general, ar trebui să se menționeze faptul că se preferă să se efectueze o evaluare cumulativă la nivel de țară cu privire la întreaga definiție a produsului în cauză și nu o evaluare la nivelul unei societăți anume, luându-se în considerare numai anumite tipuri de produs în cauză. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

(69) Comisia a concluzionat că au fost întrunite toate criteriile stipulate la articolul 3 alineatul (4) și, prin urmare, importurile din țările în cauză au fost examinate în mod cumulativ în scopul stabilirii prejudiciului. Prin urmare, se confirmă concluziile enunțate la considerentele (125) – (132) din regulamentul provizoriu.

3.2. *Volumul și cota de piață a importurilor din țările în cauză*

(70) În absența oricăror alte observații, se confirmă constatările menționate la considerentele (133) – (136) din regulamentul provizoriu.

3.3. *Prețurile importurilor din țările în cauză și subcotarea prețurilor*

(71) Dată fiind absența oricăror observații, se confirmă constatările menționate la considerentele (137) – (148) din regulamentul provizoriu.

4. **Situația economică a industriei din Uniune**

4.1. *Observații generale*

(72) Un producător-exportator coreean a afirmat că indicatorii principali ai prejudiciului sunt falși, deoarece ei nu iau suficient în considerare evoluția gamei de produse, ceea ce duce la obținerea de produse în cauză și de produse similare mai subțiri în cursul perioadei luate în considerare. Acest producător-exportator a argumentat că, pentru a avea o imagine corectă și fidelă, datele de producție ale industriei din Uniune ar trebui furnizate în termeni de lungime și exprimate fie în cifre reale, fie cel puțin prin reconstituirea lungimilor fabricate în funcție de gama de produse.

(73) Comisia a considerat că producătorul-exportator nu a furnizat date care să demonstreze că o abordare bazată pe lungime ar fi modificat vreunul dintre factorii de prejudiciu. În plus, tonajul reprezintă măsura cantitativă standard utilizată pentru produsul în cauză și produsul similar în ceea ce privește producția, achizițiile și vânzările aferente. Datele Eurostat cu privire la produsul în cauză și produsul similar se exprimă, de asemenea, în tonaj. Prin urmare, analiza cu privire la tonaj a fost considerată o metodă precisă, iar argumentul prezentat de partea interesată este respins.

(74) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că a fost prezentată o imagine orientativă corectă prin utilizarea indicatorilor săi de prejudiciu.

4.2. *Producția, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității*

(75) Aceeași parte interesată și un utilizator au afirmat că unele constatări făcute de Comisie în regulamentul provizoriu sunt contradictorii. Astfel cum se menționează în considerentele (220) și (222) din regulamentul provizoriu, Comisia a precizat, pe de o parte, că industria din Uniune este în curs de trecere de la o producție convențională la o producție de tipuri de produs similar cu înaltă permeabilitate. Pe de altă parte, astfel cum se arată în tabelul de la considerentul (150) din regulamentul provizoriu, capacitatea de producție a crescut în cursul perioadei luate în considerare (de la 486 600 de tone la 492 650 de tone). Potrivit acestor părți interesate, este în general cunoscut faptul că punerea unui accent mai puternic pe produse mai subțiri (înaltă permeabilitate) duce automat la o reducere a capacității de producție.

(76) Comisia a respins aceste argumente. În primul rând, creșterea capacității de producție a fost, în principal, rezultatul unei creșteri a capacității de către unul dintre producătorii din Uniune pe parcursul perioadei luate în considerare. Acest producător din Uniune produce în prezent doar tipuri convenționale ale produsului în cauză. Mai mult, considerentul (222) din regulamentul provizoriu se referă în principal la viitor și nu doar la perioada luată în considerare. Această afirmație este coroborată prin trimiterea la considerentul (196) din regulamentul provizoriu, în care se afirmă că „*producătorii din Uniune vor face trecerea la o gamă de produse pentru care pierderea în miez va fi mai mică*."

(77) Având în vedere cele de mai sus, se confirmă concluziile enunțate la considerentele (150) – (154) din regulamentul provizoriu.

4.3. *Volumul vânzărilor și cota de piață*

(78) În absența oricăror alte observații, se confirmă constatările menționate la considerentele (155) – (158) din regulamentul provizoriu.

4.4. *Alți indicatori de prejudiciu*

(79) În lipsa oricăror observații privind dezvoltarea altor indicatori de prejudiciu, care să acopere perioada luată în considerare, se confirmă concluziile enunțate în considerentele (159) – (174) din regulamentul provizoriu.

4.5. *Concluzie privind prejudiciul*

(80) În conformitate cu articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază, au fost formulate concluziile de mai jos privind prejudiciul pe baza datelor verificate vizând perioada de anchetă. Pe de altă parte, colectarea și verificarea datelor ulterioare perioadei de anchetă au avut loc în cadrul analizei privind interesul Uniunii [a se vedea, de asemenea, considerentele (110) și (111)]. Tabelul de la considerentul (170) din regulamentul provizoriu a indicat rata ridicată a pierderilor și a fluxurilor negative de lichidități începând cu 2012. Se confirmă, prin urmare, concluzia de mai jos conform căreia industria Uniunii se afla într-o situație prejudiciabilă în cursul perioadei de anchetă.

(81) Chiar dacă datele posterioare perioadei de anchetă au fost luate în considerare în cazul anumitor factori de prejudiciu, în special profiturile mici realizate în perioada ianuarie – mai 2015, acest lucru nu ar afecta concluzia potrivit căreia industria din Uniune se află într-o situație prejudiciabilă.

(82) Pe baza celor prezentate mai sus și în absența oricăror altor observații, se confirmă concluziile enunțate în considerentele (175) – (179) din regulamentul provizoriu conform cărora industria din Uniune a suferit un prejudiciu important în sensul articolului 3 alineatul (5) din regulamentul de bază.

E. **LEGĂTURA DE CAUZALITATE**

5. **Efectul importurilor care au făcut obiectul unui dumping**

(83) Mai multe părți au afirmat că importurile din țările în cauză nu ar fi putut cauza prejudiciul suferit de industria din Uniune, în special ținând seama de absența unei subcotări a prețurilor. De asemenea, s-a afirmat că producătorii din Uniune au fost cei care, în multe cazuri, au inițiat și au practicat reducerile de prețuri, atât în Uniune, cât și pe alte mari piețe. Un producător-exportator japonez a adăugat că nu s-a înregistrat nicio creștere semnificativă a importurilor care fac obiectul unui dumping și că importurile nu au ca rezultat o scădere sau o suprimare semnificativă a prețurilor. Prin urmare, aceste importuri nu ar fi putut cauza prejudiciul suferit de industria din Uniune, deoarece ele nu ar fi putut exercita nicio presiune asupra prețurilor de pe piața Uniunii. În urma notificării constatărilor finale, producătorul-exportator japonez a afirmat că declarația Comisiei potrivit căreia aceste importuri au dus la scăderea semnificativă a prețurilor pe piața Uniunii nu este suficientă pentru a dovedi că importurile au cauzat scăderea prețurilor. Constatarea conform căreia a avut loc o scădere a prețurilor demonstrează doar o tendință la nivel mondial, ceea ce nu înseamnă că importurile au cauzat scăderea prețurilor pe piața Uniunii.

(84) S-a afirmat, de asemenea, că Comisia trebuie să cuantifice actualul prejudiciu cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul cauzat de alți factori cunoscuți, și că nivelul taxei nu poate fi mai mare decât ceea ce este necesar pentru a elimina prejudiciul cauzat exclusiv de importurile care fac obiectul unui dumping. Aceste observații au fost reiterate după notificarea constatărilor finale.

(85) Afirmațiile conform cărora importurile din țările în cauză nu ar fi putut să cauzeze prejudiciul suferit de industria din Uniune nu au fost coroborate de analiza factuală a anchetei. Conform celor stabilite în considerentele (137) – (164) din regulamentul provizoriu, prețul unitar mediu al importurilor care fac obiectul unui dumping a scăzut cu aproximativ 30 % în cursul perioadei luate în considerare. Ca urmare, aceste importuri au dus la scăderea semnificativă a prețurilor pe piața Uniunii, chiar și într-o măsură semnificativă, obligând producătorii din Uniune să își reducă prețurile de vânzare mult sub costuri pentru a le alinia la nivelurile prețurilor importurilor provenind din țările în cauză. Mai mult, se observă o coincidență clar stabilită între, pe de o parte, nivelul importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri în continuă scădere și, pe de altă parte, scăderea volumelor de vânzări suferită de industria din Uniune, precum și scăderea prețurilor, care au antrenat o situație deficitară, astfel cum se prevede în considerentele (181) – (183) din regulamentul provizoriu.

(86) Afirmația conform căreia scăderea prețurilor demonstrează doar o tendință la nivel mondial este respinsă din următoarele motive: În primul rând, nu există un preț de piață la nivel mondial pentru produsul în cauză, cum este cazul pentru anumite produse de bază. În al doilea rând, constatările privind dumpingul au scos la iveală existența a diferite marje de dumping, ceea ce demonstrează că nivelurile prețurilor sunt diferite pe piețe diferite. În al treilea rând, ancheta a arătat că nivelurile prețurilor și creșterile estimate ale prețurilor în diferite regiuni ale lumii (pentru 2014 și până în primul trimestru al anului 2015) nu evoluează în același ritm. În al patrulea rând, chiar dacă există indicii conform cărora s-ar fi înregistrat o scădere a prețurilor în mai multe regiuni ale lumii în cursul perioadei de anchetă, o astfel de scădere variază de la o regiune la alta, astfel încât prețurile practicate pe piața Uniunii în special, care este o piață deschisă, astfel cum se indică în considerentul (85) de mai jos, au scăzut brusc.

(87) Chiar și în absența subcotării prețurilor, care a fost recunoscută în regulamentul provizoriu, producătorii din Uniune nu au putut să își stabilească prețurile peste propriile costuri, fapt care a condus la pierderi mari în cursul perioadei luate în considerare. Absența subcotării prețurilor, care reprezintă doar unul dintre factorii ce trebuie analizați în analiza privind prejudiciul, nu înseamnă că importurile care au făcut obiectul unui dumping nu ar fi putut cauza prejudiciul. Prețurile practicate de industria din Uniune au fost rezultatul unei importante scăderi a prețurilor exercitate de importurile la prețuri mici care au făcut obiectul unui dumping. În lipsa unei astfel de presiuni puternice asupra prețurilor, industria din Uniune nu ar fi avut niciun motiv să scadă prețurile la un nivel atât de jos. Producătorii din Uniune nu au avut altă opțiune decât să vândă sub costuri pentru a-și apăra cota de

piață și pentru a susține un nivel de producție rentabil, dată fiind presiunea severă exercitată asupra prețurilor de vânzare de importurile care fac obiectul unui dumping. Prin urmare, aceste argumente au fost respinse. În plus, în ceea ce privește argumentul potrivit căruia Comisia trebuie să cuantifice actualul prejudiciu cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul cauzat de alți factori cunoscuți, Comisia a considerat că, astfel cum s-a stabilit deja în considerentul (201) din regulamentul provizoriu, nu s-a constatat că toți ceilalți factori, chiar dacă se ia în considerare efectul lor conjugat, ar fi de natură să rupă legătura de cauzalitate dintre prejudiciu și importurile care fac obiectul unui dumping.

(88) În ceea ce privește prețurile și stabilirea prețurilor în cursul perioadei luate în considerare, un producător-exportator chinez a afirmat că industria din Uniune a inițiat scăderi ale prețurilor la începutul perioadei luate în considerare. Un utilizator a afirmat, de asemenea, că o intensă concurență privind prețurile a fost mai degrabă efectul direct al tentativei producătorilor din Uniune și a producătorilor-exportatori de a menține și de a crește volumele în fața unei cereri în scădere.

(89) Astfel cum este prevăzut în considerentul (158) din regulamentul provizoriu, aceste argumente sunt respinse. În primul rând, nu există nicio dovadă conform căreia industria din Uniune a inițiat aceste scăderi de prețuri. În al doilea rând, este greu de imaginat din punct de vedere economic ca industria din Uniune să înceapă să vândă produse cu înregistrarea de mari pierderi fără a fi forțată să facă acest lucru. În fine, se reamintește faptul că există o clară coincidență temporală între nivelul importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri în continuă scădere și pierderile de volume de vânzări, precum și scăderea prețurilor înregistrate în industria din Uniune, care au dus la pierderi mai mari pentru producătorii din Uniune.

