2026/2547

16.11.2026

REGULAMENTUL DE PUNERE ÎN APLICARE (UE) 2026/2547 AL COMISIEI

din 13 noiembrie 2026

de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate din oțel laminate la rece originare din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene,

având în vedere Regulamentul (UE) 2016/1036 al Parlamentului European și al Consiliului din 8 iunie 2016 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Uniunii Europene ([1]) (denumit în continuare „regulamentul de bază"), în special articolul 9,

întrucât:

1. PROCEDURA

1.1. Deschiderea procedurii

(1) La 18 septembrie 2025, Comisia Europeană (denumită în continuare „Comisia") a deschis o investigație antidumping cu privire la importurile de anumite produse plate din oțel laminate la rece (denumite în continuare „PLR") originare din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam (denumite în continuare „țările în cauză") în temeiul articolului 5 din regulamentul de bază. Comisia a publicat un aviz de deschidere în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* ([2]) (denumit în continuare „avizul de deschidere").

(2) Comisia a deschis investigația în urma unei plângeri depuse la data de 4 august 2025 de către EUROFER (denumit în continuare „reclamantul"). Plângerea a fost depusă în numele industriei Uniunii producătoare de PLR în sensul articolului 5 alineatul (4) din regulamentul de bază. Plângerea conținea elemente de probă privind existența unui dumping și a unui prejudiciu important cauzat de acesta, care au fost suficiente pentru a justifica deschiderea investigației.

1.2. Înregistrarea

(3) Comisia a instituit obligativitatea înregistrării pentru importurile de produs în cauză prin Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/2432 al Comisiei ([3]) (denumit în continuare „regulamentul de înregistrare").

1.3. Părțile interesate

(4) În avizul de deschidere, Comisia a invitat părțile interesate să o contacteze pentru a participa la investigație. În plus, Comisia a informat în legătură cu deschiderea investigației în mod special reclamantul, alți producători cunoscuți din Uniune, producători-exportatori cunoscuți și autoritățile din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam, precum și importatorii, furnizorii, utilizatorii, comercianții cunoscuți și asociațiile despre care se cunoaște că sunt părți vizate și i-a invitat să participe.

(5) Toate părțile interesate au avut posibilitatea de a prezenta observații cu privire la deschiderea investigației și de a solicita să fie audiate de Comisie și/sau de consilierul-auditor pentru proceduri comerciale.

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

([2]) Aviz de deschidere a unei proceduri antidumping privind importurile de anumite produse plate din oțel laminate la rece (PLR) originare din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam (JO C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

([3]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/2432 al Comisiei din 3 decembrie 2025 de supunere la înregistrare a importurilor de anumite produse plate din oțel laminate la rece originare din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam pentru a permite perceperea de taxe antidumping la importurile supuse înregistrării (JO L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) La 18 septembrie 2025, Daido Steel Co., Ltd (denumit în continuare „Daido”), un producător japonez de diverse produse siderurgice specializate, inclusiv PLR, a solicitat să devină parte interesată în cadrul investigației, susținând că este afectat de rezultatul investigației, în calitate de producător al produsului care face obiectul investigației care a exportat cantități mici în trecut și intenționează să reia exporturile către UE în viitorul apropiat. La 2 octombrie 2025, Comisia a respins cererea Daido deoarece, potrivit răspunsului la formularul de eșantionare pentru producătorii-exportatori, Daido nu a exportat produsul în cauză în cursul perioadei de investigație. La 9 octombrie 2025, Daido a solicitat consilierului-auditor să intervină pentru ca serviciile Comisiei să recunoască statutul Daido de parte interesată, având un interes clar în rezultatul investigației și exprimându-și intenția de a formula o cerere de excludere a produsului. La 4 decembrie 2025, după ce a analizat în detaliu chestiunea împreună cu serviciile Comisiei, consilierul-auditor a emis o recomandare cu privire la cererea Daido de acordare a statutului de parte interesată. Cu toate acestea, nu a fost nevoie să fie luată în considerare recomandarea deoarece, la 18 februarie 2026, serviciile Comisiei au informat Daido că s-a constatat că este afiliată producătorului-exportator inclus în eșantion din Japonia Nippon Steel Corporation (denumit în continuare „Nippon Steel”) și, prin urmare, Daido și-a putut face cunoscute observațiile în contextul investigației ca parte a grupului Nippon Steel. La 4 martie 2026, Daido și-a depus cererea de excludere a produselor, care este abordată mai jos la punctul 2.4. La 24 august 2026, Daido a prezentat observații cu privire la documentul de informare generală și, prin urmare, i s-a permis pe deplin să își exercite drepturile în calitate de parte interesată.

(7) În urma comunicării constatărilor finale, producătorul-exportator turc Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. (denumit în continuare „Tezcan”) a solicitat să fie considerat un producător-exportator cooperant neinclus în eșantion. Potrivit susținerilor societății, Comisia ar trebui să țină seama de circumstanțe speciale, și anume de faptul că Tezcan a exportat cantități limitate către Uniune și, în cursul investigației în cauză, a fost puternic implicată într-o reexaminare în perspectiva expirării măsurilor.

(8) Comisia a respins cererea. Societatea a fost informată în mod corespunzător cu privire la investigație în ziua deschiderii acesteia. Cu toate acestea, societatea nu a furnizat un răspuns privind eșantionarea și nici nu s-a înregistrat ca parte interesată. Pe lângă informațiile privind deschiderea investigației furnizate de Comisie, societatea a fost informată cu privire la procedură de către Guvernul Turciei (denumit în continuare „GT”), care a colectat date de la producătorii de PLR în scopul răspunsului GT la chestionar cu privire la existența unei situații speciale a pieței în Turcia.

1.4. **Observații privind deschiderea investigației**

1.4.1. *Afirmații privind situația specială a pieței*

(9) De la bun început, Comisia a observat că plângerea a furnizat suficiente elemente de probă, în sensul articolului 5 din regulamentul de bază, cu privire la existența unui dumping fără nicio ajustare pentru situația specială a pieței pentru a justifica deschiderea investigației. Într-adevăr, astfel cum se menționează la punctul 3 din avizul de deschidere, plângerea a furnizat suficiente elemente de probă privind dumpingul calculat pe baza unei comparații între prețul de pe piața internă și prețul de export (la nivel franco fabrică) al produsului care face obiectul investigației atunci când este vândut la export către Uniune, fără nicio ajustare pentru situația specială a pieței invocată de reclamant. Marjele de dumping care rezultă din această comparație au fost semnificative pentru toate țările în cauză și, ca atare, au constituit elemente de probă suficiente ale dumpingului care justifică deschiderea unei investigații pentru toate țările în cauză. De asemenea, dispozițiile articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază privind situația specială a pieței, la fel ca toate celelalte dispoziții ale articolului respectiv, se aplică stabilirii valorii normale, indiferent de elementele de probă furnizate în plângere. În consecință, niciuna dintre afirmațiile privind elementele de probă și susținerile privind situația specială a pieței din plângere nu poate pune sub semnul întrebării concluzia cu privire la caracterul suficient al elementelor de probă care stau la baza deschiderii investigației sau dreptul Comisiei de a investiga dacă există o situație specială a pieței în țările vizate.

1.4.1.1. Afirmații privind „efectul de excludere”

(10) Așa-numitul „efect de excludere” este explicat la punctul 3.1.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ho Chi Minh City (denumit în continuare „POSVIET”) și Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul (denumit în continuare „Tatmetal”) au susținut că elementele de probă privind situația specială a pieței incluse în plângere în ceea ce privește Vietnamul și Turcia erau insuficiente pentru a constitui

elemente de probă *prima facie* în sensul articolului 5.2 din Acordul antidumping al OMC (denumit în continuare „Acordul privind PAD"). POSVIET și Tatmetal au făcut trimitere la concluziile grupului special de soluționare a litigiilor al OMC în cauza Australia – Măsuri antidumping privind hârtia ([4]), care a statuat că „din calificativul «special» rezultă că situația pieței trebuie să fie «distinctă, individuală, unică, specifică»". POSVIET a susținut, de asemenea, că grupul special de soluționare a litigiilor al OMC în cauza *UE – Metodologii de ajustare a costurilor II (Rusia)* ([5]) a afirmat că termenul „special" împiedică o „situație generală" să se califice drept o situație specială a pieței. POSVIET a susținut că, deși nu este necesar ca o situație specială a pieței să fie exclusivă pentru piața internă a unei anumite țări, aceasta trebuie să fie totuși un fenomen localizat, și anume unul care se manifestă în cadrul pieței specifice respective, mai degrabă decât să reflecte o circumstanță amplă sau globală. POSVIET și Tatmetal au concluzionat că, întrucât reclamantul a susținut că supracapacitățile chineze s-au răspândit rapid în restul lumii, nu mai era o situație specială a piețelor interne ale celor cinci țări vizate, ci o tendință globală difuză, care a fost tipul de „situație generală" pe care grupurile speciale de soluționare a litigiilor ale OMC au exclus-o.

(12) POSVIET a susținut, de asemenea, că plângerea este prea generală în ceea ce privește piața produsului afectată de presupusul efect de excludere al supracapacității chineze, deoarece se referă la „supracapacități siderurgice (inclusiv pentru PLR) la nivel mondial". POSVIET a susținut că această presupusă situație s-a manifestat la nivel mondial și a depășit piețele PLR, lucru dovedit de afirmația din plângere potrivit căreia „supracapacitățile mondiale au redus în mod artificial prețurile internaționale ale oțelului la nivel mondial". POSVIET a susținut că o condiție de piață care afectează o astfel de gamă de produse pe majoritatea piețelor internaționale este opusul termenului „specific".

(13) Tatmetal a susținut, de asemenea, că, în totalul exporturilor chineze de produse plate din oțel laminate la rece, Turcia s-a situat în primele 10 țări de export, dar importurile în Turcia au reprezentat doar 3,5 % din exporturile chineze ale produsului care face obiectul investigației. Tatmetal a susținut că Turcia nu este vulnerabilă la importurile din China de produse plate din oțel laminate la rece, având în vedere că RPC este doar a treia sursă de import ca mărime. Tatmetal a susținut, de asemenea, că plângerea nu a furnizat o legătură de cauzalitate între supracapacitățile chineze și comportamentul în materie de prețuri din Turcia al societăților care fabrică produsul care face obiectul investigației și că rezultatele financiare ale Tatmetal subminează premisa afirmațiilor privind efectul de excludere.

(14) Plângerea a inclus informații privind creșterea bruscă a importurilor de PLR din China în Vietnam și Turcia în perioada 2019-2024 ([6]). În plus, plângerea a inclus informații privind cota importurilor din China în totalul importurilor de PLR din Vietnam și Turcia ([7]) și privind comparația dintre prețul importurilor din China în Vietnam și Turcia, prețurile interne din Vietnam și Turcia în perioada 2019-2024 ([8]) și efectele acestora asupra prețurilor interne din Vietnam și Turcia. În plus, aceste elemente se refereau, de asemenea, la perioada de investigație analizată în plângere (și anume 2024), la care se refereau și rezultatele financiare ale societăților. Plângerea a inclus suficiente elemente de probă privind existența unei situații speciale a pieței pe piața internă vietnameză și turcă. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(15) Autoritățile din Taiwan au susținut că elementele de probă privind situația specială a pieței incluse în plângere cu privire la Taiwan au fost insuficiente pentru a constitui elemente de probă *prima facie* în sensul articolului 5.2 din Acordul privind PAD al OMC. Potrivit autorităților din Taiwan, majoritatea elementelor de probă prezentate pentru a justifica existența unei situații speciale a pieței nu au vizat piața internă din Taiwan, întrucât reclamantul a prezentat, în ceea ce privește Taiwanul, numai rezultatele financiare a doi producători de oțel din Taiwan. Aceste rezultate financiare se refereau la întreaga societate și/sau la întregul grup și nu se refereau în mod specific la PLR. În plus, acestea au făcut referire la anul 2024, în timp ce reclamantul a analizat perioada 2015-2020 pentru a stabili ajustarea profitabilității necesară din cauza situației speciale a pieței.

([4]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Australia – Anti-Dumping Measures on A4 Copy Paper* (Australia – Măsuri antidumping privind hârtia de copiator A4), WT/DS529/R și Add.1, adoptat la 28 ianuarie 2020, DSR 2020:I, p. 261, punctul 7.21.

([5]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *European Union – Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (Second Complaint)* [Uniunea Europeană – Metodologii de ajustare a costurilor și anumite măsuri antidumping privind importurile din Rusia (A doua plângere)], WT/DS494/R și Add.1, distribuit membrilor OMC la 24 iulie 2020, contestat la 28 august 2020, punctul 7.180.

([6]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 234 și punctul 237.

([7]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 239.

([8]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 241.