(90) Mai mult, exportatorul-producător chinez a afirmat că este greu de înțeles motivul pentru care prețurile mai mari practicate de producătorii-exportatori pot cauza scăderea prețurilor. Un producător japonez a afirmat că Comisia nu a demonstrat existența unei legături între scăderea prețurilor din Uniune și importurile de produs în cauză originar din țările avute în vedere. Un utilizator a contestat valabilitatea principalelor argumente ale Comisiei, întrucât ele nu au ținut cont de absența unei subcotări a prețurilor. În același context, un utilizator a făcut observația conform căreia capacitatea unui producător de a susține un război al prețurilor pe termen lung depinde de o serie de factori, cum ar fi eficiența, costurile de producție și calitatea produsului, la care sa adaugă dimensiunea, rezistența și strategia grupului căruia producătorii îi aparțin.

(91) Argumentele părților interesate sunt respinse din următoarele motive: Pe lângă observațiile formulate în considerentul (87), strategiile agresive privind prețurile, în special pe piața Uniunii, pot fi practicate mai mult timp de către producătorii-exportatori decât de către producătorii din Uniune din următorul motiv: cota de piață a producătorilor-exportatori pe piața lor internă este mult mai mare decât cota de piață a producătorilor din Uniune în Uniune. Piața Uniunii este, de asemenea, o piață deschisă, în timp piețele interne ale producătorilor-exportatori din țările în cauză pot fi cu greu accesate de alți concurenți, inclusiv de producători din Uniune. Ca urmare a supracapacității de pe piața mondială determinate de expansiunea economică din perioada 2003 – 2010, strategia agresivă de stabilire a prețurilor practicată de producătorii din Uniune și de producătorii-exportatori concurenți a început în cursul perioadei luate în considerare. În acest context, Comisia a observat că toți producătorii-exportatori, cu excepția unuia, au raportat o capacitate de producție mai mare decât producția reală din cursul perioadei de anchetă. În fine, în ceea ce privește corelarea dintre scăderea prețurilor în Uniune și importurile de produs în cauză, se observă o corelare directă cu scăderea prețurilor, deși la niveluri diferite în cazul volumelor.

(92) Având în vedere toate motivele de mai sus, Comisia a considerat că, astfel cum s-a stabilit deja în considerentul (145) din regulamentul provizoriu, prejudiciul este ilustrat îndeosebi de constrângerile cu care s-au confruntat producătorii din Uniune din cauza presiunii exercitate asupra prețurilor lor de vânzare. Această presiune i-a forțat să vândă sub costuri pentru a-și apăra cota de piață de pe piața Uniunii, ceea ce le-a permis să mențină un nivel de producție sustenabil.

(93) În lipsa oricăror alte observații privind efectele importurilor care au făcut obiectul unui dumping, se confirmă concluziile enunțate în considerentele (181) – (183) din regulamentul provizoriu.

6. **Efectul altor factori**

6.1. *Criza economică*

(94) Una din părțile interesate a afirmat că, în pofida concluziilor la care s-a ajuns în considerentul (185) din regulamentul provizoriu, industria din Uniune a fost neperformantă în cursul perioadei luate în considerare, în special prin scăderea cererii pentru tipurile convenționale de produs în cauză pe piața Uniunii. O altă parte interesată a afirmat că scăderea consumului din Uniune cu aproximativ 11 % reprezintă motivul principal pentru care industria din Uniune nu a suferit un prejudiciu important în urma importurilor producătorilor-exportatori. Această parte interesată argumentează că tendința schemei de performanță a industriei din Uniune în ceea ce privește volumul vânzărilor urmează exact aceeași cale ca scăderea consumului din Uniune și, prin urmare, reprezintă cel mai important element pentru prejudiciul suferit de industria din Uniune.

(95) Astfel cum s-a stabilit în considerentele (121) și (156) din regulamentul provizoriu, a existat, într-adevăr, o evoluție similară a consumului din Uniune și a performanței industriei din Uniune în ceea ce privește volumul de vânzări, chiar dacă scăderea volumului vânzărilor industriei din Uniune a depășit cu puțin scăderea consumului. Cu toate acestea, astfel cum s-a menționat anterior, factorul esențial pentru determinarea prejudiciului este că producătorii din Uniune au fost nevoiți să vândă la un preț inferior costurilor. Afirmațiile părții interesate în această privință ar trebui, prin urmare, respinse. Mai mult, Comisia susține că criza economică a determinat o reducere a cererii în Uniune, astfel cum s-a stabilit în considerentul (184) din regulamentul provizoriu, dar că nu ea nu reprezintă cauza principală a prejudiciului. În această privință, în timp ce consumul din Uniune a scăzut între 2011 și 2012, consumul a fost în 2012 aproximativ identic cu cel din 2010. Cu toate acestea, în 2010, industria din Uniune a înregistrat un profit de 14 %, în timp ce, în 2012, aceasta a înregistrat o pierdere de aproximativ 10 %. Prin urmare, chiar dacă criza economică a contribuit la prejudiciu, nu s-a putut concluziona că aceasta ar rupe legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria din Uniune.

(96) Prin urmare, se confirmă concluziile la care s-a ajuns în considerentele (184) și (185) din regulamentul provizoriu.

6.2. *Producătorii din Uniune nu sunt suficient de competitivi*

(97) Producătorul-exportator chinez a afirmat că există mulți alți factori decât importurile care fac obiectul unui dumping care explică provocările cu care se confruntă producătorii din Uniune, cum ar fi prețuri mari ale materiilor prime, comercializarea cotelor de emisii de CO_2 și, probabil cel mai important, incertitudinile economice și scăderea drastică a nivelurilor de consum, în special în sudul Europei.

(98) Producătorii din Uniune ar putea fi dezavantajați în raport cu anumiți producători-exportatori precum Rusia, China și SUA, în cazul în care s-ar face comparație între mulți alți factori (de exemplu, costul ridicat al materiilor prime).

(99) Cu toate acestea, aceste argumente nu oferă o explicație suficientă a motivelor pentru care industria din Uniune a fost totuși în măsură să realizeze profituri de aproximativ 14 % în 2010 și în anii anteriori, având în vedere că acest dezavantaj comparativ potențial în ceea ce privește costurile a existat și în 2010 și în anii anteriori.

(100) Prin urmare, se respinge acest argument.

6.3. *Importurile din țări terțe*

(101) În lipsa oricăror observații privind importurile din țări terțe, se confirmă concluziile enunțate în considerentele (189) și (190) din regulamentul provizoriu.

6.4. *Rezultatele vânzărilor la export ale industriei din Uniune*

(102) Doi producători-exportatori au afirmat că datele referitoare la exporturile producătorilor din Uniune constituie dovada politicii lor agresive de stabilire a prețurilor, deoarece aceste prețuri sunt cu mult sub media ponderată a prețurilor de vânzare practicate de industria din Uniune pe piața Uniunii și chiar sub prețul de cost. Un alt producător-exportator a afirmat că Comisia ar trebui să disocieze și să distingă în mod adecvat efectele prejudiciabile ale crizei economice și ale rezultatelor slabe la export ale vânzărilor industriei din Uniune. Un alt utilizator a afirmat că respectiva concluzie a Comisiei, conform căreia performanța la export a fost menținută la un nivel ridicat și că ea nu a reprezentat un factor determinant în ceea ce privește prejudiciul suferit de industria din Uniune, nu este susținută de date, deoarece vânzările la export au scăzut cu 22,7 %, în timp ce vânzările pe piața internă au scăzut cu 11 % în cursul perioadei luate în considerare.

(103) Aceste afirmații sunt respinse din motivele enumerate mai jos. Prețul de vânzare unitar la export practicat de producătorii din Uniune față de cel de pe piața Uniunii ar trebui să fie privit în lumina faptului că el include o mare parte a GOES de calități inferioare care sunt exportate și vândute în principal la prețuri mai mici. Mai mult, s-a recunoscut deja, la considerentul (193) din regulamentul provizoriu, că performanța la export a contribuit la prejudiciu, dar că ea nu a afectat legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul suferit de industria din Uniune.

(104) În lipsa oricăror observații privind efectele performanței la export a industriei din Uniune, se confirmă concluziile la care s-a ajuns în considerentele (191) – (193).

6.5. *Supracapacitatea industriei din Uniune*

(105) O altă parte interesată a menționat că industria din Uniune suferă de o supracapacitate masivă și că diminuarea volumului producției de către producătorii din Uniune se datorează în principal scăderii nivelurilor de consum în Uniune și reducerii drastice a volumelor la export ale producătorilor din Uniune, în special între 2012 și 2013.

(106) Această cerere a fost respinsă, întrucât pretinsa supracapacitate este mai degrabă o consecință a importurilor care fac obiectul unui dumping decât o cauză a prejudiciului suferit de industria din Uniune, astfel cum se prevede în considerentele (194) – (197) din regulamentul provizoriu.

(107) În absența oricăror alte observații privind aspectele menționate mai sus, se confirmă concluziile la care s-a ajuns în considerentele (194) – (197) din regulamentul provizoriu.

6.6. *Importurile din Rusia sunt de tip convențional*

(108) În absența oricăror alte observații privind aspectele menționate mai sus, se confirmă concluziile la care s-a ajuns în considerentele (198) și (199) din regulamentul provizoriu.

7. **Concluzie privind legătura de cauzalitate**

(109) În lipsa oricăror alte observații privind cauzalitatea, se confirmă concluziile la care s-a ajuns în considerentele (200) – (202) din regulamentul provizoriu.

F. **INTERESUL UNIUNII**

1. **Observații preliminare**

(110) În conformitate cu articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază, informațiile privind etapa ulterioară perioadei de anchetă nu ar trebui luate în considerare în mod normal. Cu toate acestea, în contextul stabilirii dacă există un interes al Uniunii în conformitate cu articolul 21 alineatul (1) din regulamentul de bază, informațiile referitoare la o perioadă ulterioară perioadei de anchetă pot fi luate în considerare în aceste scopuri ([1]).

(111) Au fost primite observații privind necesitatea de a lua în considerare evoluții importante din perioada ulterioară perioadei de anchetă (post-PA) atât de la utilizatori, cât și de la producători-exportatori. Majoritatea observațiilor și a afirmațiilor primite după instituirea de măsuri provizorii s-au referit la următoarele evoluții care au avut loc ulterior perioadei de anchetă. Tipurile de produs în cauză cu înaltă permeabilitate sunt din ce în ce mai rare pe piața Uniunii, în special ținând seama de intrarea în vigoare a etapei 1 a Regulamentului privind proiectarea ecologică [astfel cum s-a menționat deja în considerentul (233) din regulamentul provizoriu], dar și pentru că producătorii din Uniune nu ar fi în măsură să aprovizioneze piața cu aceste tipuri de produse cu înaltă permeabilitate la calitatea cerută. Mai mult, prețul produsului în cauză și al produsului similar au crescut semnificativ ulterior perioadei de anchetă. Părțile au afirmat, de asemenea, că impactul măsurilor provizorii asupra industriei transformatoarelor a fost subestimat de Comisie, în special prin reducerea importanței părții din produsul în cauză în costul total de producție al utilizatorilor. În fine, s-a afirmat că producătorii din Uniune s-au întors la profitabilitate, astfel încât nu ar mai avea nevoie de protecție în prezent.

(112) Dacă sunt confirmate, aceste presupuse evoluții ulterioare perioadei de anchetă, în special, combinația dintre o modificare a cadrului juridic, creșterea drastică a prețurilor și o penurie pe piață de anumite tipuri de produse, sunt, având în vedere circumstanțele specifice cazului, relevante pentru evaluarea interesului Uniunii în instituirea de măsuri adecvate. Prin urmare, Comisia a decis, în mod excepțional, să investigheze în continuare aceste evoluții ulterioare perioadei de anchetă în perioada cuprinsă între iulie 2014 și mai 2015. Astfel cum este prevăzut în considerentul (5) de mai sus și având în vedere afirmațiile făcute în considerentele (27), (224) și (239) din regulamentul provizoriu, au fost colectate informații suplimentare cu privire la evoluțiile post-PA și un număr de utilizatori și producători din Uniune au făcut obiectul unor vizite la sediu ca urmare a instituirii măsurilor provizorii.