(16) Plângerea a inclus informații privind creșterea bruscă a importurilor de PLR din China în Taiwan în perioada 2019-2024 ([9]). În plus, plângerea a inclus informații privind cota importurilor din China în totalul importurilor de PLR ale Taiwanului ([10]) și privind comparația dintre prețul importurilor din China în Taiwan și prețurile interne ale Taiwanului în perioada 2019-2024 ([11]) și efectele acestora asupra prețurilor interne ale Taiwanului. În plus, aceste elemente se refereau, de asemenea, la perioada de investigație analizată în plângere (și anume 2024), la care se refereau și rezultatele financiare ale societăților. Prin urmare, plângerea a inclus suficiente elemente de probă privind existența unei situații speciale a pieței pe piața internă a Taiwanului. Valoarea de referință utilizată în plângere pentru a stabili profitabilitatea societăților siderurgice în cazul în care supracapacitatea chineză nu ar fi crescut brusc așa cum s-a întâmplat, se referea la societățile siderurgice din lume, cu excepția RPC. Astfel, valoarea de referință s-a referit și la societățile din Taiwan. Reclamantul s-a bazat pe anii 2015, 2017 și 2020, dar datele furnizate au inclus o serie istorică din 2005 până în 2020 ([12]). Aceste date privind profitabilitatea au fost utilizate doar ca valoare de referință pentru a determina profiturile care pot fi realizate de societățile siderurgice din afara RPC într-un scenariu în care supracapacitatea RPC nu a crescut așa cum a crescut. Astfel, acestea au avut exclusiv scopul de a ilustra o posibilă ajustare a profitului și de a efectua o simulare a calculării unui profit în condiții normale de piață. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(17) Autoritățile din Taiwan au susținut, de asemenea, că variațiile profitabilității societăților individuale erau irelevante pentru a stabili existența unei situații speciale a pieței.

(18) Reclamantul s-a bazat pe profitabilitatea a doi producători-exportatori din Taiwan pentru calcularea dumpingului, și nu ca dovadă a unei situații speciale a pieței. În orice caz, Comisia a considerat că variația în timp a profitabilității unei societăți individuale ar putea constitui, într-adevăr, elemente de probă suficiente ale situației speciale a pieței în sensul plângerii. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(19) În plus, autoritățile din Taiwan au susținut că situația specială a pieței invocată în plângere nu a găsit niciun temei juridic în temeiul legislației OMC, întrucât grupul special de soluționare a litigiilor în cauza *Australia – Măsuri antidumping privind hârtia* a subliniat că o situație specială a pieței „se concentrează pe piața internă" a țării în cauză, și nu într-o altă țară ([13]). Potrivit autorităților din Taiwan, plângerea nu a explicat motivul pentru care situația specială a pieței care rezultă din efectul de excludere al importurilor din China în țările în cauză ar apărea numai în țările în cauză, și nu în alte țări terțe, inclusiv în Uniune.

(20) Situația specială a pieței invocată în plângere cu privire la Taiwan nu este o supracapacitate mondială, nici o supracapacitate chineză în general, ci mai degrabă efectul de excludere al supracapacității chineze, care a redus în mod artificial prețurile interne din Taiwan. Prin urmare, plângerea a furnizat suficiente elemente de probă privind situația specială a pieței specifice Taiwanului, astfel cum se specifică în considerentul 16, la fel ca în cazul celorlalte patru țări în cauză. Situația din alte țări terțe, inclusiv din Uniune, a fost irelevantă pentru deschiderea investigației. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(21) În final, autoritățile din Taiwan au susținut că metodologia din plângere de ajustare a profitului producătorilor interni din Taiwan cu informații din afara țării furnizate de producătorii mondiali de oțel a fost în mod vădit incompatibilă cu articolul 2.2.2 din Acordul privind PAD al OMC.

(22) Metodologia din plângere s-a bazat pe faptul că profitul realizat de producătorii interni din Taiwan a fost afectat de situația specială a pieței, ca date privind vânzările pe piața internă în ansamblu. În plus, informațiile utilizate pentru a efectua o ajustare nu au fost date din afara țării, ci au reflectat mai degrabă profitul real și ipotetic al societăților mondiale, incluzând, eventual, și profitabilitatea scăzută și ipotetică a producătorilor taiwanezi. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(23) Guvernul Japoniei (denumit în continuare „GJ") a susținut că afirmația potrivit căreia exista o situație specială a pieței pe piața japoneză din cauza impactului supracapacității Chinei nu conținea niciun element de probă.

([9]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctele 234 și 237.
([10]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 239.
([11]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 241.
([12]) A se vedea anexele la versiunea publică a plângerii „OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25" și „OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024".
([13]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, Australia – *Anti-Dumping Measures on Paper* (Australia – Măsuri antidumping privind hârtia), punctul 7.36.

(24) Plângerea a inclus informații privind tendința importurilor de PLR din China în Japonia în perioada 2019-2024 ([14]). În plus, plângerea a inclus informații privind cota importurilor din China în totalul importurilor de PLR ale Japoniei ([15]) și privind comparația dintre prețul exporturilor chineze către Japonia și prețurile interne din Japonia în perioada 2019-2024 ([16]) și efectele acestora asupra prețurilor interne ale Japoniei. Prin urmare, plângerea a inclus suficiente elemente de probă privind existența unei situații speciale a pieței pe piața internă a Japoniei. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(25) GJ, Nippon Steel, JFE Steel Corporation (denumită în continuare „JFE") și Kobe Steel, Ltd. (denumită în continuare „Kobe") au susținut că nu a existat nicio situație specială a pieței în Japonia ca urmare a efectului de excludere al Chinei. În special, Nippon Steel, JFE și Kobe au susținut că, întrucât reclamantul a susținut că supracapacitățile chineze au afectat toate cele cinci țări în cauză și a recunoscut că supracapacitatea siderurgică chineză a condus la exporturi chineze către alte țări terțe, capacitatea mondială nu poate fi o situație specială a pieței „distinctă, individuală, unică, specifică", astfel cum a solicitat grupul special de soluționare a litigiilor în cauza *Australia – Măsuri antidumping privind hârtia* ([17]). Faptul că supracapacitatea de PLR nu se limitează la piața japoneză ar fi demonstrat de faptul că Japonia nu s-a numărat printre primele 10 destinații de export ale PLR din China în 2024, reprezentând doar 2,3 % din exporturile chineze, conform datelor Comtrade. Aceștia au adăugat că impactul a fost distribuit aproape uniform la nivelul economiei mondiale și nu este specific niciunei țări sau niciunui grup de țări.

(26) Situația specială a pieței invocată în plângere cu privire la Japonia nu a fost o supracapacitate chineză în general, ci mai degrabă efectul de excludere al supracapacității chineze, care a redus în mod artificial prețurile interne din Japonia. Comisia a observat, de asemenea, că plângerea a furnizat suficiente elemente de probă privind situația specială a pieței specifice Japoniei, astfel cum se indică în considerentul 24. Situația din alte țări terțe a fost irelevantă pentru deschiderea investigației. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(27) GJ și POSVIET au susținut că piața japoneză și cea vietnameză nu aveau prețuri scăzute în mod artificial, iar Nippon Steel, JFE, Kobe și POSVIET au susținut că reclamantul nu a furnizat nicio dovadă că prețurile interne au fost reduse în mod artificial, astfel încât întreprinderile au fost stimulate să vândă mai degrabă în țări terțe decât pe piața internă. În acest sens, Nippon Steel, JFE și Kobe au raportat că prețul mediu de import al PLR în Japonia și Vietnam a fost în concordanță și, de fapt, mai mare decât media mondială din 2024, pe baza datelor Comtrade. POSVIET a susținut, de asemenea, că plângerea nu a vizat materiile prime, ci mai degrabă produsul din aval și că, din punct de vedere economic, nu este corect să se considere că prețurile PLR din țările vizate ar fi scăzute în mod artificial pentru simplul motiv că prețurile de import ale PLR din China ar fi fost scăzute în mod artificial. POSVIET a subliniat, de asemenea, că ponderea importurilor de PLR din China în țările vizate a fost destul de scăzută pentru unele țări, între 12 % în India și 78 % în Taiwan. Potrivit susținerilor POSVIET, cotele importurilor nu au fost suficiente pentru a transmite „prețurile scăzute în mod artificial" din China către o piață importatoare.

(28) Reclamantul a furnizat o comparație între prețul exporturilor chineze către Japonia și Vietnam și prețurile interne din Japonia și Vietnam în perioada 2019-2024 ([18]), precum și informații privind ponderea importurilor din China în importurile totale de PLR ale Japoniei și Vietnamului ([19]), ceea ce a sugerat că importurile din China au exercitat presiuni asupra pieței. În plus, reclamantul a raportat că exporturile de oțel ale Japoniei și Vietnamului către Uniune au crescut, în pofida faptului că exporturile mondiale de oțel au scăzut ([20]). Prin urmare, reclamantul a furnizat suficiente elemente de probă pentru a demonstra că supracapacitățile chineze au scăzut în mod artificial prețurile interne. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(29) Nippon Steel, JFE și Kobe au contestat analiza reclamantului menită să arate o creștere a importurilor din China în Japonia începând din 2020, în pofida circumstanțelor excepționale din anul respectiv. Potrivit acestora, analiza tendinței ar trebui să înceapă în 2019 și ar arăta că, în 2024, importurile erau în continuare mai scăzute decât în 2019, pe baza statisticilor Japoniei.

([14]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctele 234 și 237.
([15]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 239.
([16]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 241.
([17]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Australia – Măsuri antidumping privind hârtia), punctul 7.22.
([18]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 241.
([19]) A se vedea versiunea publică a plângerii, tabelul de după punctul 239.
([20]) A se vedea versiunea publică a plângerii, punctele 398-399.

(30) Nippon Steel, JFE și Kobe s-au bazat pe o extracție care include importurile din Republica Coreea (denumită în continuare „Coreea”, marcată de codul statistic japonez 103) în Japonia, mai degrabă decât din RPC (marcată de codul statistic japonez 105) în Japonia. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

1.4.1.2. Afirmații privind situația specială a pieței legate de costuri în Vietnam

(31) Autoritatea pentru măsuri de apărare comercială din Vietnam (*Trade Remedies Authority of Vietnam*, denumită în continuare „TRAV”) a susținut că elementele de probă din plângere erau inexacte și depășite în ceea ce privește situația industriei PLR din Vietnam. TRAV a clarificat faptul că guvernul vietnamez nu a participat la secțiunea 20 din raportul canadian și că determinările s-au bazat pe datele disponibile, iar determinările au fost inversate prin două reexaminări ulterioare, în ceea ce privește țevile sudate din oțel nealiat ([21]) și oțelul rezistent la coroziune ([22]).

(32) Plângerea a furnizat elemente de probă cu privire la mai multe măsuri din Vietnam care au afectat costul de producție al PLR ([23]). Prin urmare, aceasta conținea suficiente elemente de probă conform cărora existau măsuri în vigoare care ar putea crea o situație specială a pieței în Vietnam, iar Comisia a respins afirmația. Investigația va stabili dacă aceste măsuri sunt încă în vigoare și impactul acestora asupra costului de producție a PLR, după caz.

1.4.1.3. Afirmații cu privire la comparația valabilă

(33) POSVIET și Tatmetal au reamintit concluziile grupului special de soluționare a litigiilor al OMC în cauza *Australia – Măsuri antidumping privind hârtia*, care a statuat că „formularea «comparație valabilă» necesită o evaluare în ceea ce privește compararea prețurilor interne și de export” și că o astfel de evaluare a comparabilității este distinctă de chestiunea existenței unei situații speciale a pieței. Prin urmare, chiar dacă a existat o situație specială a pieței *(quod non)*, nu se poate presupune că vânzările pe piața internă nu permit o comparație valabilă. În ceea ce privește concluziile grupului special de soluționare a litigiilor al OMC, POSVIET și Tatmetal au susținut că plângerea nu a furnizat elemente de probă care să sugereze că prețurile interne din țările vizate nu permiteau o comparație valabilă.

(34) Comisia a observat că plângerea a furnizat suficiente elemente de probă potrivit cărora profiturile producătorilor interni din cele cinci țări în cauză au fost reduse din cauza efectului de excludere al supracapacității chineze, care a redus în mod artificial prețurile interne pe piețele interne respective. Prin urmare, presupusa situație specială a pieței a afectat numai prețurile de pe piața internă, nepermițând astfel o comparație valabilă între prețurile de pe piața internă și vânzările la export. Argumentul a fost respins.

(35) Autoritățile din Taiwan au reamintit, de asemenea, că, pentru a invoca existența unei situații speciale a pieței, trebuie să se demonstreze că o astfel de situație a avut ca efect faptul că vânzările pe piața internă nu au fost adecvate pentru a permite o comparație valabilă cu prețul de export. Astfel, acestea au susținut că niciunul dintre elementele de probă furnizate în plângere nu sugera că situația specială a pieței a împiedicat o comparație valabilă. De fapt, potrivit autorităților din Taiwan, pe baza elementelor de probă din plângere, toate profiturile realizate de producătorii de oțel din întreaga lume au fost afectate de situația specială a pieței cauzată de supracapacitatea mondială, cu consecința că situația specială a pieței nu ar împiedica o comparație valabilă.

(36) Comisia a observat că plângerea a furnizat suficiente elemente de probă potrivit cărora profiturile producătorilor interni din Taiwan au fost reduse din cauza efectului de excludere al supracapacității chineze, care a redus în mod artificial prețurile interne din Taiwan, nu ca urmare a supracapacității mondiale. Prin urmare, presupusa situație specială a pieței a afectat numai prețurile de pe piața internă, nepermițând astfel o comparație valabilă între prețurile de pe piața internă și vânzările la export. În consecință, argumentul a fost respins.

(37) Nippon Steel. JFE și Kobe au susținut că cerința potrivit căreia situația specială a pieței, în cazul în care este stabilită, trebuie să facă vânzările pe piața internă inadecvate pentru o comparație cu prețul de export nu a fost discutată în plângere.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31 ianuarie 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30 octombrie 2020.
([23]) A se vedea punctul 4.4.1 din versiunea publică a plângerii.