([1]) Hotărârea Tribunalului din 25 octombrie 2011 în cauza nr. T-192/08. Transnational Company „Kazchrome" AO, punctul 221.

2. **Interesul industriei din Uniune**

(113) Câteva părți interesate au afirmat că instituirea de măsuri nu a fost necesară, deoarece profitabilitatea industriei din Uniune a atins niveluri crescute ulterior perioadei de anchetă datorită creșterii semnificative a prețurilor, precum și autoreglementării pieței. Prin urmare, se pare că industria din Uniune nu mai suferă niciun prejudiciu ulterior perioadei de anchetă.

(114) Astfel cum se menționează la considerentul (5) de mai sus, au fost efectuate opt verificări suplimentare la fața locului astfel încât să se verifice aceste afirmații. Aceste verificări au evidențiat faptul că profitabilitatea fiecărui producător din Uniune variază, dar că, în medie, producătorii din Uniune au înregistrat pierderi în valoare de – 16,6 % în perioada iulie – decembrie 2014 și că au făcut un profit de 1,1 % în perioada ianuarie – mai 2015. Prin urmare, s-a concluzionat că, ulterior perioadei de anchetă, recuperarea industriei din Uniune a fost una modestă. Aceste procentaje reprezintă media ponderată a cifrelor referitoare la profitabilitatea de dinainte de impozitare pentru toți producătorii din Uniune, astfel cum este indicat în declarațiile lor de venit respective pentru perioada ianuarie – mai 2015, exprimată ca procent din vânzările lor în Uniune către clienți neafiliați.

(115) În urma notificării constatărilor finale, o asociație de utilizatori a afirmat că producătorii din Uniune nu se mai confruntă cu niciun prejudiciu, având în vedere că funcționează în regim plin și întâmpină dificultăți în a face față cererii. Un utilizator a făcut o observație similară, și anume că, datorită creșterii prețurilor, se așteaptă la marje de profit mai mari de 5 % deja în primăvara anului 2015.

(116) Cu toate acestea, în conformitate cu articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază, concluziile privind prejudiciul au fost formulate pe baza datelor verificate vizând perioada de anchetă. Pe de altă parte, colectarea și verificarea datelor ulterioare perioadei de anchetă au avut loc în cadrul analizei privind interesul Uniunii. Tabelul de la considerentul (170) din regulamentul provizoriu a indicat rata ridicată a pierderilor și a fluxurilor negative de lichidități începând cu 2012.

Chiar luând în considerare datele ulterioare perioadei de anchetă, industria din Uniune se află în continuare într-o situație prejudiciabilă: profiturile scăzute din perioada ianuarie – mai 2015 nu pot compensa cei patru ani consecutivi de pierderi la vârf. Mai mult, analiza prejudiciului se bazează pe numeroși factori, unul dintre aceștia fiind profitabilitatea.

(117) Se confirmă, prin urmare, concluzia conform căreia industria din Uniune se afla într-o situație prejudiciabilă în cursul perioadei de anchetă. În absența oricăror alte observații privind interesul industriei din Uniune, se poate concluziona că instituirea de taxe antidumping ar fi în interesul industriei din Uniune, deoarece acest lucru ar permite industriei din Uniune să își revină în urma efectelor practicilor de dumping prejudiciabile constatate.

3. **Interesul importatorilor neafiliați**

(118) În absența unor observații referitoare la interesul importatorilor și al operatorilor comerciali neafiliați, se confirmă considerentele (208) – (212) din regulamentul provizoriu.

4. **Interesul utilizatorilor**

4.1. *Introducere*

(119) După cum se descrie în detaliu în considerentele (5) și (6), au fost colectate de la utilizatori informații suplimentare privind evoluțiile ulterioare perioadei de anchetă și au fost întreprinse vizite la sediul a cinci utilizatori majori, care au pus la dispoziție numeroase informații după instituirea măsurilor provizorii.

(120) O parte interesată a afirmat că aceasta reprezintă o parte foarte importantă a industriei transformatoarelor din Uniune, constând din întreprinderi mici, mijlocii și mari care produc în majoritatea statelor membre ale Uniunii. Această parte interesată a susținut că există multe întreprinderi mici și mijlocii care vor fi grav afectate de măsuri. În acest context, asociația care reprezintă întreprinderile italiene din domeniul producției de transformatoare a afirmat că 60 % din totalul cifrei de afaceri din Italia este realizată de întreprinderi mici și mijlocii din domeniul transformatoarelor.

(121) Afirmația conform căreia numeroase întreprinderi mici și mijlocii (IMM-uri) din domeniul transformatoarelor vor fi cel mai grav afectate de măsuri nu a putut fi evaluată în mod sistematic din cauza lipsei de probe. Cu toate acestea, afirmația pare plauzibilă având în vedere informațiile colectate de la cinci utilizatori verificați, dintre care unul este un IMM.

4.2. *Penurii în ceea ce privește oferta și diferențele de calitate*

(122) Ca urmare a instituirii măsurilor provizorii, mai mulți utilizatori au afirmat că disponibilitatea în Uniune a tipurilor de produs cu înaltă permeabilitate este limitată și că situația s-a înrăutățit ulterior perioadei de anchetă. Ei au afirmat că această disponibilitate limitată se datorează unui dezechilibru crescând între ofertă și cererea din ce în ce mai mare din partea utilizatorilor pentru aceste anumite tipuri de produs în cauză. În acest context, aceștia au afirmat, de asemenea, că industria din Uniune nu are o capacitate suficientă pentru a satisface cererea crescândă de pe piața Uniunii și că nu sunt disponibile alte surse alternative, în afară de producători-exportatori. În plus, aceștia au susținut că, în pofida deciziei strategice a producătorilor din Uniune de a începe să fabrice proporțional mai multe tipuri convenționale de produs în cauză cu înaltă permeabilitate, o astfel de trecere va avea nevoie de timp, având în vedere necesitatea de a aduna și de a aprofunda cunoștințele tehnice necesare. Totodată, unii utilizatori au afirmat că orice măsuri antidumping adoptate împotriva importurilor din țările vizate ar avea un impact negativ și mai mare asupra disponibilității în Uniune de tipuri de produs cu înaltă permeabilitate, din cauza diferențelor în ceea ce privește capacitatea de producție și capacitatea tehnică de vârf a producătorilor din Uniune. În acest context, industria din Uniune a afirmat că nu există nicio cerință legală care să îi impună să satisfacă cererea la nivelul întregii Uniuni în legătură cu aceste produse.

(123) Datele referitoare la perioada ulterioară perioadei de anchetă au demonstrat că producătorii din Uniune nu au fost în măsură, până în prezent, să satisfacă cererea totală de toate tipurile de GOES cu înaltă permeabilitate, în special de tipuri de produse cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg sau mai puțin. Mai mult, s-au constatat întârzieri în ceea ce privește producția și livrările în cazul acestor tipuri de produse, în pofida termenilor de livrare conveniți, în special ulterior perioadei de anchetă. Un producător-exportator coreean, care în timpul perioadei de anchetă importa în principal tipuri de produs în cauză cu înaltă permeabilitate, și-a încetat exporturile către Uniune ulterior perioadei de anchetă. Nu se cunosc motivele acestei măsuri. În al patrulea rând, se preconizează că cererea de tipuri de produs în cauză de vârf cu înaltă permeabilitate va continua să crească ca urmare a punerii în aplicare a primei etape a Regulamentului privind proiectarea ecologică, care a intrat în vigoare în iulie 2015, astfel cum se prevede începând cu considerentul (140).

(124) În ceea ce privește expertiza tehnică și aspectele legate de calitate, mai mulți utilizatori au afirmat că, chiar și în cazurile în care industria din Uniune produce GOES cu o pierdere în miez maximă garantată necesară, produsul cu o pierdere în miez similară, achiziționat de la producătorii-exportatori, este, în general, de o calitate mai bună în ceea ce privește pierderile maxime în miez și performanța în ceea ce privește zgomotul.

(125) Dovezile prezentate de utilizatori, referitoare la perioada ulterioară perioadei de anchetă, au evidențiat o serie de probleme de calitate pe care le-au întâmpinat, în principal, în relația lor cu producătorii din Uniune. Utilizatorii respectivi au adus în sprijinul afirmațiilor lor o serie de dovezi bazate pe statistici interne și verificări tehnice.

(126) În urma notificării constatărilor finale, un utilizator a afirmat că penuria de tipuri de produs în cauză cu înaltă permeabilitate este direct determinată de lipsa investițiilor făcute de producătorii din Uniune. Acest utilizator a afirmat că întrebarea dacă industria UE producătoare de GOES ar dori sau nu să investească în producția de GOES de calitate superioară este una speculativă. Un alt utilizator a afirmat că este puțin probabil că producătorii din UE ar putea acum să atingă calitatea și capacitatea necesare pentru a servi nevoilor utilizatorilor UE pe termen scurt și mediu.

(127) În urma notificării constatărilor finale, un utilizator a afirmat că problema penuriei – contrar procedurii în cauză – a reprezentat unul dintre motivele imperative pentru a nu introduce măsuri în cadrul evaluării interesului Uniunii în cazul fibrelor discontinue din poliester, dat fiind că industria din Uniune nu s-a aflat în poziția de a face eforturile necesare pentru a satisface cererea la nivelul Uniunii ([1]).

(128) Cazul fibrelor discontinue din poliester și cazul de față nu pot fi comparate din două motive. Spre deosebire de prezenta procedură, plângerea a fost retrasă în cazul fibrelor discontinue din poliester. În consecință, examinarea criteriului interesului Uniunii a fost diferită. În cazul în care plângerea este retrasă, articolul 9 alineatul (1) prevede că procedura poate fi încheiată, cu excepția cazului în care încheierea nu ar fi în interesul Uniunii. În cazul de față, se aplică articolul 21 alineatul (1), care prevede faptul că măsurile […] nu pot fi aplicate dacă autoritățile, pe baza tuturor informațiilor furnizate, pot concluziona *în mod clar* că nu este în interesul Uniunii să aplice astfel de măsuri.

([1]) JO L 160, 19.6.2007, p. 32, considerentul (20).

(129) O altă diferență față de cazul fibrelor discontinue din poliester a constat în faptul că, în acest din urmă caz, producătorii din Uniune transformau produsul în cauză ([1]) în alte produse (altele decât produsul în cauză). În cazul de față, dimpotrivă, producătorii din Uniune încearcă să recupereze decalajul prin producerea din ce în ce mai mult a tipurilor cu înaltă permeabilitate.

(130) Comisia nu poate prevedea dacă producătorii din UE vor putea atinge calitatea și capacitatea pentru a răspunde necesităților utilizatorilor UE în viitorul apropiat, în special în ceea ce privește disponibilitatea anumitor tipuri de GOES cu înaltă permeabilitate. Însă promovarea unei politici industriale nu este obiectivul unei anchete antidumping; ea vizează doar revenirea la condiții de concurență echitabilă între Uniune și producătorii-exportatori.

(131) Cu toate acestea, verificarea a arătat că producătorii din Uniune au investit în producția de tipuri de produs în cauză cu înaltă permeabilitate, chiar dacă acest lucru a reprezentat o provocare ca urmare a situației economice dificile în care s-au aflat producătorii din Uniune pe parcursul întregii perioade luate în considerare. Un producător a prezentat dovezi cu privire la punerea în aplicare, în august 2015, a unei noi linii de producție de GOES de vârf.

(132) Având în vedere cele de mai sus, se concluzionează că disponibilitatea tipurilor de produse cu înaltă permeabilitate în Uniune a fost limitată în cursul perioadei de anchetă și că situația s-a înrăutățit ulterior perioadei de anchetă, în principal având în vedere cererea tot mai mare ca urmare a intrării în vigoare a primei etape a Regulamentului privind proiectarea ecologică.

4.3. *Creșterea prețurilor*

(133) Un producător-exportator a afirmat că prețurile produsului în cauză ulterior perioadei de anchetă au crescut cu aproximativ 50-70 % față de prețurile medii de vânzare ale produsului în cauză în cursul perioadei luate în considerare. Un alt producător-exportator a afirmat că prețurile au crescut între martie 2014 și martie 2015 cu aproximativ 30 %, pe baza indicilor publici. Comentarii similare au fost primite de la mai mulți utilizatori. De exemplu, un utilizator a susținut că prețurile au crescut cu aproximativ 8 % și cu 25 % atunci când se compară prețurile pentru a doua jumătate a anului 2014 și prima jumătate a anului 2015 cu prețurile practicate în cursul perioadei luate în considerare. Un alt utilizator a susținut, de exemplu, că prețurile pentru luna aprilie 2015 au crescut cu peste 45 % pentru tipurile de produs în cauză cu înaltă permeabilitate și cu peste 25 % pentru tipurile convenționale, comparativ cu iunie 2014. De asemenea, acest utilizator a afirmat că această tendință a prețurilor este sustenabilă și că ea va continua pe termen scurt, mediu și lung. Mai mulți utilizatori au afirmat, de asemenea, că toate aceste creșteri de prețuri ar conduce în cele din urmă la închiderea de fabrici, la pierderea de locuri de muncă în cadrul Uniunii și la relocalizarea anumitor operațiuni în afara Uniunii.

(134) Pe de altă parte, una dintre părțile interesate, deși recunoaște că prețurile au crescut ulterior perioadei de anchetă, a afirmat că aceste creșteri de prețuri ulterioare perioadei de anchetă nu se ridicau încă la nivelul prețurilor din 2010 și 2011.

(135) Ancheta a demonstrat că au avut totuși loc creșteri de prețuri ulterior perioadei de anchetă. În primul rând, pe baza datelor obținute de la producători din Uniune, în medie, creșterile de prețuri pentru produsul similar s-au ridicat la 3 % pentru perioada iulie – decembrie 2014 și 14 % pentru perioada ianuarie – mai 2015, în comparație cu prețurile medii reale în cursul perioadei de anchetă. Mai mult, pe baza datelor disponibile furnizate de utilizatorii cooperanți, s-au observat, în perioada ulterioară perioadei de anchetă și până în luna mai 2015, creșteri de prețuri pentru produsul în cauză de aproximativ 30 %, chiar mai mari în cazul unor tipuri de produse.

(136) S-a constatat că prețurile au început să crească în cea de-a doua jumătate a anului 2014 și că ele au continuat să crească și mai mult în prima jumătate a anului 2015. S-au observat astfel de creșteri de prețuri atât pentru tipurile de produs în cauză cu înaltă permeabilitate cât și pentru tipurile de produs în cauză și de produs similar convenționale. Mai mult, pe baza unor controale la fața locului vizând anumite contracte încheiate între utilizatori și producători pentru a doua jumătate a anului 2015, se așteaptă ca prețurile pentru aceste comenzi să se situeze cu între 22 % și 53,5 % peste cele din cursul perioadei de anchetă.

(137) Având în vedere cele de mai sus, se concluzionează că s-au observat creșteri ale prețurilor în perioada ulterioară perioadei de anchetă (până în mai 2015), atât în ceea ce privește tipurile de produs în cauză cu înaltă permeabilitate, cât și tipurile de produs în cauză și de produs similar convenționale. În plus, după cum s-a explicat în considerentul (133) de mai sus, se așteaptă ca prețurile să crească în continuare în a doua jumătate a anului 2015.

4.4. *Competitivitatea utilizatorilor din Uniune*

(138) Astfel cum se prevede în considerentul (228) din regulamentul provizoriu, GOES utilizate ca materiale de intrare reprezintă aproximativ între 6 % și 13 % din costul total al fabricării unui transformator, pe baza datelor și a nivelurilor prețurilor din perioada de anchetă. Un producător-exportator și câțiva utilizatori au contestat aceste procentaje, afirmând că ele par să fie puternic subestimate, chiar și pentru perioada de anchetă, când prețurile

([1]) JO L 160, 19.6.2007, p. 31, considerentul (15).

GOES erau mult mai mici decât în perioada ulterioară perioadei de anchetă. În plus, toți utilizatorii au susținut că prețurile au început să crească semnificativ după încheierea perioadei de anchetă. Procentajul de 6 – 13 % s-a bazat pe datele furnizate de utilizatorii cooperanți, care au fost ulterior verificate și, prin urmare, menționate în mod corect în regulamentul provizoriu. Cu toate acestea, Comisia recunoaște că, deși procentajul exact al costurilor pentru GOES depinde de tipul de transformator, creșterea prețului pentru GOES ulterior perioadei de anchetă duce, în mod logic, la o creștere a costurilor de fabricare a unui transformator, fapt care va afecta poziția competitivă a producătorilor de transformatoare din Uniune. Însă, producătorii de transformatoare din afara Uniunii sunt, de asemenea, afectați în ceea ce privește competitivitatea lor din cauza aceleiași tendințe de creștere a prețurilor începând cu a doua jumătate a anului 2014 pentru GOES pe piețe cum ar fi RPC, India și America de Nord, astfel cum este cazul pe piața Uniunii.

4.5. *Concluzie cu privire la interesul utilizatorilor*

(139) Comisia acceptă afirmațiile conform cărora instituirea de măsuri ar duce la o nouă creștere a prețurilor la GOES, în detrimentul utilizatorilor. Ea a concluzionat, de asemenea, că competitivitatea industriei utilizatorilor ar fi afectată și mai negativ în cazul în care ar fi impuse măsuri sub forma unei taxe *ad valorem*, având în vedere creșterile semnificative ale prețurilor care au avut loc ulterior perioadei de anchetă.

4.6. *Alți factori*

(140) Astfel cum se prevede în considerentul (233) din regulamentul provizoriu, prima etapă din Regulamentul privind proiectarea ecologică a devenit aplicabilă începând cu 1 iulie 2015 și se referă la noile cerințe în materie de proiectare ecologică în ceea ce privește transformatoarele de putere mică, medie și mare, menite să le sporească eficiența energetică.

(141) În urma notificării constatărilor provizorii, mai mulți utilizatori au prezentat observațiile următoare. În primul rând, punerea în aplicare a primei etape a Regulamentului privind proiectarea ecologică duce la o creștere a cererii de tipuri de GOES cu înaltă permeabilitate în cadrul Uniunii, în special de tipuri de GOES cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg și mai mică. În al doilea rând, tendința de a achiziționa tipuri de produse în cauză cu înaltă permeabilitate cu cele mai mici pierderi în miez este cel mai probabil ireversibilă, dat fiind că etapa a doua (caracterizată de cerințe și mai stricte începând cu 2021) va stimula o cerere suplimentară de tipuri cu înaltă permeabilitate. În al treilea rând, alte țări din întreaga lume (cum ar fi RPC, India etc.) sunt în curs de a pune în aplicare o serie de cerințe în materie de eficiență energetică similare, ducând la o cerere mare de tipuri de GOES cu înaltă permeabilitate la nivel global. În al patrulea rând, chiar dacă este adevărat că cerințele din prima etapă pot, într-o anumită măsură, să fie îndeplinite prin utilizarea de tipuri de GEOS convenționale, acest lucru ar antrena costuri suplimentare în detrimentul utilizatorilor, având în vedere că trebuie să se proiecteze un transformator diferit, mai voluminos, care necesită mai multe elemente de intrare în materie de inginerie, de forță de muncă și de materiale. În unele cazuri, specificațiile produsului pentru un transformator dat nu ar permite în niciun caz utilizarea de tipuri de GOES convenționale.

(142) Comisia a considerat că, cel mai probabil, această cerere crescândă, nu numai în cadrul Uniunii, ci și la nivel mondial, va avea un impact negativ suplimentar asupra disponibilității de tipuri de produse cu înaltă permeabilitate, în special de produse cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg și mai mică, ceea ce ar conduce, cel mai probabil, la alte creșteri de preț. Prin urmare, este în interesul public al Uniunii Europene, după cum se reflectă în standardele juridice cu efect obligatoriu la care se supun produsele, să asigure o aprovizionare suficientă cu tipuri cu înaltă permeabilitate în vederea producerii și a comercializării de transformatoare în Uniune, indiferent de originea lor.

(143) Având în vedere cele de mai sus, se concluzionează că măsurile antidumping ar duce la o creștere suplimentară substanțială a prețurilor la import, pe lângă cele constatate deja în perioada ulterioară perioadei de anchetă.

5. **Concluzie privind interesul Uniunii**

(144) Se concluzionează că măsurile definitive ar permite producătorilor din Uniune să revină la nivelurile de profit sustenabile. În absența unor astfel de măsuri, nu ar exista siguranța că industria din Uniune este capabilă să facă investițiile necesare pentru a-și dezvolta și mai mult tipurile de produs similar cu înaltă permeabilitate, care sunt solicitate de utilizatori și care sunt cu adevărat necesare pentru a putea fabrica transformatoare care să respecte dispozițiile în materie de proiectare ecologică.

(145) În ceea ce privește interesul utilizatorilor, instituirea de măsuri la nivelul propus ar putea avea un efect negativ asupra prețurilor transformatoarelor și asupra ocupării forței de muncă în industria utilizatorilor, dar acest efect poate, în condiții de piață, astfel cum s-a observat în cursul perioadei de anchetă, să nu fie considerat ca fiind disproporționat.

(146) Prin urmare, pe baza unei aprecieri a tuturor diverselor interese, se concluzionează că nu există motive imperioase împotriva instituirii de taxe antidumping definitive împotriva importurilor de produs în cauză originar din cele cinci țări respective.

(147) În urma notificării constatărilor finale, mai multe părți interesate au subliniat faptul că Comisia a pus accentul mai ales pe creșterea sensibilă și constantă a prețurilor tuturor tipurilor de produs ulterior perioadei de anchetă și pe faptul că producătorii din Uniune au revenit la o profitabilitate de 1,1 % în perioada ianuarie – mai 2015. Prin urmare, s-a afirmat că instituirea de taxe este împotriva interesului Uniunii. Un alt utilizator a afirmat că, având în vedere creșterea prețurilor, mari părți ale producției de transformatoare din UE suferă pierderi, în special IMM-urile, în timp ce industria UE producătoare de GOES înregistrează profituri confortabile.

(148) În ceea ce privește profitabilitatea înregistrată de producătorii din Uniune, Comisia face trimitere la considerentul (116). Astfel cum s-a explicat în detaliu în considerentele (149) și (169) de mai jos, creșterea semnificativă a prețurilor a determinat Comisia, printre altele, să modifice forma măsurilor, pentru a asigura un echilibru între interesele tuturor părților. De asemenea, astfel cum s-a menționat mai sus, Comisia reamintește că prejudiciul este evaluat pe baza unor date verificate din perioada de anchetă, în timp ce datele ulterioare perioadei de anchetă au fost utilizate doar în cadrul analizei privind interesul Uniunii.

(149) În vederea evoluțiilor ulterioare perioadei de anchetă și pentru a limita orice eventual impact grav asupra utilizatorilor care sunt foarte dependenți de aprovizionarea cu produsul în cauză, în special cu tipuri de produse de vârf cu înaltă permeabilitate, Comisia a considerat că este în conformitate cu interesul Uniunii să modifice forma măsurilor și să nu impună taxe *ad valorem*, ci taxe variabile. În cazul în care, pe lângă creșterile de prețuri ulterioare perioadei de anchetă, s-ar impune o taxă sub forma unei taxe *ad valorem*, utilizatorii ar fi afectați în mod disproporționat, ceea ce ar afecta competitivitatea acestora față de concurenții lor din afara Uniunii, în perspectiva creșterii cererii și a penuriei pe piață în special de tipuri de produse cu înaltă permeabilitate. În plus, obiectivul stabilit în Regulamentul privind proiectarea ecologică pentru a asigura o aprovizionare suficientă cu tipurile de produs cu înaltă permeabilitate ar fi compromis prin instituirea de măsuri sub forma unei taxe *ad valorem*, având în vedere cererea crescută în special de tipuri de produse cu înaltă permeabilitate.

G. **MĂSURI ANTIDUMPING DEFINITIVE**

1. **Nivelul de eliminare a prejudiciului (marja de prejudiciu)**

(150) În urma notificării constatărilor provizorii și finale, industria din Uniune a contestat ținta de profit utilizată pentru a se stabili nivelul de eliminare a prejudiciului, astfel cum se prevede în considerentul (245) din regulamentul provizoriu. Această parte a susținut din nou că o marjă de profit înainte de impozitare de 14 % s-ar situa la un nivel rezonabil și de piață, prin comparație cu marja de profit net de dinainte de impozitare obținută în 2010 de industria din Uniune.