(38) Comisia a observat că cerința unei comparații valabile este reamintită în plângere ([24]) și sprijină construirea valorii normale prin intermediul unei ajustări a profitului. În consecință, această afirmație a fost respinsă.

1.4.1.4. Alte afirmații privind situația specială a pieței

(39) Autoritățile din Taiwan au susținut că producătorii de oțel din Taiwan erau adesea integrați pe verticală și, prin urmare, nu depindeau de importurile de materii prime din China. Această structură a permis industriei taiwaneze să rămână competitivă atunci când se confruntă cu importuri din țări terțe.

(40) Autoritățile din Taiwan au susținut, de asemenea, că Taiwanul este o economie de piață în care prețurile sunt stabilite în conformitate cu condițiile normale de concurență, fără intervenția guvernului. Prin urmare, Comisia ar trebui să se bazeze pe prețurile interne ale PLR, astfel cum a procedat în cadrul celei mai recente investigații privind importurile de anumite foi și rulouri din oțel inoxidabil laminate la cald originare, printre altele, din Taiwan ([25]). Autoritățile din Taiwan au adus în discuție faptul că cererea și avizul de deschidere a reexaminării în perspectiva expirării acestor măsuri antidumping, aflate în curs la momentul prezentei investigații, nu se refereau la nicio situație specială a pieței din Taiwan, la lipsa reprezentativității vânzărilor pe piața internă sau la distorsiuni ale profitului.

(41) În plus, autoritățile din Taiwan au susținut că o constatare privind situația specială a pieței nu se poate baza pe fenomenele prețurilor mondiale determinate de o țară terță care nu este vizată de investigație. Autoritățile din Taiwan și-au exprimat îngrijorarea cu privire la conformitatea cu normele OMC a unei astfel de interpretări a noțiunii de situație specială a pieței, în special în cazul în care o astfel de interpretare nu a fost susținută de dovezi clare ale intervenției statului și de denaturări subsecvente ale pieței specifice pieței din Taiwan. În acest sens, autoritățile din Taiwan au făcut referire la un precedent în care o situație specială a pieței a fost asociată cu forme identificabile de influență guvernamentală ([26]), precum și la un caz în care Comisia a respins o afirmație privind existența unei situații speciale a pieței în legătură cu un produs siderurgic ([27]).

(42) Astfel, EUROFER a susținut că factorul decisiv nu constă în natura situației în sine, ci în efectul și impactul pe care aceasta îl produce pe piață. În mod concret, nu supracapacitatea chineză în sine este cea care creează o situație specială, ci mai degrabă efectul acesteia asupra fiecăreia dintre țările în cauză.

(43) Nippon Steel, JFE și Kobe au susținut că Japonia nu este deosebit de vulnerabilă la importurile de PLR din China, deoarece ponderea raportată în plângere a fost mai mică în comparație cu cea din Taiwan sau Vietnam.

(44) Nippon Steel, JFE și Kobe au adăugat că industria japoneză este protejată în mod sistematic de efectele supracapacității chineze prin măsurile de apărare comercială instituite de GJ și au făcut referire la o serie de măsuri și la monitorizarea continuă din partea GJ.

(45) EUROFER a contestat această interpretare, afirmând că o astfel de protecție nu a fost suficientă pentru a răspunde preocupărilor industriei japoneze, făcând trimitere la o serie de declarații publice ale reprezentanților societăților siderurgice și ai caselor comerciale japoneze.

(46) Nippon Steel, JFE și Kobe au susținut, de asemenea, că piața oțelului din Japonia a fost izolată structural de pătrunderea importurilor din China ca urmare a cerințelor consumatorilor pentru un produs de înaltă calitate, pe care industria chineză nu îl oferă în mod obișnuit, în special în sectorul japonez al autovehiculelor, și a modului foarte specific în care se desfășoară activitățile comerciale pe piața japoneză, caracterizat prin implicarea societăților comerciale, care au dezvoltat relații îndelungate și foarte definite cu producătorii japonezi.

([24]) A se vedea versiunea publică a plângerii, punctele 58 și 191.

([25]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2020/508 al Comisiei din 7 aprilie 2020 de instituire a unei taxe antidumping provizorii la importurile de anumite foi și rulouri din oțel inoxidabil laminate la cald originare din Indonezia, din Republica Populară Chineză și din Taiwan (JO L 110, 8.4.2020, p. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)* [UE – Metodologii de ajustare a costurilor II (Rusia)], punctul 7.40.

([27]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/1919 al Comisiei din 25 septembrie 2025 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii instituite la importurile de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Egipt, Japonia și Vietnam și de închidere a investigației privind importurile de astfel de produse originare din India (JO L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), considerentele 132-137.

(47) Nippon Steel a susținut, de asemenea, în versiunea sensibilă a observațiilor sale că, din cauza caracteristicilor pieței japoneze descrise în considerentele 44 și 46, prețurile interne din Japonia au fost în mod artificial mai mari.

(48) Nippon Steel, JFE și Kobe au invocat, de asemenea, faptul că industria japoneză nu a contribuit la supracapacitățile mondiale din sectorul siderurgic, deoarece capacitatea internă de producție siderurgică din Japonia a scăzut în perioada 2019-2024, pe baza datelor Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică („OCDE"), spre deosebire de Vietnam, unde capacitatea a crescut. În plus, la nivel internațional, GJ a participat la discuții trilaterale cu Uniunea și cu Statele Unite ale Americii pentru a aborda supracapacitatea siderurgică mondială și este un membru de lungă durată și proactiv al Forumului mondial privind supracapacitatea siderurgică („GFSEC").

(49) TRAV a susținut că afirmația din plângere potrivit căreia prezența produselor plate din oțel laminate la rece din China în Vietnam la prețuri scăzute a forțat producătorii interni de produse plate laminate la rece să își reducă prețurile de vânzare pe piața internă la niveluri nesustenabile pentru a concura cu prețurile produselor plate din oțel laminate la rece din China a fost incorectă din punct de vedere factual, deoarece importurile de produse plate din oțel laminate la rece din China în Vietnam fac obiectul unor taxe antidumping începând din 2020, iar măsurile au fost prelungite în decembrie 2025.

(50) GJ a solicitat ca vânzările pe piața internă și prețul de export să fie comparate în mod corespunzător. În acest sens, Nippon Steel, JFE și Kobe au susținut, de asemenea, că, chiar dacă Comisia ar stabili existența unei situații speciale a pieței pe piața japoneză, acest lucru nu ar împiedica în mod automat o comparație valabilă a prețului intern și a prețului de export, deoarece efectul de excludere al supracapacității chineze din sectorul siderurgic a afectat atât piața japoneză, cât și piața Uniunii în aceeași măsură. Potrivit acestora, acest lucru rezultă din natura presupusei situații speciale a pieței, întrucât supracapacitatea din sectorul siderurgic și, în special, din China are efecte la nivel mondial și afectează economia mondială, astfel cum a recunoscut reclamantul. În acest sens, ei au comparat volumul total al importurilor de PLR în Japonia și în Uniune și au afirmat că acestea sunt similare. Potrivit acestora, protecția împotriva importurilor din China este, de asemenea, similară. Japonia ar fi protejată de factorii indicați în considerentele 44 și 46, în timp ce Uniunea ar fi protejată prin taxe antidumping la importurile de PLR originare, printre altele, din RPC ([28]) și prin măsuri de salvgardare privind anumite produse siderurgice ([29]). Cu toate acestea, în opinia lor, aceste măsuri s-au dovedit ineficace în abordarea supracapacității, având în vedere că consumul la nivelul Uniunii a scăzut, în timp ce volumele contingentelor tarifare au crescut prin liberalizarea anuală. Acest lucru ar fi confirmat de propunerea Comisiei de a aborda efectele comerciale negative ale supracapacității mondiale pe piața oțelului din Uniune ([30]).

(51) Dimpotrivă, EUROFER a considerat că o analiză comparativă valabilă nu este necesară în circumstanțele acestui caz, deoarece prețurile de export nu sunt afectate de aceeași situație specială a pieței, ci de un fenomen economic diferit (și anume efectul supracapacităților chineze asupra pieței Uniunii). În opinia EUROFER, dumpingul a constat exact în alegerea de a stabili prețurile de export la un nivel mai scăzut decât prețurile valorii normale, în pofida dinamicii economice de pe piețele de export. În plus, o astfel de analiză paralelă nu este efectuată de Comisie din alte motive pentru a construi valoarea normală. De exemplu, în cazul în care Comisia consideră că toate vânzările pe piața internă sunt realizate în pierdere și, ca atare, nu sunt realizate în cadrul operațiunilor comerciale normale, aceasta nu poate decide să utilizeze datele reale privind vânzările, deoarece toate vânzările pe piața Uniunii sunt la rândul lor realizate în pierdere. În opinia EUROFER, acest din urmă element este irelevant.

([28]) Impuse în mod durabil prin Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068 al Comisiei din 26 octombrie 2022 de instituire a unei taxe antidumping definitive la importurile de anumite produse plate din oțel laminate la rece originare din Republica Populară Chineză și din Federația Rusă în urma unei reexaminări efectuate în perspectiva expirării măsurilor în temeiul articolului 11 alineatul (2) din Regulamentul (UE) 2016/1036 al Parlamentului European și al Consiliului (JO L 277, 27.10.2022, p. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2019/159 al Comisiei din 31 ianuarie 2019 de instituire a unor măsuri de salvgardare definitive împotriva importurilor de anumite produse siderurgice (JO L 31, 1.2.2019, p. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Propunere de Regulament al Parlamentului European și al Consiliului privind abordarea efectelor comerciale negative ale supracapacității mondiale pe piața oțelului din Uniune [COM(2025) 726 final din 7 octombrie 2025].

(52) În plus, Nippon Steel, JFE, Kobe și Tatmetal au susținut că, chiar dacă ar fi îndeplinite condițiile prevăzute la articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, Comisia nu putea să nu ia în considerare profiturile reale ale Nippon Steel și Tatmetal din vânzările sale pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale, în conformitate cu partea introductivă a articolului 2 alineatul (6), întrucât articolul 2 alineatul (3) permitea Comisiei doar să construiască valoarea normală. Într-adevăr, potrivit acestora, în cazul în care există date reale privind producția și vânzările în cadrul operațiunilor comerciale normale, Comisia trebuie să utilizeze aceste date pentru a stabili valoarea profitului, astfel cum a explicat Curtea în hotărârea Goldstar/Consiliul ([31]) și cum s-a stabilit în mai multe hotărâri ale OMC ([32]). Potrivit acestora, profitul din vânzările pe piața internă efective în cadrul operațiunilor comerciale normale ar putea să nu fie luat în considerare la calcularea valorii normale în temeiul articolului 2 alineatul (6) din regulamentul de bază numai în absența vânzărilor pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale. În acest sens, Comisia nu a putut combina operațiunile comerciale normale cu o situație specială a pieței pentru a nu lua în considerare profitul realizat din vânzările pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale, deoarece cele două concepte ar fi distincte, astfel cum o demonstrează utilizarea termenului „sau" între ele la articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază. Pe baza hotărârii în cauza NutraSweet/Consiliul ([33]), Nippon Steel, JFE și Kobe au susținut că testul operațiunilor comerciale normale se referea la caracterul vânzărilor în sine și nu la cel al pieței pe care își desfășura activitatea o societate. Nippon Steel, JFE, Kobe și Tatmetal au făcut referire și la hotărârea în cauza Consiliul/Alumina ([34]). Faptul că acest lucru ar putea conduce la o valoare normală construită egală cu prețurile de vânzare pe piața internă ignorate din cauza situației speciale a pieței ar fi irelevant potrivit Nippon Steel, JFE și Kobe, care au făcut referire la cauza Hansol ([35]).

(53) EUROFER nu a fost de acord și a considerat că vânzările pe piața internă pe o piață afectată de o anumită situație a pieței nu ar fi efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale, împiedicând Comisia să se bazeze pe prețurile reale. EUROFER a susținut, de asemenea, că nici hotărârea în cauza Consiliul/Alumina, nici hotărârea în cauza NutraSweet/Consiliul nu au susținut concluzia potrivit căreia testul operațiunilor comerciale normale se referea la caracterul vânzărilor în sine, și nu la cel al pieței pe care își desfășoară activitatea o societate.

(54) Nippon Steel a reiterat faptul că EUROFER a combinat conceptele de operațiuni comerciale normale și situație specială a pieței, care erau distincte la articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, și că punctul potrivit căruia testul operațiunilor comerciale normale se referea la caracterul vânzărilor în sine a fost clarificat în cauza NutraSweet/Consiliul ([36]). În schimb, Regulamentul (CE) nr. 1972/2002 al Consiliului ([37]), care a introdus pentru prima dată conceptul de situație specială a pieței în regulamentul de bază, a indicat că raționamentul de politică care stă la baza introducerii situației speciale a pieței s-a axat pe condiții structurale mai ample în cadrul unei piețe, mai degrabă decât pe vânzările efectuate de o anumită societate ([38]). În plus, Nippon Steel a invocat faptul că nu există nicio trimitere la situația specială a pieței la articolul 2 alineatul (6) din regulamentul de bază, care utilizează în schimb termenul „operațiuni comerciale normale". Nippon Steel a susținut, de asemenea, că

([31]) Hotărârea din 13 februarie 1992, Goldstar Co. Ltd/Consiliul Comunităților Europene, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, punctele 35-38.