(151) Astfel cum se explică în considerentul (243) din regulamentul provizoriu, marja de profit utilizată pentru stabilirea nivelului de eliminare a prejudiciului corespunde marjei de profit pe care se preconizează că industria din Uniune ar putea în mod rezonabil să o obțină, în condiții normale de concurență și în absența importurilor care fac obiectul unui dumping. Acest procentaj a fost utilizat în cursul anchetei anterioare, când vânzările industriei din Uniune au fost profitabile. Astfel cum s-a menționat în considerentul (242) din regulamentul provizoriu, profitul mediu realizat în 2010 a fost considerat excepțional de ridicat, ținând seama de pierderile suportate începând din 2011 și de prețurile în plină expansiune ale GOES, chiar și în 2010, pe piața mondială. Prin urmare, s-a considerat că este rezonabil ca marja de profit țintă să se stabilească la un nivel de 5 %.

(152) Un producător-exportator japonez a solicitat să fie audiat de consilierul-auditor pentru proceduri comerciale. Partea respectivă a contestat aplicarea de către Comisie a articolului 2 alineatul (9) pentru calcularea prejudiciului, susținând că articolul 2 alineatul (9) apare în cadrul dispozițiilor referitoare la dumping din regulamentul de bază și că el nu a putut fi utilizat prin analogie pentru calcularea prejudiciului. Această parte interesată a afirmat, de asemenea, că cheltuielile de prelucrare rezultând din tăierea în lung a ruloului întreg de către o parte afiliată pe piața Uniunii nu ar fi trebuit deduse și că au fost subestimate costurile ulterioare importului utilizate. Aceste observații au fost reiterate după notificarea constatărilor finale. Un producător-exportator coreean a formulat o solicitare similară, susținând că prețul plătit în liberă circulație ar fi trebuit să se bazeze pe prețul facturat efectiv de importatorii afiliați stabiliți în Uniune către primii clienți independenți din Uniune.

(153) Calcularea unei marje de prejudiciu are loc cu scopul de a determina dacă aplicarea prețului de export al importurilor care fac obiectul unui dumping la un nivel mai redus al taxei decât cel bazat pe marja de dumping ar fi suficientă pentru a elimina prejudiciul cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping. Această evaluare ar trebui să se bazeze pe prețul de export la nivelul frontierelor Uniunii, care este considerat a fi la un nivel comparabil cu prețul franco fabrică al industriei din Uniune. În cazul vânzărilor la export prin intermediul unor importatori afiliați, prin analogie cu metoda utilizată pentru calcularea marjei de dumping, prețul de export este stabilit pe baza prețului de revânzare către primul client independent, ajustat în mod corespunzător, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. Dat fiind că prețul de export constituie un element indispensabil în calculul marjei de prejudiciu și întrucât acest articol este singurul articol din regulamentul de bază care oferă orientări privind determinarea prețului de export, aplicarea acestui articol prin analogie este justificată. Articolul 2 alineatul (9) prevede, de asemenea, baza pentru deducerea costurilor de prelucrare dat fiind că se fac ajustări pentru a ține cont de toate costurile intervenite între import și revânzare. Prin urmare, Comisia a considerat că abordarea urmată a fost corectă și a respins aceste solicitări.

(154) Un alt producător-exportator japonez a afirmat că informațiile prezentate în notificarea constatărilor provizorii nu permit formularea de observații cu privire la corectitudinea și relevanța constatărilor Comisiei legate de prejudiciu. În acest context, la 27 mai 2015, producătorul-exportator japonez a solicitat clarificări cu privire la notificarea informațiilor omise. De asemenea, acesta a afirmat că răspunsul Comisiei din 4 iunie 2015 nu a reușit să abordeze în mod corespunzător solicitarea sa și societății nu i s-a permis să prezinte observații cu privire la corectitudinea și relevanța constatărilor privind prejudiciul. În urma notificării constatărilor finale, acest producător-exportator și-a reiterat argumentele și a afirmat că prezentarea de informații suplimentare a fost recomandată de consilierul-auditor. În al doilea rând, societatea a afirmat, în cazul unora dintre produsele sale exportate sub forma unor rulouri întregi nefasonate, pentru care prețurile de export reprezentau valoarea rulourilor întregi cu margini fasonate, că ajustările pentru diferențe fizice aduse prețurilor sale de export în scopul calculării marjei de prejudiciu nu iau pe deplin în considerare valoarea de piață a rulourilor cu margini fasonate (comparativ cu rulourile nefasonate) și că ele nu sunt, prin urmare, conforme cu normele aplicabile și cu jurisprudența corespunzătoare. Un producător-exportator coreean a afirmat, de asemenea, că dreptul său la apărare a fost încălcat, întrucât au fost furnizate explicații insuficiente cu privire la compararea diferitelor tipuri de produse în notificarea constatărilor provizorii.

(155) În ceea ce privește, în primul rând, cererea de notificare de informații suplimentare, Comisia a considerat că ea nu putea fi acceptată în totalitate, deoarece este obligată să protejeze confidențialitatea celorlalte părți interesate, în acest caz a producătorilor din Uniune. Având în vedere că nu există niciun alt mijloc de a proteja confidențialitatea și, în același timp, de a furniza părților informații importante, intervalele, astfel cum au fost utilizate în notificarea constatărilor provizorii, sunt luate în considerare în mod corespunzător de Comisie. Notificarea a furnizat, prin urmare, toate informațiile necesare, asigurând un echilibru între dreptul la informații importante, pe de o parte, și protejarea confidențialității, pe de altă parte.

(156) În ceea ce privește observațiile specifice din partea producătorului-exportator japonez, în urma notificării constatărilor finale, procesul-verbal al reuniunii cu consilierul-auditor în cadrul procedurilor comerciale se referă mai degrabă la opinii divergente între producătorul-exportator japonez și serviciile Comisiei, ceea ce a dus la recomandarea acestuia de a continua discuțiile. Consilierul-auditor în cadrul procedurilor comerciale a sugerat, de asemenea, verificarea calculelor Comisiei ca alternativă la divulgarea de date confidențiale. La data de 30 iulie 2015 a fost organizată o reuniune ulterioară cu producătorul-exportator japonez, cu scopul de a clarifica și de a furniza unele informații suplimentare. În plus, în notificarea constatărilor finale către acest producător-exportator japonez au fost dezvăluite informații suplimentare (cum ar fi prețul-țintă al unui anumit tip de produs, vânzările și volumele totale ale Uniunii). În fine, consilierul-auditor a verificat, de asemenea, calculele privind prejudiciul și nu a identificat niciun fel de nereguli sau erori. Acest lucru a fost comunicat producătorului-exportator japonez de către consilierul-auditor în cadrul procedurilor comerciale.

(157) În ceea ce privește al doilea rând de ajustări referitoare la fasonare, s-a putut efectua o ajustare rezonabilă pe baza ajustării greutății (rulouri întregi nefasonate față de rulouri întregi fasonate). În urma instituirii de măsuri antidumping provizorii, nivelul acestei ajustări a fost totuși corectat, întrucât, în etapa provizorie, procentajele utilizate pentru ajustarea greutății nu au fost pe deplin corecte. Procentajul de pierdere a randamentului care a fost utilizat pentru efectuarea ajustării s-a bazat pe dovezile colectate în cursul anchetei la fața locului la sediul producătorului-exportator japonez. În urma notificării constatărilor finale, producătorul-exportator japonez și-a reiterat observațiile.

(158) Comisia a considerat că această ajustare corectată reflectă cu acuratețe diferența în ceea ce privește valoarea de piață dintre rulourile fasonate și rulourile nefasonate. Calculul prezentat de producătorul-exportator japonez nu a fost considerat ca fiind exact, deoarece greutatea netă a produselor fasonate nu a fost luată în considerare la calcularea diferenței dintre prețurile medii ale rulourilor fasonate și nefasonate.

(159) Același producător-exportator a afirmat, de asemenea, că notificarea constatărilor provizorii conținea o serie de erori. Într-adevăr, în cadrul notificării constatărilor provizorii au fost identificate unele erori de calcul minore, care au fost corectate. Ca urmare a acestor corectări, precum și a corectării prezentate în considerentul precedent, marja de prejudiciu pentru această societate japoneză a fost modificată la 39,0 %. După cum s-a precizat mai sus, calculele au fost revizuite de către consilierul-auditor în cadrul procedurilor comerciale.

(160) Producătorul exportator rus a susținut că valorile costurilor de producție aplicabile industriei din Uniune, care au fost utilizate la calculele de subcotare, erau nerealist de mari pentru anumite tipuri de produse, comparativ cu cele pentru tipuri de produse aproape identice. În urma notificării constatărilor finale, acest argument a fost reiterat, el fiind întemeiat pe neregulile în ceea ce privește calculele privind subcotarea și subcotarea prețurilor de vânzare, și demonstrând existența unui cost de producție semnificativ diferit pentru două tipuri de produs în cauză similare.

(161) Comisia a stabilit, totuși, că datele privind costurile de producție practicate de industria din Uniune sunt corecte. În special, au fost analizate cele două tipuri de produs similare, la care face trimitere producătorul-exportator rus, ele fiind comparate cu costul de producție al celorlalte tipuri. Orice diferențe în ceea ce privește costul de producție al anumitor tipuri de produse comparativ cu tipurile de produse aproape identice ar putea fi explicate prin gama diferită a producătorilor din Uniune care fabrică aceste tipuri.

(162) Mai mult, producătorul-exportator rus a afirmat că există o lipsă de simetrie între calcularea dumpingului și a prejudiciului în ceea ce privește tratamentul produselor de calități inferioare. Conform afirmației respective, astfel cum se prevede în considerentul (147) din regulamentul provizoriu, produsul rusesc în cauză de „a doua și a treia alegere" nu a fost comparat cu produsele de „prima și a doua alegere" ale industriei din Uniune.

(163) Comisia a considerat că necompararea produselor de calități inferioare cu produsele industriei din Uniune, pentru a garanta o comparație echitabilă a tipurilor de produse, nu a afectat acuratețea calculelor privind dumpingul și nici acuratețea calculelor privind prejudiciul. În schimb, în cel de-al doilea caz, au fost comparate numai tipurile de produs similare pentru a garanta o comparație echitabilă. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

(164) Producătorii-exportatori chinezi au afirmat că calculele în materie de subcotare a prețurilor de vânzare din cadrul notificării constatărilor provizorii erau eronate, în special deoarece calculele au fost făcute se pare pe baza prețurilor medii din Uniune care au fost furnizate în regulamentul provizoriu.

(165) Această afirmație a fost respinsă. Producătorul-exportator chinez a produs și a vândut în Uniune doar o parte a tipurilor de produse, care au fost apoi comparate cu tipurile de produs similare produse și vândute de către producătorii din Uniune în scopul calculelor privind subcotarea. În calculele respective nu au fost utilizate prețurile medii practicate în Uniune.

(166) În absența oricăror altor observații privind nivelul de eliminare a prejudiciului și fără a ține seama de modificarea marjei de prejudiciu pentru un producător japonez de la 34,2 % la 39 %, astfel cum se menționează la considerentul (159), se confirmă concluziile enunțate în considerentele (241) – (246) din regulamentul provizoriu.

Țară	Societate	Marja de prejudiciu definitivă
Republica Populară Chineză	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	32,9 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	36,6 %
Japonia	JFE Steel Corporation, Tokyo	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	35,9 %

Țară	Societate	Marja de prejudiciu definitivă
Republica Coreea	POSCO, Seul	37,2 %
Federația Rusă	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	21,6 %
Statele Unite ale Americii	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %

2. **Măsuri definitive**

(167) Având în vedere concluziile formulate privind dumpingul, prejudiciul, legătura de cauzalitate și interesul Uniunii, ar trebui instituite măsuri antidumping pentru a se preveni agravarea prejudiciului cauzat industriei din Uniune de importurile care au făcut obiectul unui dumping.

(168) Măsurile antidumping pot lua diferite forme. Comisia dispune de competențe extinse în alegerea formei măsurilor, însă obiectivul este de a elimina efectele dumpingului prejudiciabil. În conformitate cu regula taxei mai mici, a fost stabilită o taxă *ad valorem* cu o valoare între 21,5 % și 39 %.