([32]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Anti-Dumping and Countervailing Duty Measures on Certain Products from China* (Australia – Măsuri antidumping și compensatorii privind anumite produse din China), WT/DS603/R și Add.1, adoptat la 26 aprilie 2024, punctele 7.115-7.116; Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Pakistan – Anti-Dumping Measures on Biaxially Oriented Polypropylene Film from the United Arab Emirates* (Pakistan – Măsuri antidumping privind foliile de polipropilenă orientate biaxial din Emiratele Arabe Unite), WT/DS538/R și Add.1, transmis membrilor OMC la 18 ianuarie 2021, contestat la 22 februarie 2021, punctele 7.147-7.148; Raportul Organului de apel, *European Communities – Anti-Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India* (Comunitățile Europene – Taxe antidumping asupra importurilor de lenjerie de pat din bumbac originară din India), WT/DS141/AB/R, adoptat la 12 martie 2001, DSR 2001:V, p. 2049, punctul 81 și Rapoartele Organului de apel, *China – Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes („HP-SSST") from Japan/China* [Măsuri de instituire a unor taxe antidumping asupra tuburilor fără sudură din oțel inoxidabil de înaltă performanță („HP-SSST") originare din Japonia/China] – *Measures Imposing Anti-Dumping Duties on High-Performance Stainless Steel Seamless Tubes („HP-SSST") from the European Union* [Măsuri de instituire a unor taxe antidumping asupra tuburilor fără sudură din oțel inoxidabil de înaltă performanță („HP-SSST") originare din Uniunea Europeană], WT/DS454/AB/R și Add.1/WT/DS460/AB/R și Add.1, adoptate la 28 octombrie 2015, DSR 2015:IX, p. 457, punctele 5.25-5.27.

([33]) Hotărârea din 3 mai 2001, Ajinomoto Co., Inc. și The NutraSweet Company/Consiliul Uniunii Europene și Comisia Comunităților Europene, cauzele conexate C-76/98 P și C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, punctul 38.

([34]) Hotărârea din 1 octombrie 2014, Consiliul Uniunii Europene/Alumina d.o.o., C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, punctul 30.

([35]) Ordonanța din 13 iunie 2024, Hansol Paper Co. Ltd/Comisia Europeană, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, punctul 63.

([36]) Cauzele conexate C-76/98 P și C-77/98 P, NutraSweet/Consiliul, punctul 38.

([37]) Regulamentul (CE) nr. 1972/2002 al Consiliului din 5 noiembrie 2002 de modificare a Regulamentului (CE) nr. 384/96 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Comunității Europene (JO L 305, 7.11.2002, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Regulamentul (CE) nr. 1972/2002, considerentul 3.

trebuiau utilizate profiturile din vânzările efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale, pe baza raportului grupului special de soluționare a litigiilor în cauza CE - Somon (Norvegia) ([39]). Nippon Steel a susținut că, chiar și în cazurile în care vânzările unui anumit produs au un volum insuficient pentru a justifica utilizarea vânzărilor pe piața internă, Comisia ar utiliza în continuare profitabilitatea vânzărilor respective care au loc în cadrul operațiunilor comerciale normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (6) și PT Musim Mas/Comisia ([40]). În opinia Nippon Steel, acest lucru ar trebui să se aplice și atunci când nu se iau în considerare prețurile interne din cauza unei situații speciale a pieței, iar reclamantul nu a demonstrat că vânzările pe piața internă ale producătorilor japonezi nu au fost efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale.

(55) În plus, Nippon Steel, JFE și Kobe au susținut că, în cazul în care Comisia decide totuși să recurgă la articolul 2 alineatul (6) litera (c), ar avea obligația de a calcula plafonul profitului pentru a se asigura că acesta nu este depășit, astfel cum a reamintit grupul special de soluționare a litigiilor în cauzele UE – Articole de încălțăminte (China) ([41]) și UE – Biomotorină (Indonezia) ([42]). Prin urmare, Comisia ar trebui să furnizeze părților interesate o indicație cu privire la plafonul respectiv și la modul în care acesta a fost stabilit. În cele din urmă, acestea au reamintit că „profitul realizat în mod normal" se referă la profiturile care sunt realizate în mod regulat sau în mod obișnuit.

(56) În acest sens, EUROFER a susținut că Comisia ar trebui să recurgă la litera (c), deoarece litera (a) nu putea fi utilizată deoarece situația specială a pieței a afectat toate vânzările, litera (b) nu putea fi utilizată deoarece efectele de denaturare ale supracapacităților chineze asupra produselor siderurgice s-ar putea aplica unei game largi de produse siderurgice și niciun alt produs nu seamănă suficient de mult cu particularitățile PLR.

(57) Nippon Steel a răspuns cu observații furnizate numai în versiunea sensibilă referitoare la posibilele profituri care urmează să fie aplicate.

(58) JSW Steel Limited și societățile sale afiliate (denumite în continuare „JSW") nu au fost de acord cu reclamantul că articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază a oferit un temei juridic pentru ajustarea costurilor pentru calcularea valorii normale, chiar dacă Comisia a stabilit o situație specială a pieței în India. JSW a susținut că, în temeiul regulamentului de bază, existența unei situații speciale a pieței în temeiul articolului 2 alineatul (3) ar permite doar utilizarea valorii normale construite, calculată pe baza costului de producție, în locul prețurilor de vânzare efective.

(59) JSW a susținut că stabilirea unei situații speciale a pieței pe piața indiană în general nu ar fi suficientă, iar Comisia ar trebui să demonstreze că JSW a fost afectată efectiv de presupusa situație specială a pieței. În plus, JSW a susținut că nu a fost afectată de niciuna dintre presupusele situații speciale ale pieței.

(60) În ceea ce privește minereul de fier, JSW a susținut că nu au existat restricții la export pentru minereul de fier cu un conținut de fier mai mic de 58 % și că reclamantul nu a demonstrat modul în care o măsură din India a scăzut prețul intern al minereului de fier în comparație cu prețul de export. JSW a susținut, de asemenea, că, în ceea ce privește minereul de fier cu un conținut de fier de peste 58 %, cantitățile pe care JSW le-a importat nu au fost afectate de o eventuală situație specială a pieței. În plus, JSW a susținut, de asemenea, că prețul la care JSW a achiziționat fier de pe piața internă cu un conținut de fier de peste 58 % a fost în concordanță cu prețul de import. În final, în ceea ce privește utilizarea captivă a minereului de fier, JSW a susținut că prețul pe care l-a plătit a fost mai mare decât prețul pieței și că singurul avantaj al utilizării captive pentru JSW a fost securitatea aprovizionării.

(61) În ceea ce privește cărbunele, JSW a susținut că plângerea nu face distincție între cărbunele cocsificabil, care este un factor de producție direct în procesul de fabricare a oțelului, și cărbunele care nu este cocsificabil, care este utilizat în producția de energie. JSW a susținut că, întrucât aceste două produse nu sunt interschimbabile, iar piețele acestor două produse sunt distincte, Comisia ar trebui să nu ia în considerare afirmația potrivit căreia în India există o situație specială a pieței pentru cărbune. JSW a susținut, de asemenea, că a importat cea mai mare parte a cărbunelui cocsificabil de care avea nevoie, deoarece nu exista o disponibilitate suficientă a cărbunelui cocsificabil intern, iar calitatea acestuia era insuficientă pentru fabricarea oțelului. În final, JSW a susținut că prețurile de achiziție ale JSW pentru cărbunele cocsificabil erau comparabile cu prețurile internaționale, ceea ce a demonstrat că nu a existat niciun efect de scădere a prețurilor de import din India ca urmare a politicii naționale.

([39]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *European Communities – Anti-Dumping Measure on Farmed Salmon from Norway* (Comunitățile Europene – Măsură antidumping privind somonul de crescătorie din Norvegia), WT/DS337/R, adoptat la 15 ianuarie 2008, și Corr.1, DSR 2008:I, p. 3, punctul 7.298.

([40]) Hotărârea din 2 iulie 2025, PT Musim Mas/Comisia, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, punctul 116.

([41]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *European Union – Anti-Dumping Measures on Certain Footwear from China* (Uniunea Europeană – Măsuri antidumping privind anumite articole de încălțăminte din China), WT/DS405/R, adoptat la 22 februarie 2012, DSR 2012: IX, p. 4585, punctele 7.299-7.300.

([42]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *European Union – Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia* (Uniunea Europeană – Măsuri antidumping instituite asupra biomotorinei din Indonezia), WT/DS480/R și Add.1, adoptat la 28 februarie 2018, DSR 2018:II, p. 605, punctul 7.51.

(62) În ceea ce privește deșeurile, JSW a afirmat că susținerea privind existența unei situații speciale a pieței privind cărbunele este în contradicție cu susținerea privind existența unei situații speciale a pieței privind deșeurile, deoarece o situație specială a pieței privind cărbunele ar fi redus cererea de deșeuri. JSW a susținut că reclamantul nu a demonstrat modul în care măsurile indiene referitoare la deșeuri, cum ar fi taxa de 15 % la export, au contribuit la scăderea prețurilor deșeurilor. JSW a susținut, de asemenea, că mai multe alte țări, inclusiv Uniunea, au instituit, de asemenea, măsuri de sprijinire a actualizării deșeurilor și că reclamantul nu a stabilit modul în care măsurile indiene erau specifice sau distinctive, ceea ce JSW a susținut că era necesar pentru stabilirea unei situații speciale a pieței.

(63) JSW a susținut că, chiar dacă ar exista o situație specială a pieței, Comisia ar trebui să evalueze dacă situația specială a pieței ar permite o comparație valabilă între vânzările interne și vânzările la export. JSW a susținut, de asemenea, că JSW a avut același cost de producție, indiferent dacă produsul în cauză a fost vândut pe piața internă sau exportat. JSW a susținut, de asemenea, că factorii de producție relevanți au fost introduși în cuptor fără a distinge sursa acestora, ceea ce este confirmat și de faptul că, atunci când produc produse în amonte, cum ar fi rulourile laminate la cald, liniile de producție nu știau dacă rulourile vor fi transformate în continuare în PLR sau vândute ca atare.

(64) JSW nu a fost de acord cu afirmațiile reclamantului potrivit cărora volume mari de importuri chineze de produs care face obiectul investigației au scăzut prețurile pe piața internă din India, subminând capacitatea producătorilor indieni de a vinde în mod profitabil și, prin urmare, producătorii indieni și-au redirecționat producția către piața Uniunii. JSW a susținut că acest efect de excludere invocat de reclamant nu a fost specific Indiei și nu a avut efecte demonstrabile asupra prețurilor, asupra modelelor comerciale sau asupra profitabilității producătorilor indieni. JSW a susținut, de asemenea, că profitul său pe piața internă nu a fost afectat de supracapacitatea chineză și că volumul vânzărilor sale a rămas ridicat atât pe piața internă, cât și pe piața de export. În ceea ce privește prețurile, JSW a susținut că tendința de pe piața internă a fost similară cu cea de pe piețele de export. În plus, JSW a susținut că importurile din China sunt foarte scăzute în comparație cu alte țări importatoare (3-12 % din totalul importurilor), că importurile din China reprezintă doar 0,2-0,3 % din consumul intern și că tendințele importurilor din China rămân în urma tendințelor consumului intern. În final, JSW a susținut că India a instituit măsuri de apărare comercială împotriva produsului care face obiectul investigației.

(65) JSW a susținut că, potrivit articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, presupusa situație specială a pieței trebuia să facă prețul intern inadecvat pentru o comparație cu prețul de export. JSW a susținut, de asemenea, că aceste două prețuri sunt comparabile, deoarece India a instituit măsuri eficace de apărare comercială împotriva produsului care face obiectul investigației și, spre deosebire de multe alte țări, s-a confruntat cu o creștere a cererii interne.

(66) JSW nu a fost de acord cu plângerea potrivit căreia, în cazul în care se stabilește o situație specială a pieței, Comisia ar putea ajusta profitul atunci când stabilește valoarea normală. Potrivit susținerilor JSW, Comisia nu are niciun temei juridic pentru a nu lua în considerare la construirea valorii normale profitul real pe care JSW l-a realizat din vânzările sale pe piața internă. În final, JSW a adăugat că, chiar dacă Comisia s-ar baza pe articolul 2 alineatul (6) din regulamentul de bază, Comisia trebuie să indice părților interesate care este plafonul și să îl stabilească pentru a se asigura că valoarea profitului utilizat nu depășește profitul realizat în mod normal de alți exportatori sau producători din vânzările de produse din aceeași categorie generală pe piața internă a țării de origine.

(67) TRAV a susținut că, în cadrul unei investigații antidumping recente a Uniunii privind importurile de produse plate din oțel laminate la cald din Vietnam, Uniunea nu a fost în măsură să stabilească existența unor distorsiuni ale materiilor prime. TRAV a susținut că aceeași concluzie se aplică oțelului plat laminat la rece, deoarece oțelul plat laminat la rece este produs din oțel laminat la cald. TRAV a susținut că plângerea conține erori de drept și de fapt. TRAV a susținut, de asemenea, că politicile Vietnamului privind exporturile de minerale sunt concepute pentru a asigura gestionarea durabilă și utilizarea eficientă a resurselor naturale ale țării, în deplină conformitate cu legislația națională și cu angajamentele internaționale, cum ar fi articolul XX din GATT 1994.