Țară	Societate	Marjă de dumping	Marjă de prejudiciu	Taxă *ad valorem*
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	21,5 %	32,9 %	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %	36,6 %	36,6 %
	Toate celelalte societăți		36,6 %	36,6 %
Japonia	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %	39,0 %	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Toate celelalte societăți		39,0 %	39,0 %
Coreea	POSCO, Seul	22,5 %	37,2 %	22,5 %
	Toate celelalte societăți		37,2 %	22,5 %
Rusia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk, VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Toate celelalte societăți		21,6 %	21,6 %
SUA	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Toate celelalte societăți		22,0 %	22,0 %

(169) Astfel cum s-a precizat mai sus în considerentul (149), este oportun să se modifice forma măsurilor. În funcție de elementele specifice ale cazului, Comisia a considerat că o taxă variabilă sub forma unui preț minim la import (PMI) ar fi cea mai adecvată formă a măsurilor în acest caz. Pe de o parte, un astfel de preț minim la import ar permite producătorilor din Uniune să se redreseze din situația rezultată prin efectele dumpingului prejudiciabil. Aceasta ar reprezenta o plasă de siguranță care le-ar permite să revină la o profitabilitate sustenabilă și care i-ar stimula să facă investițiile necesare pentru a produce proporțional mai multe tipuri de produs în cauză similare cu înaltă permeabilitate. Pe de altă parte, un astfel de preț minim la import ar trebui, de asemenea, să prevină orice efect advers al unor creșteri de preț nejustificate ulterioare perioadei de anchetă, care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activității utilizatorilor. De asemenea, prețurile minime la import ar răspunde preocupărilor utilizatorilor, deoarece aceștia se tem de o penurie a produsului în cauză, în special a tipurilor cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg și mai mică, care sunt extrem de necesare pentru a îndeplini obiectivele de eficiență din primei etape a Regulamentului privind proiectarea ecologică. În termeni mai generali, PMI ar preveni apariția unor perturbări grave ale aprovizionării pieței Uniunii.

(170) În cazul în care importurile se efectuează la un preț CIF la frontiera Uniunii mai mare sau egal cu prețul minim stabilit la import, nu se va aplica nicio taxă. În cazul în care importurile se efectuează la un preț mai mic decât PMI, taxa definitivă ar trebui să fie egală cu diferența dintre PMI aplicabil și prețul net franco la frontiera Uniunii, înainte de vămuire. În niciun caz cuantumul taxelor nu ar trebui să fie mai mare decât taxele *ad valorem* stabilite în considerentul (168) și la articolul 1 din prezentul regulament.

(171) În consecință, în cazul în care importurile se efectuează la un preț mai mic decât PMI, trebuie să se plătească fie diferența dintre PMI aplicabil și prețul net franco la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, fie taxele *ad valorem* astfel cum se prezintă în detaliu în ultima coloană a tabelului din considerentul (168), reținându-se valoarea mai mică.

(172) După cum se descrie în detaliu în considerentul (19) de mai sus, ancheta a vizat produsul în cauză, astfel cum se definește în considerentul (9) și, prin urmare, au fost efectuate o analiză cuprinzătoare a prejudiciului, o analiză a legăturii de cauzalitate și o analiză a interesului Uniunii. În același timp, atunci când a luat decizii cu privire la forma măsurii, Comisia a avut în vedere diferențele de calitate, după cum urmează. În scopul aplicării efective a PMI și pe baza informațiilor colectate în cursul anchetei, Comisia a decis să stabilească trei categorii diferite de produs în cauză, care se deosebesc în funcție de pierderea lor maximă în miez. A fost calculat un PMI separat pentru fiecare dintre cele trei categorii. Cele trei categorii sunt următoarele:

— Tipuri cu o pierdere maximă în miez care nu este mai mare de 0,90 W/kg;

— Tipuri cu o pierdere maximă în miez mai mare de 0,90 W/kg, dar nu mai mare de 1,05 W/kg;

— Tipuri cu o pierdere maximă în miez mai mare de 1,05 W/kg.

(173) Tipurile cu o pierdere maximă în miez de 0,90 W/kg și mai mică reprezintă subsecțiunea de vârf a tipurilor de produs în cauză cu înaltă permeabilitate. Tipurile cu o pierdere în miez mai mare de 0,90 g/kg și până la 1,05 W/kg inclusiv nu reprezintă calitatea cea mai ridicată, însă ele constituie în același timp tipuri de produs în cauză cu înaltă permeabilitate, care sunt produse în principal astfel încât să se obțină o pierdere maximă în miez de până la 1,05 W/kg. Printre acestea se numără totodată unele dintre cele mai bune calități ale tipurilor convenționale ale produsului în cauză. Tipurile cu o pierdere maximă în miez mai mare de 1,05 W/kg sunt în principal tipuri convenționale ale produsului în cauză. Pierderea în miez ar trebui să fie măsurată în wați per kilogram, la o frecvență de 50Hz și o inducție magnetică de 1,7 Tesla.

(174) În vederea aplicării acestei reguli, a fost nevoie să se stabilească un preț neprejudiciabil sau un PMI neprejudiciabil. În scopul calculării prețului neprejudiciabil, trebuie să se țină seama atât de marjele de dumping detectate, cât și de valorile taxelor necesare pentru a elimina prejudiciul suferit de industria din Uniune, astfel cum se prevede în regulamentul provizoriu.

(175) PMI este egal cu media ponderată a următoarelor elemente:

— În cazul în care taxele se bazează pe nivelul de eliminare a prejudiciului: costul de producție în cursul perioadei de anchetă practicat de producătorii din Uniune și un profit (5 %) în ceea ce privește producătorii-exportatori din SUA, Japonia, Rusia și un producător-exportator din China și;

— În cazul în care taxele se bazează pe marja de dumping: valoarea normală, inclusiv transportul (pentru a se ajunge la un preț CIF la frontiera Uniunii) în ceea ce privește un producător-exportator coreean și un producător-exportator chinez.

(176) Pe baza acestei metodologii, PMI se stabilește după cum urmează:

Țări în cauză	Gama de produse	Prețul minim la import (EUR/tonă de greutate netă de produs)
Republica Populară Chineză, Japonia, Statele Unite ale Americii, Federația Rusă, Republica Coreea	Produse cu o pierdere maximă în miez care nu este mai mare de 0,9 W/kg	EUR 2 043
	Produse cu o pierdere maximă în miez mai mare de 0,9 W/kg, dar nu mai mare de 1,05 W/kg	EUR 1 873
	Produse cu o pierdere maximă în miez mai mare de 1,05 W/kg	EUR 1 536

(177) În urma notificării constatărilor finale, părțile interesate au făcut următoarele observații.

(178) În primul rând, o asociație de utilizatori a afirmat că propunerea privind PMI creează o denaturare a pieței, prin decuplarea nivelurilor prețurilor din Uniune și a prețurilor aplicabile la nivel mondial. Această asociație de utilizatori a susținut că Comisia ar desfășura o activitate de blocare a prețurilor pentru toate tipurile de GOES la un nivel considerabil mai ridicat decât nivelurile medii ale prețurilor pe care Comisia le-a calculat pentru perioada de anchetă, la care se adaugă nivelurile taxelor stabilite în regulamentul provizoriu. Această asociație nu a văzut nicio nevoie legitimă de a lua măsuri. De asemenea, asociația a afirmat că prețurile minime la import erau prea mari și, prin urmare, ele ar trebui adaptate prin reducerea lor anuală cu 5 %.

(179) În al doilea rând, producătorul-exportator coreean a salutat, de asemenea, propunerea unui PMI considerat a fi mai adecvat decât taxele *ad valorem*. Cu toate acestea, producătorul-exportator respectiv a afirmat că Comisia ar trebui să își revizuiască metodologia și să impună, pentru fiecare producător-exportator, prețuri minime la import care să nu fie mai mari decât ceea ce este necesar pentru a elimina dumpingul prejudiciabil cauzat de producătorul-exportator (coreean).

(180) În al treilea rând, un alt utilizator a afirmat că prețurile minime la import propuse sunt prea ridicate și, în orice caz, mai ridicate decât prețurile la import din timpul perioadei de anchetă la care se adaugă taxele *ad valorem* stabilite în notificarea constatărilor finale, cel puțin pentru două țări (Coreea și Rusia) în cauză. În plus, acest utilizator a afirmat că Comisia nu ar trebui să accepte toate costurile de producție ca bază pentru calcularea nivelului neprejudiciabil, ci mai degrabă să accepte orice costuri care ar fi suportate de un producător de GOES eficient și competitiv.

(181) În al patrulea rând, un alt utilizator a afirmat că a apreciat alegerea unui preț minim la import în locul unor taxe *ad valorem*. Cu toate acestea, el a solicitat Comisiei să ia în considerare stabilirea unuia sau a două niveluri ale PMI. În cazul stabilirii a două niveluri, separarea ar trebui să se situeze, în mod normal, pe linia de demarcație dintre tipurile de GOES convenționale și tipurile de GOES cu înaltă permeabilitate.

(182) În al cincilea rând, industria din Uniune a sprijinit un sistem de prețuri minime la import bazate pe cele trei categorii de produse. Cu toate acestea, industria din Uniune s-a opus metodologiei utilizate pentru calcularea acestor prețuri minime la import, întrucât rezultatul metodei medii ponderate a Comisiei a fost că prețurile minime la import propuse sunt inferioare nivelului de eliminare completă a prejudiciului și, ca atare, ele sunt stabilite la un nivel prea scăzut. Aceasta a afirmat, de asemenea, că prețurile minime la import propuse în prezent sunt cu mult mai mici decât prețurile curente practicate pe piața UE și pe piețele țărilor terțe. Prin urmare, Comisia ar trebui să își revizuiască calculele privind PMI și să le bazeze în întregime pe nivelurile de eliminare a prejudiciului pentru toți producătorii-exportatori, prin adăugarea unei marje de profit rezonabile (pentru fiecare tip de produs în cauză care intră sub incidența produsului relevant). Mai mult, industria din Uniune și-a reiterat observația conform căreia Comisia ar trebui să utilizeze un profit-țintă de 14 %, care corespunde profitului din anul 2010.

(183) În al șaselea rând, producătorul-exportator american și-a exprimat îndoieli serioase cu privire la utilitatea și caracterul adecvat al propunerii Comisiei privind PMI, având în vedere faptul că prețurile de piață ale produsului în cauză sunt, în prezent, mult mai mari decât PMI.

(184) În al șaptelea rând, un alt utilizator a afirmat că sprijină mai ales instituirea unui preț minim la import („PMI") aplicabil tuturor produselor vizate de definiție ca soluție de compromis pentru a răspunde cererilor conflictuale ale industriilor de GOES și de transformatoare. Acest utilizator a afirmat însă că prețurile minime la import sunt prea ridicate (în special pentru a doua și a treia categorie, atunci când se face comparația cu prețurile de vânzare din cursul perioadei de anchetă la care se adaugă taxe *ad valorem*) și că acest lucru ar crea un pericol concret pentru industria de transformatoare a Uniunii, care va trebui să plătească taxe înainte ca industria din Uniune să își poată satisface nevoile.

(185) În al optulea rând, producătorul-exportator rus a salutat propunerea Comisiei de a adopta o taxă antidumping variabilă sub forma unui preț minim la import, în loc de taxe *ad valorem*. Cu toate acestea, acest producător-exportator a susținut că metoda de calcul propusă în prezent de calculare a trei PMI-uri diferite (numai pe baza pierderii maxime în miez), fără a se face distincție nici între producătorii-exportatori individuali, nici între anumite țări de origine, reprezintă o încălcare a articolului 9 alineatul (5) din regulamentul de bază. Prin urmare, acest producător-exportator a afirmat că această metodă nu furnizează o estimare „adecvată" a taxelor antidumping și că ea reprezintă o sursă de discriminare în ceea ce privește importurile provenite din Rusia. În mod similar, producătorul-exportator rus a solicitat, de asemenea, ca Comisia să creeze o a patra categorie de produs în scopul calculării prețului minim la import, care ar trebui să conțină exclusiv tipuri de produs în cauză neconforme sau de calități inferioare având caracteristici fizice comparabile cu cele ale produselor de „a doua" și de „a treia alegere" exportate. Producătorul-exportator rus a afirmat că prețurile minime la import, bazate exclusiv pe o pierdere maximă în miez, ar avea drept efect transformarea producătorului rus și, la urma urmei, a Rusiei, în singura sursă de aprovizionare de tipuri de produs în cauză de „a doua" și de „a treia alegere" exportate.

(186) Comisia a analizat în detaliu toate observațiile efectuate și, pe baza lor, va face ulterior o descriere a metodologiei utilizate și va prezenta concluziile sale în acest sens.

(187) În continuare, este descrisă metodologia utilizată de Comisie pentru a calcula cele trei PMI. La fel ca și în cazul oricărei anchete antidumping, Comisia a colectat datele privind perioada de anchetă, care au fost verificate, cu scopul de a stabili valorile normale pentru fiecare tip de produs și prețurile-țintă neprejudiciabile pentru industria din Uniune, de asemenea pentru fiecare tip de produs. Prețurile-țintă pentru industria din Uniune constau din costul de producție, la care se adaugă un profit rezonabil. Pe baza acestor date, s-a aplicat metodologia prevăzută la considerentul (169) și următoarele. Prin urmare, nivelurile prețurilor minime la import sunt bazate în mod direct pe datele verificate vizând perioada de anchetă. Mai mult, s-a ținut seama și de regula taxei mai mici. În cazul în care taxele *ad valorem* s-au bazat pe marja de dumping, la calcularea prețurilor minime s-au utilizat valorile normale, la care s-au adăugat costurile de transport pentru a se ajunge la un preț CIF la frontiera Uniunii. În cazul în care taxele *ad valorem* s-au bazat pe nivelul de eliminare a prejudiciului, s-a utilizat prețul-țintă neprejudiciabil pentru industria din Uniune. Prețurile minime la import au fost apoi calculate ca media ponderată a valorilor normale și a prețurilor-țintă neprejudiciabile utilizate. Factorul de ponderare a fost stabilit pe baza proporției din volumul importurilor în Uniune provenite de la societățile în care taxa *ad valorem* se bazează pe marjele de dumping și a proporției din volumul importurilor provenite de la societățile în care taxa *ad valorem* se bazează pe nivelul de eliminare a prejudiciului. Fiecare PMI reprezintă o medie ponderată a prețurilor (valoare normală și prețuri-țintă) pentru diferitele tipuri de produse care intră în fiecare dintre cele trei categorii de produse.

(188) Cele trei prețuri minime la import pentru cele trei categorii diferite de produse se aplică tuturor producătorilor-exportatori și tuturor țărilor în cauză, în cazul în care prețul CIF la frontiera Uniunii este egal sau mai mare cu prețul minim la import (caz în care nu se aplică nicio taxă). În cazul în care trebuie să se plătească taxe, de exemplu atunci când prețurile de export sunt mai mici decât PMI, nivelul taxei aplicabile este fie diferența dintre PMI aplicabil și prețul net franco la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, fie taxele *ad valorem*, reținându-se valoarea mai mică. Prin urmare, se aplică taxe individuale pentru fiecare producător-exportator. În niciun caz cuantumul taxelor nu ar trebui să fie mai mare decât taxele *ad valorem* care sunt specifice fiecărui producător-exportator individual din fiecare țară în cauză. Conform sugestiilor anumitor părți interesate, un scenariu alternativ ar fi fost introducerea de prețuri minime la import diferite pentru fiecare producător-exportator. Aceasta ar însemna însă existența a cel puțin 21 de prețuri minime la import diferite (și anume, trei 3 prețuri minime la import pentru cele trei categorii înmulțite cu cei șapte producători-exportatori cooperanți), fapt care ar face punerea în aplicare a măsurilor foarte dificilă, dacă nu imposibilă, pentru autoritățile vamale.

(189) Prețurile minime la import au fost apoi comparate cu prețurile de vânzare practicate în cursul perioadei ulterioare perioadei de anchetă pe piața Uniunii. Datele privind aceste prețuri au fost obținute de la utilizatori și de la industria din Uniune în cursul anchetei în urma notificării constatărilor provizorii, astfel cum se prevede la considerentele (5) și (6). Ancheta a arătat că, în ansamblu, prețurile minime la import propuse, în special cele pentru produsele de calitate superioară, pentru cele trei categorii de produse diferite se situau sub prețurile de vânzare practicate ulterior perioadei de anchetă, caz în care nu mai trebuia să se plătească nicio taxă. Astfel cum s-a stabilit în considerentele (182) și (183), această concluzie a anchetei a fost confirmată prin declarațiile făcute de industria din Uniune, de mai mulți utilizatori și de producătorul-exportator american.

(190) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a respins toate solicitările cu privire la metodologia utilizată și la nivelul PMI-urilor.

(191) În ceea ce privește afirmația conform căreia Comisia desfășoară o activitate de blocare a prețurilor, Comisia reamintește faptul că a stabilit trei PMI pentru trei categorii diferite de produse, cu scopul de a înlătura efectele dumpingului prejudiciabil și de a evita ca utilizatorii să fie afectați de efectele adverse ale creșterilor nejustificate de prețuri ulterior perioadei de anchetă, astfel cum se prevede la considerentul (169) de mai sus. Comisia nu creează o denaturare a pieței pentru prețurile aplicabile pe piața Uniunii care sunt, în general, la un nivel superior față de prețurile minime la import propuse, astfel cum se explică la considerentul (189). În plus, prețurile minime la import nu sunt prețuri minime obligatorii, astfel încât, dacă doresc, producătorii-exportatori pot să vândă la prețuri inferioare prețurilor minime la import. Prin urmare, producătorii-exportatori din Uniune pot încă să mai concureze între ei prin practicarea de prețuri diferențiate, indiferent de PMI stabilit.

(192) În ceea ce privește afirmația conform căreia existența doar a unul sau două prețuri minime la import ar fi fost o soluție mai potrivită decât cele trei PMI propuse, Comisia a remarcat diferența de preț obiectivă [de aproximativ 170 de euro pe tonă, a se vedea considerentul (176)] pentru prima și a doua categorie de produse, toate constând din tipuri de produs în cauză cu înaltă permeabilitate. Prin stabilirea a doar 2 prețuri minime la import cu o demarcație între tipurile de produs în cauză convenționale și tipurile de produs cu înaltă permeabilitate, prețul primei categorii de produse (și anume tipurile de produse caracterizate de o pierdere maximă în miez care nu este mai mare de 0,9 W/kg) ar corespunde, în principiu, prețului celei de a doua categorii de produse, care constă de asemenea, în principal, din tipuri de produs în cauză cu înaltă permeabilitate, dar cu o pierdere în miez mai mare. În cazul în care o astfel de metodologie ar fi fost urmată, PMI al tipurilor de produs de calitate superioară cu înaltă permeabilitate ar deveni în mod proporțional subestimat. În ceea ce privește afirmațiile conform cărora nu se aplică taxe individuale pentru fiecare producător-exportator, se face trimitere la considerentul (187) de mai sus, care descrie metodologia conform căreia taxele individuale se aplică dacă taxa *ad valorem* trebuie plătită.

(193) În ceea ce privește afirmația conform căreia Comisia nu ar trebui să accepte toate costurile de producție ca bază pentru calcularea nivelului neprejudiciabil, ci, mai degrabă, orice costuri suportate de către un producător eficient și competitiv, se reamintește faptul că respectivul calcul s-a bazat pe date verificate. În plus, având în vedere că această afirmație nu a fost susținută prin dovezi și că nu s-a furnizat o metodologie alternativă de efectuare a unei astfel de ajustări a costului de producție, Comisia a respins-o.

(194) Sugestia de a reduce PMI cu 5 % în fiecare an nu ar fi în conformitate cu obiectivul de eliminare a dumpingului prejudiciabil. Mai mult, nu a fost furnizată nicio dovadă care să justifice o astfel de reducere de 5 % pe an.

(195) În ceea ce privește solicitarea de a crea o a patra categorie de produse, care să conțină exclusiv tipuri de produs în cauză neconforme sau de calități inferioare, Comisia a fost de părere că nu există nicio valoare de referință clară pentru a proceda la o astfel de diviziune. De asemenea, PMI-urile se bazează pe un amestec de tipuri de produse, indiferent dacă acestea sunt de exemplu complete sau tăiate în lung și, de asemenea, indiferent dacă acestea au fost declasate sau nu. Cele trei categorii diferite de produse se bazează pe pierderea maximă în miez, care reprezintă un criteriu obiectiv și nediscriminatoriu.

(196) Doi utilizatori au solicitat, de asemenea, să se limiteze durata măsurilor la o perioadă mai scurtă de cinci ani, afirmând că nu este nevoie de o „plasă de siguranță” mai mare de 2-3 ani pentru a stimula suficient industria UE astfel încât să se facă investiții în producția de GOES de calitate superioară.

(197) Cu toate acestea, utilizatorii nu și-au justificat afirmația conform căreia o perioadă relativ scurtă de 2-3 ani ar fi suficientă pentru a investi și pentru a realiza un randament minim al investițiilor. Astfel cum se prevede la articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, o taxă antidumping definitivă expiră la cinci ani de la instituirea ei.

(198) În cazul unei schimbări a condițiilor de piață, regulamentul de bază prevede mai multe opțiuni. În cazul în care modificarea este de durată, articolul 11 alineatul (3) din regulamentul de bază prevede că se poate solicita o examinare a necesității de a continua aplicarea de măsuri, cu condiția trecerii unei perioade de timp rezonabile de cel puțin un an de la instituirea măsurii definitive. În cazul în care modificarea este temporară, în conformitate cu articolul 14 alineatul (4) din regulamentul de bază, măsurile pot fi suspendate numai în cazul în care condițiile pieței s-au schimbat temporar în asemenea măsură încât ar fi puțin probabil ca prejudiciul să reapară în urma suspendării. Comisia va evalua cu promptitudine avantajele unei solicitări motivate corespunzător, efectuată în temeiul uneia dintre cele două dispoziții, astfel încât să se mențină un nivel echilibrat de protecție împotriva dumpingului prejudiciabil.

(199) În fine, afirmația producătorului-exportator rus conform căreia PMI nu ar trebui să se bazeze exclusiv pe pierderea în miez, nu a fost acceptată din motivul descris mai jos. Pierderea maximă în miez este un criteriu obiectiv pentru a face distincția între diferitele tipuri de produs în cauză, în timp ce distincția dintre tipurile de produs în cauză de prima și de a doua calitate este mai degrabă o apreciere subiectivă, care ar complica eventualele măsuri de monitorizare a punerii în aplicare a măsurilor. Mai mult, PMI nu face distincție între producători-exportatori individuali și țările în cauză, astfel cum s-a stabilit în detaliu la considerentul (187) de mai sus.

(200) Măsurile privind taxa antidumping aplicabilă societăților individuale indicate în prezentul regulament au fost stabilite pe baza constatărilor prezentei anchete. Prin urmare, ele reflectă situația constatată în cursul prezentei anchete în ceea ce privește aceste societăți. Aceste măsuri sunt aplicabile exclusiv importurilor de produs în cauză originar din țările în cauză și fabricat de către entitățile juridice menționate. Importurile de produs în cauză fabricat de orice altă societate care nu este menționată în mod specific în partea dispozitivă a prezentului regulament, inclusiv de entitățile afiliate societăților menționate în mod specific, ar trebui să facă obiectul nivelului măsurilor aplicabile „tuturor celorlalte societăți". Ele nu ar trebui să facă obiectul niciunei măsuri individuale privind antidumpingul.

(201) O societate poate solicita aplicarea acestor măsuri privind taxa antidumping individuală în cazul în care se modifică numele entității sau în cazul în care înființează o nouă entitate de producție sau de vânzare. Cererea trebuie să fie adresată Comisiei ([1]). Cererea trebuie să conțină toate informațiile relevante, inclusiv modificarea activităților societății legate de producție, vânzările pe piața internă și la export asociate, de exemplu, cu modificarea denumirii sau cu modificarea entităților de producție și de vânzare. Comisia va actualiza lista societăților cărora li se aplică măsurile privind taxa antidumping individuală, dacă se justifică o astfel de actualizare.

(202) Pentru a reduce la minimum riscurile eludării, se consideră că sunt necesare măsuri speciale în acest caz pentru a garanta aplicarea corectă a măsurilor antidumping. Aceste măsuri speciale includ: Prezentarea către autoritățile vamale ale statului membru a unei facturi comerciale și a unui certificat de uzină valabile care să fie conforme cu cerințele prevăzute în articolele din prezentul regulament. Importurile care nu sunt însoțite de o astfel de factură și de un certificat de uzină sunt efectuate cu condiția aplicării taxei *ad valorem* pentru toate celelalte societăți, fără a se face trimitere la prețurile minime la import.

(203) În cazul în care are loc o modificare în configurația schimburilor comerciale, din cauza instituirii măsurilor în sensul articolului 13 alineatul (1) din regulamentul de bază, poate fi inițiată o anchetă îndreptată împotriva eludării și, în cazul în care sunt îndeplinite condițiile, se pot impune taxe *ad valorem*.