(68) POSVIET a susținut, de asemenea, că, în cadrul investigației antidumping privind importurile de anumite produse plate din oțel laminate la cald (denumite în continuare „HRF") originare din Vietnam, Japonia, India și Egipt (denumită în continuare „investigația privind HRF") ([43]), Comisia a concluzionat că nu poate fi stabilită existența unei situații speciale a pieței în Vietnam. TRAV a susținut că majoritatea produselor plate din oțel laminate la cald utilizate de industria internă vietnameză provin de la producători interni, cum ar fi Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation of Formosa Ha Tinh Steel Corporation. POSVIET a susținut, de asemenea, că, întrucât plângerea din cadrul prezentei investigații s-a întemeiat pe aceeași bază probatorie, printre altele în ceea ce privește prețurile interne ale cărbunelui cocsificabil, ale minereului de fier și ale deșeurilor de oțel, Comisia ar trebui, de asemenea, să o considere insuficientă pentru a stabili existența unei situații speciale a pieței în Vietnam. POSVIET a făcut trimitere, de asemenea, la constatările Tribunalului în cauza Biomotorină ([44]), care au abordat evaluarea de către Comisie a impactului sistemului de taxe de export diferențiate (DET) al Indoneziei asupra prețurilor interne ale uleiului de palmier brut (UPB) și condițiile aferente care trebuie demonstrate pentru prețurile distorsionate ale materiilor prime pe piața internă.

(69) În ceea ce privește măsurile referitoare la minereul de fier, deșeurile de oțel și cărbunele cocsificabil, TRAV și POSVIET au susținut că reclamantul nu a furnizat niciun element de probă care să ateste că aceste măsuri au condus efectiv la distorsiuni pe piața internă a materiilor prime și că simpla existență a unor taxe la export sau a altor inițiative de politică nu poate justifica în mod automat constatarea că prețurile sunt scăzute în mod artificial. TRAV și POSVIET nu au fost de acord nici cu faptul că întreprinderile integrate pe verticală, campania „Poporul vietnamez acordă prioritate utilizării produselor vietnameze", au constituit o situație specială a pieței. TRAV a refuzat, de asemenea, orice implicare în gestionarea și stabilirea prețurilor întreprinderilor implicate în producția și exportul de produse plate din oțel laminate la rece și a clarificat faptul că „Strategia de dezvoltare a industriei siderurgice până în 2030, cu o viziune pentru 2050" a fost încheiată în 2018. În cele din urmă, POSVIET nu a fost de acord cu faptul că prețurile HRF au fost scăzute în mod artificial în China, *quod non*, nu înseamnă că prețurile HRF din Vietnam au fost scăzute în mod artificial doar în virtutea schimburilor comerciale.

(70) Observațiile părților interesate din considerentele 39-69 au fost irelevante pentru deschiderea investigației. Într-adevăr, toate aceste observații se refereau la aspecte care puteau fi stabilite numai în cursul investigației, și nu la elementele de probă din plângere. În consecință, Comisia a luat act de acestea. Constatările Comisiei din cadrul investigației cu privire la toate aceste aspecte ale investigației sunt furnizate, după caz, la punctele corespunzătoare din prezentul regulament.

1.4.2. *Afirmații privind volumul importurilor și cumulul*

(71) Mai multe părți interesate, și anume Guvernul Turciei (denumit în continuare „GT"), POSVIET, Nippon Steel & JP și societățile taiwaneze, au contestat suficiența și comparabilitatea volumelor importurilor pentru cumul.

(72) GT și Nippon Steel & JP au susținut că importurile nu au fost semnificative în temeiul articolului 5 alineatul (7) și al articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază, invocând cote de piață scăzute sau fluctuante. POSVIET a susținut, în mod similar, că importurile au fost neglijabile. Aceștia au susținut, de asemenea, că nivelurile exporturilor au fost limitate din punct de vedere structural, iar cumulul a fost inadecvat din cauza diferențelor în ceea ce privește condițiile de import, caracteristicile produselor și situațiile concurențiale.

(73) Comisia a considerat că, în etapa de deschidere, articolul 5 alineatul (3) din regulamentul de bază impune elemente de probă suficiente cu privire la importuri, nu o evaluare concludentă a impactului lor exact.

(74) Plângerea oferă suficiente elemente de probă conform cărora importurile din țările în cauză au intrat pe piața Uniunii în volume semnificative și concurează cu produsul din Uniune în condiții de concurență similare, deoarece atât produsele importate, cât și cele din Uniune vizează aceiași utilizatori finali, concentrându-se pe segmente de piață similare, asigurând astfel substituibilitatea directă.

([43]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/1919.

([44]) Cauzele T-120/14, PT Ciliandra Perkasa/Consiliul și T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri/Consiliul, hotărârile Tribunalului din 15 septembrie 2016 („Biomotorină"). A se vedea, de asemenea, cauzele T-112/14-T-116/14 și T-119/14, hotărârea Tribunalului din 15 septembrie 2016.

(75) În plus, nu există niciun indiciu în acest stadiu potrivit căruia cumulul ar denatura analiza prejudiciului. Dimpotrivă, dovezile *prima facie* sugerează că importurile în cauză sunt prezente simultan pe piața Uniunii și exercită o presiune concomitentă asupra prețurilor.

(76) În consecință, condițiile pentru cumul sunt îndeplinite în etapa de deschidere. În consecință, argumentele au fost respinse.

(77) În urma comunicării constatărilor, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation și Kobe Steel, Ltd. (denumiți în continuare „producătorii japonezi") și-au reiterat argumentele privind caracterul suficient și comparabilitatea volumelor importurilor în scopul cumulului. Aceștia au considerat că argumentele respective nu au fost abordate în mod suficient de către Comisie și au solicitat ca acestea să fie abordate în constatările definitive. În acest sens, mai multe părți interesate, din țări pentru care nu s-a constatat nicio situație specială a pieței care să afecteze fiabilitatea prețurilor de vânzare pe piața internă, au susținut că importurile lor nu ar fi trebuit să fie evaluate cumulativ cu importurile din celelalte țări în cauză. Acestea au susținut că, întrucât s-a constatat o situație specială a pieței în anumite alte țări, Comisia nu ar fi trebuit să cumuleze importurile din țările lor de origine cu importurile din țările afectate de situația specială a pieței, fără a ține seama în mod corespunzător de această diferență în evaluarea cumulului.

(78) Comisia a observat că o situație specială a pieței este evaluată pentru stabilirea valorii normale. Această evaluare nu are legătură cu evaluarea separată în temeiul articolului 3 alineatul (4), care se referă la condițiile de concurență între produsele importate pe piața Uniunii și între aceste importuri și industria Uniunii. Articolul 2 alineatul (3) se axează pe situația de pe piața internă a țărilor exportatoare; Articolul 3 alineatul (4) se axează pe concurența din cadrul Uniunii. Prin urmare, constatările privind situația specială a pieței pentru unele țări exportatoare nu indică, în sine, un comportament diferit pe piața Uniunii.

(79) Comisia a observat, de asemenea, că cumulul necesită să se stabilească dacă produsele importate au caracteristici fizice similare și utilizări finale interschimbabile și dacă exportatorii au un comportament de piață similar și o relație concurențială comparabilă cu industria Uniunii. Această evaluare se bazează pe elemente precum prezența simultană pe piață, prețuri comparabile, suprapunerea canalelor de vânzări și a clienților și tendințe similare în ceea ce privește volumele importurilor și cotele de piață. Investigația a arătat că importurile din Japonia și din celelalte țări în cauză au fost prezente pe piața Uniunii în cursul perioadei de investigație, au vizat aceiași utilizatori finali și aceleași segmente de piață, au fost direct substituibile cu produsul din Uniune și au exercitat o presiune concomitentă asupra prețurilor.

(80) Prin urmare, Comisia a confirmat includerea acestora în analiza prejudiciului cumulativ și a respins afirmația.

1.4.3. *Afirmații privind absența prejudiciului pentru industria Uniunii*

(81) Părțile interesate au susținut că elementele de probă privind prejudiciul au fost insuficiente sau nu au fost reprezentative pentru prejudiciul important în sensul articolului 3 din regulamentul de bază. GT, Nippon Steel & JP și societățile taiwaneze au susținut că, în plângere, industria Uniunii și-a menținut o poziție puternică pe piață, cu cote de piață stabile sau ridicate, și că indicatori precum capacitatea, producția și investițiile nu au arătat o deteriorare semnificativă. POSVIET a susținut că industria Uniunii a rămas rezilientă în pofida condițiilor de piață nefavorabile, inclusiv a normalizării post-pandemie și a creșterii costurilor. Aceștia au susținut, de asemenea, că plângerea nu conținea suficiente elemente de probă *prima facie* cu privire la mai mulți indicatori de prejudiciu, inclusiv productivitatea, randamentul investițiilor, fluxul de lichidități, salariile, creșterea economică și capacitatea de mobilizare a capitalului, și că, prin urmare, deschiderea investigației nu ar fi trebuit să fie justificată.

(82) Comisia a reamintit că articolul 5 alineatele (2) și (3) din regulamentul de bază necesită doar elemente de probă suficiente și disponibile în mod rezonabil pentru a justifica deschiderea procedurii. Plângerea conținea elemente de probă relevante privind principalii factori de prejudiciu care afectează industria Uniunii, inclusiv scăderea profitabilității, presiunea asupra prețurilor și scăderea indicatorilor de performanță. Existența anumitor indicatori reziliențți, cum ar fi cotele de piață stabile, nu împiedică constatarea unui prejudiciu important în cazul în care alți indicatori arată evoluții negative. Prin urmare, absența datelor privind toți indicatorii citați de POSVIET nu a invalidat deschiderea procedurii. Prin urmare, argumentele au fost respinse.

1.4.4. *Afirmații privind legătura de cauzalitate*

(83) GT, Nippon Steel & JP, societățile taiwaneze și POSVIET au contestat existența unei legături de cauzalitate între presupusele importuri care fac obiectul unui dumping și prejudiciul suferit de industria Uniunii. Aceștia au susținut că deteriorarea performanței a fost determinată în principal de alți factori, cum ar fi scăderea consumului, creșterea costurilor energiei și ale materiilor prime, ajustările post-pandemie și deciziile strategice ale producătorilor din Uniune.

(84) Comisia a reamintit că, în etapa de deschidere, articolul 5 alineatul (3) impune doar elemente de probă suficiente privind o potențială legătură de cauzalitate, nu o determinare definitivă în temeiul articolului 3 alineatele (6) și (7). Plângerea a furnizat elemente de probă privind importurile simultane din țările în cauză și deteriorarea performanței industriei Uniunii, inclusiv indicatori de presiune asupra prețurilor. Explicațiile alternative prezentate de aceste părți sunt relevante pentru etapa de investigație, dar nu infirmă o legătură de cauzalitate *prima facie*. În consecință, argumentele au fost respinse.

1.4.5. *Afirmații privind nivelul măsurilor și metodologia (profitul indicativ, ajustări)*

(85) Mai multe părți interesate au contestat aspecte referitoare la calcularea marjei de prejudiciu și construirea valorii normale furnizate în plângere. Acestea au susținut că profitul indicativ este excesiv și nu este reprezentativ pentru condițiile normale de piață și că includerea costurilor legate de schema de comercializare a certificatelor de emisii (denumită în continuare „ETS”) ar putea duce la o dublă contabilizare. GT și Nippon Steel & JP au contestat, de asemenea, ajustările legate de investiții și metodologiile de alocare a costurilor.

(86) Comisia a considerat că, în etapa de deschidere, reclamantul trebuie să furnizeze estimări rezonabile pe baza elementelor de probă disponibile. Determinările metodologice, inclusiv selectarea profitului-țintă, tratamentul costurilor ETS și metodologiile de ajustare, sunt probleme tehnice complexe care fac obiectul verificării în cursul investigației. Argumentele invocate de GT, Nippon Steel & JP, societățile taiwaneze și POSVIET se refereau, prin urmare, la aspecte care nu pot fi evaluate în mod concludent în etapa de deschidere și, în consecință, au fost respinse.

1.4.6. *Afirmații privind distorsiunile legate de materiile prime*

(87) POSVIET a susținut că nu au fost îndeplinite condițiile de aplicare a articolului 7 alineatul (2a) din regulamentul de bază, susținând că Vietnamul s-a bazat pe materii prime importate achiziționate la prețurile pieței internaționale și că nu au fost demonstrate distorsiuni semnificative. TRAV a informat, de asemenea, că materiile prime extrase la nivel național necesare pentru producția de rulouri laminate la cald nu îndeplinesc cerințele industriei siderurgice și, în general, nu ar fi putut fi utilizate în procesul de fabricație a rulourilor laminate la cald.

(88) Comisia a reamintit că, în etapa de deschidere, sunt necesare doar elemente de probă suficiente care să indice existența unor distorsiuni semnificative privind materiile prime care afectează costurile de producție în țara exportatoare și, eventual, eficacitatea regulii taxei celei mai mici. Comisia a observat că plângerea conținea astfel de elemente de probă suficiente, inclusiv informații privind condițiile de piață relevante și factorii care ar putea afecta stabilirea prețurilor materiilor prime și structurile costurilor în țările exportatoare.