(204) În plus, cu scopul de a preveni cât mai bine orice absorbție eventuală a măsurilor, în special între societățile afiliate, Comisia va iniția de îndată o reexaminare în sensul articolului 12 alineatul (1) din regulamentul de bază și poate supune importurile înregistrării, în conformitate cu articolul 14 alineatul (5) din regulamentul de bază, în cazul în care elemente de probă atestă acest tip de practică.

3. **Neperceperea de taxe provizorii**

(205) Nu se colectează taxe provizorii sub formă de taxe *ad valorem* cuprinse între 21,6 % și 35,9 % pentru importurile de produs în cauză care erau în aplicare în perioada 13 mai 2015 – 13 noiembrie 2015. Comisia a considerat că, în circumstanțele specifice ale cazului, colectarea de taxe provizorii, care au luat o formă diferită față de taxele definitive, nu ar fi în conformitate cu interesul Uniunii, dat fiind că prețurile din această perioadă erau în general superioare celor ale prețurilor minime la import stabilite.

(206) Toate părțile au fost informate cu privire la faptele și considerentele esențiale pe baza cărora se intenționa recomandarea instituirii de măsuri antidumping definitive. Părților li s-a acordat, de asemenea, o perioadă de timp în care să poată formula observații în urma acestei comunicări. Observațiile transmise de alte părți au fost examinate în mod corespunzător, dar nu au fost de natură să modifice concluziile.

H. **ANGAJAMENTE**

(207) Producătorii-exportatori rus și coreean au oferit în final angajamente de preț în conformitate cu articolul 8 alineatul (1) din regulamentul de bază. Producătorul-exportator coreean și-a retras ulterior oferta de angajament.

([1]) Comisia Europeană, Direcția Generală Comerț, Direcția H, 1049 Bruxelles, Belgia.

(208) Producătorul-exportator rus exportă două tipuri de GOES (de primă alegere și de alte calități, acestea din urmă prezentând, de exemplu, defecte de suprafață), care se încadrează în cea mai joasă gamă de produse (produse de bază cu o pierdere maximă în miez mai mare de 1,05 W/kg). În cadrul acestei categorii de produse, acesta a solicitat două prețuri minime la import în plus față de cele stabilite pentru taxă, pentru a face o distincție între cele două tipuri de produs în cauză pe care le exportă către Uniune. Producătorul-exportator rus deține o serie de societăți afiliate în Uniune, deși, până în prezent, a vândut produsul în cauză exclusiv prin intermediul unui comerciant afiliat din Elveția.

(209) Comisia a evaluat această ofertă, ținând cont de forma măsurilor, adică de prețurile minime la import care au fost stabilite pentru cele trei categorii de tipuri de produse, care se aplică tuturor producătorilor-exportatori din toate țările în cauză, astfel cum s-a stabilit mai sus la considerentele (175) și (176). Oferta de angajament diferă în mod substanțial de această abordare și ar necesita o măsură specifică societății.

(210) Distincția dintre produsele de primă alegere și cele de alte calități s-a dovedit a fi deosebit de subiectivă în sensul punerii în aplicare a măsurilor, dată fiind propunerea de a se face distincție între cele două tipuri de produse prin trimitere la un standard valabil în Rusia. Comisia a considerat că această abordare este nerealistă, cu atât mai mult cu cât acest standard s-ar adăuga la distincția între tipurile de produse bazată pe pierderea în miez.

(211) În plus, multitudinea tipurilor de produs (întreaga gamă a produsului în cauză) pe care o vinde în Uniune, precum și structura sa organizatorică face ca oferta să fie dificil de monitorizat de către serviciile Comisiei, în special în contextul formei măsurilor, și anume prețurile minime la import globale care au fost stabilite pentru cele trei categorii de tipuri de produse în locul taxelor *ad valorem* mai des întâlnite. În fine, în acest caz particular, interesul general al Uniunii și impactul acestuia asupra utilizatorilor a fost deja luat în considerare de prețurile minime la import globale, astfel cum s-a stabilit în detaliu la considerentele (149) și (169). Acest lucru constituie un alt motiv pentru respingerea angajamentului de preț oferit.

(212) Pe baza celor de mai sus și din motive de politică generală, Comisia a respins oferta de angajament a producătorului-exportator rus.

(213) Măsurile prevăzute în prezentul regulament sunt conforme cu avizul comitetului instituit în temeiul articolului 15 alineatul (1) din regulamentul de bază.

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

(1) Se instituie o taxă antidumping definitivă aplicabilă importurilor de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați, cu o grosime mai mare de 0,16 mm, încadrate în prezent la codurile ex 7225 11 00 (codurile TARIC 7225 11 00 11, 7225 11 00 15 și 7225 11 00 19) și ex 7226 11 00 (codurile TARIC 7226 11 00 12, 7226 11 00 14, 7226 11 00 16, 7226 11 00 92, 7226 11 00 94 și 7226 11 00 96) și originare din Republica Populară Chineză, Japonia, Republica Coreea, Federația Rusă și Statele Unite ale Americii.

(2) Nivelul taxei antidumping definitive aplicabile produselor descrise la alineatul (1), fabricate de entitățile juridice citate, astfel cum se prevede la alineatul (4), este egală cu diferența dintre prețurile minime la import stabilite la alineatul (3) și prețul net franco frontieră a Uniunii, înainte de vămuire, dacă acesta din urmă este mai mic decât cel dintâi. Nu se percepe nicio taxă în cazul în care prețul net franco frontieră a Uniunii este mai mare sau egal cu prețul minim la import corespunzător stabilit la alineatul (3). În niciun caz cuantumul taxelor nu trebuie să fie mai mare decât taxele *ad valorem* stabilite la alineatul (4).

(3) În sensul alineatului (2), se aplică prețul minim la import indicat în tabelul de mai jos. În cazul în care se dovedește, ca urmare a unei verificări ulterioare importului, că prețul net franco frontieră a Uniunii plătit efectiv de primul client independent în Uniune (preț ulterior importului) este mai mic decât prețul net franco frontieră a Uniunii, înainte de vămuire, astfel cum rezultă din declarația vamală, și că prețul ulterior importului este mai mic decât prețul minim la import, se aplică o taxă echivalentă cu diferența dintre prețul minim la import stabilit în tabelul de mai jos și prețul ulterior importului, cu excepția cazului în care aplicarea taxei *ad valorem* stabilită la alineatul (4) la care se adaugă prețul ulterior importului au ca rezultat valoare (preț plătit efectiv plus taxa *ad valorem*) mai mică decât prețul minim la import indicat în tabelul de mai jos.

Țări în cauză	Gama de produse	Prețul minim la import (EUR/tonă de greutate netă de produs)
Republica Populară Chineză, Japonia, Statele Unite ale Americii, Federația Rusă, Republica Coreea	Produse cu o pierdere maximă în miez care nu este mai mare de 0,9 W/kg	EUR 2 043
	Produse cu o pierdere maximă în miez mai mare de 0,9 W/kg, dar nu mai mare de 1,05 W/kg	EUR 1 873
	Produse cu o pierdere maximă în miez mai mare de 1,05 W/kg	EUR 1 536

(4) În sensul alineatului (2), se aplică taxa *ad valorem* indicată în tabelul de mai jos.

Societate	Taxă *ad valorem*	Cod adițional TARIC
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai RPC	21,5 %	C039
Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan, RPC	36,6 %	C056
JFE Steel Corporation, Tokyo, Japonia	39,0 %	C040
Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo, Japonia	35,9 %	C041
POSCO, Seul, Republica Coreea	22,5 %	C042
OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk;VIZ Steel, Ekaterinburg, Federația Rusă	21,6 %	C043
AK Steel Corporation, Ohio, Statele Unite ale Americii	22,0 %	C044

(5) Nivelul taxei antidumping definitive aplicabilă produsului descris la alineatul (1), fabricat de orice altă societate care nu este menționată în mod specific la alineatul (4) este echivalent cu taxa *ad valorem*, astfel cum figurează în tabelul de mai jos.

Societate	Taxă *ad valorem*	Cod adițional TARIC
Toate celelalte societăți chineze	36,6 %	C999
Toate celelalte societăți japoneze	39,0 %	C999
Toate celelalte societăți coreene	22,5 %	C999
Toate celelalte societăți rusești	21,6 %	C999
Toate celelalte societăți americane	22,0 %	C999

(6) Aplicarea măsurilor pentru societățile menționate la alineatul (4) este condiționată de prezentarea către autoritățile vamale ale statelor membre a unei facturi comerciale valide și a unui certificat de uzină, care trebuie să fie conforme cu cerințele prevăzute în anexa I și, respectiv, în anexa II. Dacă nu este prezentat niciun certificat de uzină și nicio factură, se aplică taxa aplicabilă tuturor celorlalte societăți. Acest certificat de uzină trebuie să indice pierderea maximă efectivă în miez pentru fiecare rulou, exprimată în wați per kilogram la o frecvență de 50Hz și o inducție magnetică de 1,7 Tesla.

(7) Pentru producătorii numiți individual și în cazurile în care bunurile s-au deteriorat înainte de punerea în liberă circulație și, prin urmare, prețul efectiv plătit sau de plătit este calculat proporțional pentru a determina valoarea în vamă în conformitate cu articolul 145 din Regulamentul (CEE) nr. 2454/93 al Comisiei din 2 iulie 1993 de stabilire a unor dispoziții de aplicare a Regulamentului (CEE) nr. 2913/92 al Consiliului de instituire a Codului Vamal Comunitar (JO L 253, 11.10.1993, p. 1), prețul minim la import stabilit anterior trebuie redus cu un procentaj proporțional cu prețul efectiv plătit sau de plătit. Prin urmare, taxa care trebuie percepută va fi egală cu diferența dintre prețul minim la import redus și prețul net franco frontieră a Uniunii, înainte de vămuire, redus.

(8) Pentru toate celelalte societăți și în cazurile în care mărfurile sunt deteriorate înainte de punerea lor în liberă circulație și, prin urmare, prețul efectiv plătit sau de plătit este calculat proporțional pentru stabilirea valorii în vamă în conformitate cu articolul 145 din Regulamentul (CEE) nr. 2454/93, valoarea taxei antidumping, calculată pe baza alineatului (2) de mai sus, se reduce cu un procentaj proporțional cu prețul efectiv plătit sau de plătit.

(9) Sub rezerva unor dispoziții contrare, se aplică dispozițiile în vigoare în materie de taxe vamale.

Articolul 2

Se eliberează sumele depuse cu titlu de taxă antidumping provizorie în temeiul Regulamentului (UE) nr. 763/2015.

Articolul 3

Prezentul regulament intră în vigoare în ziua următoare datei publicării în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*.

Prezentul regulament este obligatoriu în toate elementele sale și se aplică direct în toate statele membre.

Adoptat la Bruxelles, 29 octombrie 2015.

Pentru Comisie

Președintele

Jean-Claude JUNCKER

ANEXA I

Pe factura comercială valabilă menționată la articolul 1 alineatul (6) trebuie să figureze o declarație semnată de un reprezentant al entității care emite factura comercială, după următorul model:

— numele și funcția reprezentantului entității care emite factura comercială.

— următoarea declarație: „Subsemnatul, certific că (volumul) și (pierderea în miez) a oțelului numit" magnetic „cu grăunți orientați, vândut la export către Uniunea Europeană și care face obiectul prezentei facturi, a fost fabricat de (numele și adresa societății) (cod adițional TARIC) în (țara în cauză). Declar că informațiile furnizate în prezenta factură sunt complete și corecte."

Data și semnătura

ANEXA II

Pe certificatul de uzină valabil menționat la articolul 1 alineatul (6) trebuie să figureze o declarație semnată de un reprezentant al entității care emite certificatul de uzină, după următorul model:

— numele și funcția reprezentantului entității care emite factura comercială.

— următoarea declarație: „Subsemnatul, certific că oțelul numit" magnetic „cu grăunți orientați, vândut la export în Uniunea Europeană și care face obiectul certificatului de uzină, indicând măsurarea pierderii maxime în miez în wați per kilogram la o frecvență de 50 Hz și o inducție magnetică de 1,7 Tesla, iar dimensiunile în mm, a fost fabricat de (numele și adresa societății) (cod adițional TARIC) în (țara în cauză). Declar că informațiile furnizate în prezentul certificat de uzină sunt complete și corecte."

Data și semnătura