(89) Comisia a considerat, de asemenea, că evaluarea unor astfel de distorsiuni necesită o analiză cuprinzătoare a structurii pieței, a condițiilor de stabilire a prețurilor și a posibilei influențe a statului, care nu poate fi efectuată în mod concludent în etapa de deschidere. Prin urmare, argumentele POSVIET au fost respinse.

1.4.7. *Afirmații privind interesul Uniunii*

(90) Unele părți, și anume GT, Nippon Steel & JP, societățile taiwaneze și BSH Hausgeräte GmbH, au susținut că instituirea de măsuri nu ar fi în interesul Uniunii în sensul articolului 21 din regulamentul de bază. Aceștia au susținut că măsurile ar crește costurile factorilor de producție pentru industriile din aval, inclusiv pentru sectorul autovehiculelor, al utilajelor și al aparatelor de uz casnic, și ar afecta în mod negativ competitivitatea, ocuparea forței de muncă și stabilitatea lanțului de aprovizionare.

(91) Comisia a reamintit că evaluarea interesului Uniunii în temeiul articolului 21 nu se efectuează în etapa de deschidere, ci numai în etapa măsurilor provizorii sau definitive. În consecință, argumentele prezentate de GT, Nippon Steel & JP, societățile taiwaneze și BSH Hausgeräte GmbH au fost respinse.

1.5. **Eșantionarea**

(92) În avizul de deschidere, Comisia a afirmat că ar putea constitui un eșantion din rândul părților interesate, în conformitate cu articolul 17 din regulamentul de bază.

Constituirea eșantionului de producători din Uniune

(93) În avizul de deschidere, Comisia a afirmat că a selectat un eșantion provizoriu de producători din Uniune. Comisia a selectat eșantionul pe baza celor mai mari volume reprezentative de producție și de vânzări, asigurând în același timp o distribuție geografică. Comisia a invitat părțile interesate să prezinte observații cu privire la eșantionul provizoriu, dar nu a fost primită nicio observație.

(94) Ca urmare, eșantionul final a cuprins trei producători din Uniune stabiliți în trei state membre diferite. Acesta reprezintă peste 24 % din volumul total estimat al producției și 17 % din vânzările estimate ale produsului similar pe piața liberă din Uniune. Eșantionul este reprezentativ pentru industria Uniunii.

Constituirea eșantionului de importatori neafiliați

(95) Pentru a decide dacă eșantionarea este necesară și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat importatorilor neafiliați să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere.

(96) Niciun importator neafiliat nu a furnizat informațiile solicitate și nu a acceptat să fie inclus în eșantion.

Constituirea eșantionului de producători-exportatori

(97) Pentru a decide dacă eșantionarea era necesară și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat tuturor producătorilor-exportatori din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere. În plus, Comisia a solicitat Misiunii Republicii India pe lângă Uniune, Misiunii Japoniei pe lângă Uniune, Biroului de reprezentare a Taipeiului în Uniune, Misiunii Republicii Turcia pe lângă Uniune și Misiunii Republicii Socialiste Vietnam pe lângă Uniune să identifice și/sau să contacteze alți producători-exportatori, dacă există, care ar putea fi interesați să participe la investigație.

(98) Patru producători-exportatori din India au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de un producător-exportator bazat pe cel mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune care putea face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Producătorul-exportator inclus în eșantion a reprezentat [90 %-100 %] din cantitatea totală estimată exportată către Uniune din India în perioada de investigație. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului toți producătorii-exportatori cunoscuți, precum și autoritățile din India. Nu au fost transmise niciun fel de observații.

(99) Cinci societăți din Japonia au furnizat informațiile solicitate și au acceptat să fie incluse în eșantion. Una dintre acestea, Daido, nu a raportat nicio vânzare la export către Uniune în cursul perioadei de investigație. Cu toate acestea, ulterior în cursul investigației, Comisia a considerat că această societate este afiliată producătorului-exportator inclus în eșantion, astfel cum se indică în considerentele 271-273. În plus, o altă societate a raportat „0” pentru producție, capacitate de producție, vânzări interne și la export în cursul perioadei de investigație și în ceilalți ani solicitați în formularul de eșantionare, astfel încât nu putea fi considerată un producător din Japonia. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de un

producător-exportator bazat pe cel mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune care putea face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Producătorul-exportator inclus în eșantion a reprezentat [80 %-90 %] din cantitatea totală estimată exportată către Uniune din Japonia în perioada de investigație. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului toți producătorii-exportatori cunoscuți, precum și autoritățile din Japonia. Nu au fost transmise niciun fel de observații.

(100) Trei producători-exportatori din Taiwan, aparținând a două grupuri, au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de doi producători-exportatori aparținând unui grup, pe baza celui mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune care putea face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Producătorii-exportatori incluși în eșantion au reprezentat [60 %-70 %] din cantitatea totală estimată exportată către Uniune din Taiwan în perioada de investigație. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului toți producătorii-exportatori cunoscuți, precum și autoritățile din Taiwan. Nu au fost transmise niciun fel de observații.

(101) Șase producători-exportatori din Turcia au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de doi producători-exportatori bazat pe cel mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune care putea face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Producătorii-exportatori incluși în eșantion au reprezentat [50-60] % din cantitatea totală estimată exportată către Uniune din Turcia în perioada de investigație. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului toți producătorii-exportatori cunoscuți, precum și autoritățile din Turcia. Nu au fost transmise niciun fel de observații.

(102) Trei producători-exportatori din Vietnam au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de un producător-exportator bazat pe cel mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune care putea face în mod rezonabil obiectul investigației, ținând seama de timpul disponibil. Producătorul-exportator inclus în eșantion a reprezentat [80-90] % din cantitatea totală estimată exportată către Uniune din Vietnam în perioada de investigație. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului toți producătorii-exportatori cunoscuți, precum și autoritățile din Vietnam. Nu au fost transmise niciun fel de observații.

1.6. **Răspunsurile la chestionar și vizitele de verificare**

(103) Astfel cum s-a anunțat în avizul de deschidere, Comisia a trimis autorităților din toate țările în cauză chestionare specifice pentru a investiga afirmațiile privind situația specială a pieței din cauza efectului de excludere creat de importurile din China. Aceste chestionare au solicitat informații pe care Comisia le-a considerat necesare pentru a investiga presupusul efect de excludere, cum ar fi, de exemplu, volumele, prețurile și cotele de piață ale importurilor și ale vânzărilor pe piața internă în țările în cauză. Aceste informații au fost solicitate pentru perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2022 și 30 iunie 2025, aceeași perioadă utilizată pentru determinarea dumpingului și a prejudiciului în cadrul investigației (a se vedea considerentul 107). De asemenea, Comisia a trimis guvernelor Indiei și Vietnamului chestionare specifice pentru a investiga afirmațiile privind situația specială a pieței ca urmare a măsurilor privind factorii de producție specifici pentru PLR.

(104) În plus, reclamantul a furnizat în plângere suficiente elemente de probă privind posibile distorsiuni legate de materiile prime în India și Vietnam în ceea ce privește produsul în cauză. Prin urmare, astfel cum s-a anunțat în avizul de deschidere, investigația a vizat pretinsele distorsiuni respective referitoare la materiile prime pentru a determina dacă se aplică dispozițiile articolului 7 alineatele (2a) și (2b) din regulamentul de bază în cazul Indiei și al Vietnamului. Din acest motiv, Comisia a trimis chestionare suplimentare în această privință guvernelor Indiei și Vietnamului.

(105) Comisia a trimis chestionare și producătorilor din Uniune incluși în eșantion, producătorilor-exportatori incluși în eșantion, importatorilor neafiliați și utilizatorilor cunoscuți. Aceleași chestionare fuseseră puse la dispoziție online ([45]) în ziua deschiderii investigației.

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

(106) Comisia a căutat și a verificat toate informațiile pe care le-a considerat necesare pentru a determina dumpingul, prejudiciul rezultat, interesul Uniunii, existența situației speciale a pieței și a distorsiunilor privind materiile prime în sensul articolului 7 alineatul (2) litera (a) din regulamentul de bază. S-au efectuat vizite de verificare în temeiul articolului 16 din regulamentul de bază la sediile autorităților din toate țările în cauză și ale următoarelor societăți:

Producători din Uniune:

— ArcelorMittal, Gent, Belgia

— ArcelorMittal, Asturias, Spania

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburg, Germania

Producători-exportatori din India:

— JSW Steel Limited, Mumbai

— JSW Steel Coated Products Limited, Mumbai

Producătorul-exportator din Japonia:

— Nippon Steel Corporation, Tokyo

Comercianți afiliați:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokyo, Japonia

— Metal One Corporation, Tokyo, Japonia

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokyo, Japonia

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

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

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

Importatori afiliați din Uniune:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Germania

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Viena, Austria

Producători-exportatori din Taiwan

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Comercianți afiliați:

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

Producători-exportatori din Turcia:

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa

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

Comercianți afiliați:

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

Importatori afiliați din Uniune și/sau furnizori de materii prime (au fost efectuate verificări încrucișate online la distanță):

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

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

Producător-exportator din Vietnam:

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

Centrul de prelucrare și comerciantul asociat:

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

Comercianți afiliați:

— POSCO International Corporation, Seoul, Republica Coreea

Furnizor afiliat de materii prime:

— POSCO Co. Ltd., Seoul, Republica Coreea

Importator afiliat din Uniune:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Germania

1.7. **Perioada de investigație și perioada examinată**

(107) Investigația privind dumpingul și prejudiciul a acoperit perioada cuprinsă între 1 iulie 2024 și 30 iunie 2025 (denumită în continuare „perioada de investigație"). Examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea prejudiciului a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2022 și sfârșitul perioadei de investigație (denumită în continuare „perioada examinată").

(108) În urma comunicării constatărilor, producătorii japonezi au susținut că 2022 nu este un an de începere adecvat pentru evaluarea prejudiciului, având în vedere că redresarea economică puternică post-COVID a continuat în prima jumătate a anului respectiv. În opinia lor, condițiile favorabile de piață predominante în 2022 au creat o valoare de referință distorsionată, ceea ce a condus la o deteriorare supraestimată atunci când perioada de investigație a fost comparată cu anul respectiv. Prin urmare, aceștia au solicitat Comisiei să utilizeze o perioadă de referință mai lungă sau, alternativ, să ia în considerare condițiile predominante din 2022 atunci când evaluează evoluția indicatorilor de prejudiciu.

(109) Este important de remarcat faptul că stabilirea prejudiciului de către Comisie s-a bazat pe evoluția situației industriei Uniunii pe parcursul întregii perioade examinate și nu numai pe comparația dintre 2022 și perioada de investigație. Comisia a observat că scopul examinării unei perioade multianuale, fără a se baza pe un singur an, este de a atenua efectul fluctuațiilor ciclice sau pe termen scurt și de a evalua dacă tendințele relevante rămân coerente într-un interval de timp suficient de reprezentativ. Evaluarea a vizat toți factorii și indicatorii economici relevanți care au un impact asupra situației industriei Uniunii, inclusiv vânzările, producția, cota de piață, profitabilitatea, ocuparea forței de muncă, fluxul de lichidități, investițiile și randamentul investițiilor.

(110) Potrivit celor susținute de producătorii japonezi, condițiile predominante în 2022 au fost excepțional de favorabile din cauza redresării post-COVID și, prin urmare, comparația cu perioada de investigație a supraestimat deteriorarea industriei Uniunii. Cu toate acestea, existența unor condiții de piață favorabile la începutul perioadei examinate nu demonstrează, în sine, că deteriorarea ulterioară nu a fost cauzată de factorii examinați în cadrul investigației.

(111) De asemenea, evaluarea Comisiei nu se bazează pe un singur indicator sau pe un singur an, ci pe o analiză dinamică. Deteriorarea s-a reflectat în mai mulți indicatori și a vizat atât performanța financiară a industriei Uniunii, cât și poziția sa pe piața Uniunii. Indicatorii au fost evaluați și în ceea ce privește coerența și direcția evoluției lor pe parcursul întregii perioade examinate, inclusiv în anii dintre punctul de început și perioada de investigație. Evoluția simultană a acestor indicatori oferă o imagine mai completă a situației industriei Uniunii decât condițiile predominante dintr-un anumit an.

(112) În plus, producătorii japonezi nu au demonstrat că deteriorarea observată după 2022 a reprezentat doar o revenire la condițiile normale care existau înainte de redresarea post-COVID. În special, aceștia nu au furnizat elemente de probă care să stabilească nivelul de performanță care ar trebui considerat normal pentru industria Uniunii sau care să arate că nivelurile atinse în cursul perioadei de investigație au fost în concordanță cu aceste condiții normale.

(113) Comisia a considerat, de asemenea, că o perioadă de referință mai lungă nu ar oferi, în sine, o evaluare mai adecvată a prejudiciului. Prelungirea perioadei nu ar elimina necesitatea de a evalua evoluția reală a industriei Uniunii în cursul perioadei examinate și nici nu ar demonstra că deteriorarea observată nu a avut legătură cu importurile care fac obiectul unui dumping.

(114) De asemenea, producătorii japonezi nu au identificat niciun indicator specific de prejudiciu pentru care deteriorarea ar putea fi atribuită exclusiv încheierii redresării post-COVID. Prin urmare, argumentul nu explică deteriorarea generală observată la nivelul indicatorilor de prejudiciu.

(115) În consecință, Comisia a considerat că argumentele privind condițiile economice predominante în 2022 nu au pus sub semnul întrebării evaluarea prejudiciului. Evaluarea s-a bazat pe evoluția situației industriei Uniunii pe parcursul întregii perioade examinate și pe evoluția combinată a indicatorilor de prejudiciu relevanți. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

1.8. **Neinstituirea de măsuri provizorii și procedura ulterioară**

(116) La 17 aprilie 2026, în conformitate cu articolul 19a alineatul (2) din regulamentul de bază, Comisia a informat părțile interesate cu privire la intenția sa de a nu institui măsuri provizorii și le-a oferit posibilitatea de a prezenta informații suplimentare.

(117) Comisia a continuat să caute și să verifice toate informațiile pe care le-a considerat necesare pentru constatările sale finale.

(118) La 6 august 2026, Comisia a comunicat tuturor părților interesate faptele și considerațiile esențiale pe baza cărora intenționa să instituie o taxă antidumping definitivă asupra importurilor de anumite produse plate din oțel laminate la rece originare din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam (acțiune denumită în continuare „comunicarea constatărilor finale”). Toate părțile au beneficiat de o perioadă în care au putut prezenta observații cu privire la comunicarea constatărilor finale.

(119) Unele dintre observațiile primite cu privire la comunicarea constatărilor finale au condus la o revizuire a faptelor și considerațiilor esențiale menționate în considerentul 118. La 6 octombrie 2026, Comisia a trimis tuturor părților interesate o comunicare a constatărilor finale suplimentare. Toate părțile au beneficiat de o perioadă în care au putut prezenta observații limitate la informațiile revizuite furnizate în comunicarea constatărilor finale suplimentare. La 16 octombrie 2026, în urma observațiilor primite după comunicarea constatărilor finale suplimentare, Comisia a transmis tuturor părților interesate o a doua comunicare a constatărilor finale suplimentare. Toate părțile au beneficiat de o perioadă în care au putut prezenta observații limitate, de asemenea, la informațiile furnizate în a doua comunicare suplimentară a constatărilor.

(120) Părților care au solicitat acest lucru li s-a oferit și posibilitatea de a fi audiate. Au avut loc audieri cu toți producătorii-exportatori incluși în eșantion, cu autoritățile din Taiwan și Turcia și cu Czech Blades s.r.o., un utilizator al produsului în cauză.

(121) La 8 octombrie 2026, POSVIET a solicitat consilierului-auditor să organizeze o audiere cu serviciile pentru a se asigura că, înainte de adoptarea deciziei finale, Comisia a abordat trei afirmații deja formulate cu privire la observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale din 17 august 2026 și pentru a oferi POSVIET o oportunitate semnificativă de a răspunde la noile considerații factuale cuprinse în comunicarea constatărilor finale suplimentare, pentru care POSVIET a avut la dispoziție două zile pentru a prezenta observații. Audierea a avut loc la 12 octombrie 2026. În cadrul audierii, serviciile Comisiei au confirmat că au înțeles afirmațiile și observațiile și că le vor aborda în regulamentul definitiv. Consilierul-auditor a concluzionat că POSVIET a beneficiat de toate posibilitățile legale de a-și face cunoscute punctele de vedere serviciilor Comisiei, de a-și prezenta observațiile și argumentele atât în scris, cât și în cursul audierilor orale și că dreptul la apărare al POSVIET a fost respectat în cadrul prezentei investigații.

2. PRODUSUL CARE FACE OBIECTUL INVESTIGAȚIEI, PRODUSUL ÎN CAUZĂ ȘI PRODUSUL SIMILAR

2.1. Produsul care face obiectul investigației

(122) Produsul care face obiectul prezentei investigații (denumit în continuare „PLR”) este reprezentat de produsele laminate plate din fier sau din oțeluri nealiate sau din alte oțeluri aliate, cu excepția oțelurilor inoxidabile, de toate lățimile, laminate la rece, neplacate și neacoperite, simplu laminate la rece, cu excepția:

— produselor laminate plate din fier sau din oțel nealiat, de toate lățimile, laminate la rece, neplacate și neacoperite, simplu laminate la rece, în rulouri sau nu, de orice grosime, electrice;

— produselor laminate plate din fier sau din oțel nealiat, de toate lățimile, laminate la rece, neplacate și neacoperite, în rulouri, cu o grosime mai mică de 0,35 mm, recoapte (cunoscute sub denumirea de „plăci negre”);

— produselor laminate plate din alte oțeluri aliate, de toate lățimile, din oțeluri cu siliciu numite „magnetice”; și

— produselor laminate plate din oțeluri inoxidabile, simplu laminate la rece, din oțeluri rapide.

(123) Produsele PLR sunt utilizate într-o gamă largă de aplicații, inclusiv în industria autovehiculelor, a aparatelor de uz casnic, a materialelor de construcții, a utilajelor industriale, a echipamentelor electrice, a mobilierului metalic, a sistemelor de depozitare, a tuburilor și țevilor, precum și în alte aplicații de producție din aval care necesită finisaje de suprafață de înaltă calitate și precizie dimensională.

2.2. Produsul în cauză

(124) Produsul în cauză este produsul care face obiectul investigației, originar din India, Japonia, Taiwan, Turcia sau Vietnam încadrat în prezent la codurile NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (codurile TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99).

2.3. Produsul similar

(125) Potrivit investigației, următoarele produse au aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază, precum și aceleași utilizări principale:

— produsul în cauză atunci când este exportat în Uniune;

— produsul care face obiectul investigației, fabricat și vândut pe piața internă a țărilor în cauză; și

— produsul care face obiectul investigației, fabricat și vândut în Uniune de către industria Uniunii.

(126) Comisia a decis că produsele respective sunt, prin urmare, produse similare în sensul articolului 1 alineatul (4) din regulamentul de bază.

2.4. **Afirmații cu privire la definiția produsului**

(127) Daido a depus o cerere de excludere a produselor pentru DF42N, MENPD și MAS1C (denumite în continuare împreună „aliajele funcționale Daido”). Daido a susținut că aceste aliaje ar trebui excluse deoarece au utilizări finale, procese de fabricație, canale de distribuție și prețuri diferite de „PLR general”. Aceasta a susținut, de asemenea, că excluderea ar fi justificată deoarece aliajele funcționale Daido s-ar încadra în categoria 09 a numărului de control al produsului („NCP”). Potrivit Daido, categoriile 01-08 corespund familiilor recunoscute de PLR definite de standardele EN și utilizate în lanțurile de aprovizionare obișnuite din sectorul autovehiculelor, al aparatelor și al construcțiilor, în timp ce categoria 09 funcționează ca o clasă reziduală pentru materialele care nu îndeplinesc criteriile mecanice sau de suprafață specifice PLR.

(128) Daido nu a furnizat niciun element de probă care să demonstreze că aliajele funcționale Daido nu au aceleași caracteristici tehnice, chimice și fizice de bază ale PLR. Într-adevăr, aliajele sale erau încă fabricate din aceleași materii prime și urmau, în esență, același proces. Produsul rezultat ar fi în continuare PLR. Utilizarea finală specifică, canalul de distribuție sau prețul final erau irelevante pentru a justifica excluderea unui produs.

(129) Nici faptul că produsul aparținea categoriei 09 din NCP, astfel cum a susținut Daido, nu justifica o excludere. Dimpotrivă, acest fapt a confirmat că, într-adevăr, produsul care face obiectul investigației, cu aceleași caracteristici fizice, tehnice și chimice de bază ca PLR, ar fi clasificat în alte categorii de NCP și, de asemenea, că investigația acoperă tipuri de produs diferite pentru aplicații diferite.

(130) Din aceste motive, Comisia a respins cererea de excludere a produselor.

(131) În urma comunicării constatărilor, Daido și-a reiterat afirmația potrivit căreia aliajele funcționale Daido ar trebui excluse din definiția produsului, în special pe baza presupuselor caracteristici, utilizări și condiții concurențiale diferite ale acestora și a clasificării lor în categoria NCP 09.

(132) Daido nu a prezentat informații sau elemente de probă noi care ar putea modifica evaluarea Comisiei. Prin urmare, Comisia a respins cererea de excludere a produsului.

(133) Czech Blades s.r.o., un utilizator de PLR, a solicitat ca anumite benzi din oțel laminate la rece cu caracteristici tehnice specifice să fie excluse din domeniul de aplicare al măsurilor. Utilizatorul a susținut că aceste produse sunt fabricate conform unor specificații tehnice foarte specializate pentru o aplicație de nișă în aval, că nu sunt disponibile de la producătorii din Uniune și că, prin urmare, importurile sunt determinate mai degrabă de necesitatea tehnică decât de considerente legate de preț. Utilizatorul a susținut, de asemenea, că produsele nu sunt interschimbabile cu alte produse din oțel laminate la rece și că instituirea de măsuri ar afecta în mod negativ operațiunile sale din aval.

(134) Comisia a respins această solicitare. Elementele de probă prezentate au fost insuficiente pentru a demonstra că produsele în cauză au caracteristici tehnice, chimice și fizice diferite care justifică excluderea din domeniul de aplicare al măsurilor sau că produsele care îndeplinesc caracteristicile tehnice necesare sau produsele interschimbabile din punct de vedere tehnic nu sunt disponibile de la producătorii din Uniune. Informațiile furnizate nu conțineau elemente de probă suficient de complete, coerente și verificabile pentru a susține aceste afirmații.

(135) În plus, investigația a stabilit că produsele care îndeplinesc caracteristicile tehnice pretinse sau produsele interschimbabile din punct de vedere tehnic sunt fabricate de industria Uniunii. Prin urmare, investigația nu a confirmat afirmația utilizatorului potrivit căreia produsele în cauză nu puteau fi obținute de la producători din Uniune.

(136) În final, informațiile justificative care stau la baza cererii au fost transmise doar într-un stadiu foarte avansat al investigației. În etapa respectivă, Comisia nu mai era în măsură să efectueze verificarea necesară sau să investigheze în continuare afirmațiile făcute. În consecință, informațiile nu au putut fi luate în considerare pentru a stabili dacă au fost îndeplinite condițiile de excludere a produselor din domeniul de aplicare al măsurilor.

(137) În urma comunicării constatărilor, Czech Blades a susținut că lamele de ras cu protecție și lamele industriale pe care le fabrică sunt produse de nișă foarte specializate, unice pe piața Uniunii. Czech Blades a prezentat informații suplimentare în sprijinul cererii sale de excludere. Aceste observații au fost furnizate ca răspuns la instrucțiunile Comisiei potrivit cărora orice cerere suplimentară trebuie să fie documentată în mod corespunzător și să abordeze, în special, (i) caracteristicile fizice, chimice și tehnice de bază ale produselor importate și ale produselor din Uniune, (ii) utilizarea finală și interschimbabilitatea acestora, (iii) sursele alternative de aprovizionare, (iv) impactul unei scutiri de taxe și (v) impactul taxelor asupra utilizatorului. Czech Blades a remarcat că elementele sale de probă anterioare au fost prezentate în mod confidențial, împiedicând alte părți interesate să formuleze observații cu privire la acestea. Prin urmare, acesta a furnizat o specificație a materialului în fișier public.

(138) În ceea ce privește caracteristicile și interschimbabilitatea, Czech Blades a susținut că oțelul lamelar este o categorie foarte specializată, iar datorită specificațiilor stricte ale acesteia, alte clase de oțel nu sunt înlocuitori adecvați. În ceea ce privește oferta alternativă, Czech Blades a susținut că niciun furnizor din Uniune nu a fost în măsură să livreze produsul. Acesta a susținut că încercările de a se aproviziona cu oțel lamelar de la fabricile din Uniune au eșuat: furnizorii fie nu au putut respecta calitatea, toleranțele sau volumele necesare, fie nu au răspuns. Acesta a susținut, de asemenea, că, având în vedere procesul de producție cu utilizare intensivă a energiei și a forței de muncă și cererea anuală limitată, producătorii din Uniune au considerat produsul neatractiv din punct de vedere comercial. În ceea ce privește impactul taxelor, Czech Blades a susținut că lamele fabricate din materialul în cauză reprezintă o mare parte din producția sa ca valoare.

(139) În urma comunicării constatărilor, industria Uniunii a sprijinit respingerea cererii. Potrivit susținerilor acesteia, Comisia a constatat deja că aceste produse sunt fabricate în Uniune, că producătorii din Uniune furnizează materii prime laminate la rece pe care entitățile de relaminare din Uniune le prelucrează în benzi înguste utilizate pentru lame de ras, că măsurile nu interzic importurile, ci restabilesc condiții de concurență echitabile și că impactul asupra costurilor este neglijabil.

(140) Comisia a observat mai întâi că părții care solicită excluderea îi revine sarcina de a demonstra, pe baza unor elemente de probă complete, coerente și verificabile prezentate în timp util, că toate condițiile relevante de excludere sunt îndeplinite cumulativ. Nu este suficient ca o parte să stabilească un element în mod izolat; cererea trebuie evaluată în ansamblu în raport cu fiecare dintre cele cinci elemente identificate în considerentul 137.

(141) În ceea ce privește caracteristicile și interschimbabilitatea, Comisia a observat că, deși informațiile suplimentare oferă o descriere mai detaliată a materialului importat de Czech Blades, acestea nu stabilesc, în sine, că industria Uniunii nu fabrică produse cu caracteristici tehnice, chimice și fizice identice sau echivalente. Specificația materialului reflectă cerințele aplicabile achizițiilor proprii ale Czech Blades și nu constituie o dovadă că producătorii din Uniune nu sunt în măsură să respecte specificațiile respective. Faptul că oțelul inoxidabil poate să nu constituie o alternativă adecvată nu stabilește că nu sunt disponibile alte produse din oțel carbon care îndeplinesc cerințe tehnice echivalente. Czech Blades nu a furnizat niciun element de probă care să abordeze în mod specific dacă produsele fabricate de producătorii din Uniune pot îndeplini cerințele tehnice identificate în specificațiile sale.

(142) În ceea ce privește sursele alternative de aprovizionare, Comisia a observat că elementele de probă prezentate de Czech Blades nu au fost exhaustive și s-au bazat mai degrabă pe declarații decât pe date verificabile. Comisia a observat, de asemenea, astfel cum a susținut industria Uniunii (a se vedea considerentul 139), că benzile înguste utilizate pentru lamele de ras sunt obținute de entitățile de relaminare din Uniune din materii prime laminate la rece furnizate de producătorii din Uniune, ceea ce confirmă faptul că în Uniune există lanțul de producție relevant. Prin urmare, Czech Blades nu a reușit să demonstreze că produsul nu poate fi obținut de la producătorii din Uniune.

(143) În ceea ce privește impactul unei scutiri asupra taxelor, observațiile suplimentare nu oferă o cuantificare specifică a taxelor care ar fi evitate în cazul în care ar fi acordată excluderea solicitată. Informațiile prezentate se axează pe creșterea preconizată a costurilor de producție ale utilizatorului și nu cuantifică impactul corespunzător al scutirii asupra taxelor.

(144) În ansamblu, informațiile suplimentare prezentate după comunicarea constatărilor oferă elemente de probă mai detaliate și mai specifice decât cele disponibile la momentul evaluării anterioare a cererii de către Comisie. Totuși, aceste informații suplimentare nu scutesc Czech Blades de sarcina probei descrisă în considerentul 137, care necesită dovezi pozitive, nu simple afirmații, că este îndeplinită fiecare condiție de excludere. Informațiile suplimentare nu stabilesc, în sine, că produsele în cauză au caracteristici care le disting de produsele laminate la rece fabricate de industria Uniunii sau că produsele care îndeplinesc caracteristicile necesare sau produsele interschimbabile din punct de vedere tehnic nu pot proveni de la producătorii din Uniune. Prin urmare, informațiile privind producătorii de oțel abordați trebuie să fie evaluate împreună cu specificațiile tehnice pentru a stabili dacă presupusa lipsă a unei aprovizionări alternative se bazează pe limitări tehnice sau pe considerente comerciale. În plus, observațiile suplimentare nu cuantifică impactul scutirii solicitate asupra taxelor, în timp ce estimările privind impactul măsurilor asupra Czech Blades necesită o justificare în ceea ce privește ipotezele subiacente și legătura de cauzalitate dintre taxe și presupusa pierdere a vânzărilor și a ocupării forței de muncă. Acestea sunt elemente necesare ale unei cereri de excludere justificate în mod corespunzător, iar absența lor justifică în mod independent respingerea cererii, indiferent de evaluarea dovezilor tehnice și a celor legate de aprovizionare.

(145) Pe această bază, Comisia a concluzionat, prin urmare, că Czech Blades nu a reușit să demonstreze că au fost îndeplinite condițiile pentru excluderea produselor în cauză din domeniul de aplicare al măsurilor. Prin urmare, cererea de excludere a fost respinsă.

(146) În urma comunicării constatărilor, Proterial Ltd., un producător-exportator japonez cooperant neinclus în eșantion, a solicitat Comisiei să ajusteze aplicarea taxei antidumping definitive la exporturile sale, având în vedere presupusul caracter unic al produsului său și rolul său în aplicațiile din sectorul autovehiculelor.

(147) Comisia a observat că produsul descris de parte rămâne în domeniul de aplicare al investigației. Argumentele prezentate nu sunt susținute de elemente de probă și, prin urmare, nu pot justifica nicio considerație specifică produsului. Interesul Uniunii a fost deja evaluat în documentul de informare și nu au fost furnizate date suplimentare care să modifice concluziile Comisiei. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

3. **DUMPINGUL**

3.1. **Situația specială a pieței: efectul de excludere al supracapacității chineze**

3.1.1. *Efectul de excludere ca situație specială a pieței în temeiul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază*

(148) În sensul prezentei investigații, Comisia s-a bazat pe definiția supracapacității utilizată de Forumul mondial privind supracapacitatea producției siderurgice ([46]) („GFSEC”): supracapacitatea este diferența dintre capacitatea de producție și cerere. Reclamantul a urmat la rândul său această definiție.

(149) Reclamantul a susținut că supracapacitatea de producție de PLR din Republica Populară Chineză (denumită în continuare „RPC”) a determinat exporturile chineze de PLR la prețuri scăzute pe piețele tuturor țărilor în cauză. Presiunea acestor exporturi ar duce la scăderea prețurilor producătorilor interni din țările în cauză la niveluri nesustenabile. Prin urmare, prețurile de vânzare ale PLR în țările în cauză ar fi scăzute în mod artificial. La rândul lor, aceste prețuri ar conduce la profituri scăzute în mod artificial pentru producătorii interni de PLR din țările în cauză atunci când vând pe piețele lor interne.

(150) În consecință, reclamantul a susținut că valoarea normală ar trebui construită în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, iar datele reale privind profitul ar trebui înlocuite pentru a elimina efectul situației speciale a pieței.

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

3.1.2. *Supracapacitatea siderurgică în RPC în general*

(151) Potrivit plângerii, deși supracapacitatea de producție a oțelului este o problemă mondială, RPC este sursa inițială și cea mai importantă de supracapacitate. Începând din 2024, RPC deține 47 % din capacitatea mondială de oțel brut, ceea ce corespunde unei cantități de 1 173 de milioane de tone metrice ([47]).

(152) Reclamantul a explicat că supracapacitatea siderurgică din RPC nu este pe termen scurt din cauza unei scăderi a cererii, ci are mai degrabă o natură structurală, prin care, în urma politicilor guvernamentale, crearea de noi capacități de producție în RPC este deconectată de cererea preconizată. Potrivit OCDE, în timp ce prima rezultă din fluctuațiile normale ale ciclului economic, cea din urmă se referă la supracapacitatea care se datorează subvențiilor și altor forme de sprijin guvernamental ([48]).

(153) În sens mai larg, GFSEC a observat că supracapacitatea conduce la o ofertă excedentară de oțel pe piețele internaționale și la scăderea prețurilor oțelului, precum și la cote de piață și rate de utilizare a capacităților de producție mai scăzute pentru producătorii interni de oțel din țări terțe care își desfășoară activitatea în condiții de piață ([49]).

(154) În acest context, analiza proprie a Comisiei privind industria siderurgică chineză a confirmat existența unei supracapacități semnificative în sectorul siderurgic din RPC cel puțin din 2014, confirmând astfel natura sa structurală ([50]). În plus, investigațiile anterioare ale Comisiei au arătat că intervenția Guvernului Republicii Populare Chineze (denumit în continuare „GC") în sectorul siderurgic a creat distorsiuni semnificative ale pieței ([51]). În plus, cercetările disponibile public arată, de asemenea, că sprijinul acordat la diferite niveluri de către GC societăților siderurgice indică faptul că piața oțelului din China nu funcționează sub forțele normale ale pieței ([52]).

3.1.3. *Supracapacitatea de PLR în RPC în special*

(155) În ceea ce privește în mod specific PLR, reclamantul a arătat că capacitatea de PLR din China nu a fost în concordanță cu cererea internă. Într-adevăr, întrucât cererea de PLR din China în perioada 2022-2024 a rămas stabilă și în mod constant sub capacitate, capacitatea fabricilor în tandem a crescut în mod constant ([53]).

(156) În investigația sa antidumping privind importurile de PLR originare, printre altele, din RPC ([54]), Comisia constatase deja că, în 2020, capacitatea totală de PLR a Chinei era de peste 120 de milioane de tone, în timp ce producția și consumul din China în 2020 au fost ambele estimate la 100 de milioane de tone, rezultând o capacitate neutilizată estimată la 20 de milioane de tone în 2020. Pe baza datelor din plângere, în 2024 capacitatea Chinei a crescut în continuare cu 12 % față de 2019 și cu 9 % față de 2021 ([55]). În același timp, cererea internă a crescut cu doar 3 % comparativ cu 2019 și chiar a scăzut cu 2 % comparativ cu 2021 ([56]). Nicio parte interesată nu a contestat aceste date.

([47]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity* (Exporturile de oțel, măsuri de apărare comercială și surse de supracapacitate), mai 2024, p. 6, disponibil la adresa: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) Documentul OCDE privind politica comercială, *Measuring distortions in international markets: Below-Market finance* (Măsurarea distorsiunilor de pe piețele internaționale: finanțarea sub nivelul pieței), mai 2021 nr. 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* (Impactul supracapacității mondiale asupra sănătății industriilor siderurgice GFSEC), martie 2024, p. 5, disponibil la adresa: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) *Commission staff working document on significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations* (Documentul de lucru al serviciilor Comisiei privind distorsiunile semnificative din economia Republicii Populare Chineze în scopul investigațiilor în materie de apărare comercială), punctul 14.6. *Overcapacity* (Supracapacitate), p. 408 și următoarele, disponibil la adresa https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([51]) În special Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, *Research into market distortions in the steel sector* (Cercetare privind distorsiunile pieței în sectorul siderurgic), The London School of Economics and Political Science, 20245, disponibil la adresa: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) *Surse*: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans furnizate de clienți.

([54]) Impusă ultima dată prin Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068.

([55]) *Surse*: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans furnizate de clienți.

([56]) *Ibidem*.

(157) Această creștere a supracapacității s-a datorat în mare parte planurilor de finanțare ale GC ca răspuns la criza financiară mondială din 2008-2009 ([57]). Întrucât supracapacitatea Chinei este sprijinită pe scară largă de intervențiile GC, atunci când cererea internă stagnează, cum ar fi, de exemplu, în urma pandemiei de COVID-19 din cauza crizei din sectorul construcțiilor, piața chineză este afectată de oferta excedentară ([58]).

3.1.4. *Consecințele supracapacității chineze asupra prețurilor*

(158) Reclamantul a arătat că rezultatul combinat al creșterii capacității de PLR și al scăderii cererii de PLR a fost o scădere a prețurilor PLR în RPC. În CNY, prețul oțelului nealiat laminat la rece în RPC a scăzut între 2022 și 2024 ([59]).

(159) Prin urmare, producătorii chinezi de oțel au fost obligați să își exporte producția excedentară la prețurile scăzute care rezultă din supracapacitate ([60]).

(160) Într-adevăr, supracapacitatea din China a cauzat o creștere bruscă a exporturilor și o scădere a prețurilor oțelului la nivel mondial și, prin urmare, a destabilizat piețele mondiale ale oțelului. În consecință, măsurile, inclusiv investigațiile de apărare comercială, împotriva importurilor de oțel din China au continuat să crească în ultimii ani ([61]).

(161) Comisia a colectat elemente de probă în acest sens în cursul investigației, în special prin răspunsul la chestionar și prin verificarea autorităților din țările în cauză. Aceste elemente de probă au arătat că și țările în cauză aveau cunoștință de efectele dăunătoare ale supracapacității chineze și că multe dintre acestea au luat măsuri pentru a o contracara, astfel cum se explică la punctele relevante.

(162) Deși la punctele relevante este inclusă o analiză a volumului și a prețurilor importurilor din fiecare țară în cauză, în această etapă, Comisia a observat că, întrucât prețurile interne chineze au fost afectate de supracapacitate, prețurile importurilor din China în țara în cauză au reprezentat externalizarea unei astfel de supracapacități chineze.

(163) Mai precis, în investigația sa antidumping privind importurile de PLR originare, printre altele, din RPC ([62]), Comisia a concluzionat că prețurile de vânzare ale PLR pe piața internă din RPC au fost afectate de distorsiuni semnificative în sensul articolului 2 alineatul (6a) din regulamentul de bază ([63]).

(164) La această concluzie s-a ajuns, de asemenea, pe baza faptului că „[p]iața PLR [din RPC] este deservită în mare măsură de întreprinderi care se află în proprietatea autorităților din RPC sau care își desfășoară activitatea sub controlul, sub supravegherea în privința politicilor sau sub îndrumarea autorităților respective" ([64]).

(165) În ceea ce privește prețurile de pe piețele țărilor în cauză, care ar fi scăzute din cauza presiunii exercitate de prețurile chineze afectate de supracapacitate, reclamantul a explicat că acestea ar fi scăzute în mod artificial, deoarece nivelul prețurilor importurilor din China nu se bazează pe considerente de piață. Potrivit reclamantului, întrucât societățile sunt atât de profund subvenționate, acestea pot acumula ani de pierderi fără să reducă capacitatea.

(166) La punctele relevante de mai jos, Comisia a ajuns la o concluzie în acest sens pentru fiecare dintre țările în cauză, având în vedere importurile respective din RPC și nivelul prețurilor acestora.

([57]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity* (Exporturile de oțel, măsuri de apărare comercială și surse de supracapacitate), cit., p. 6.

([58]) Credendo, *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down* (Criza actuală a construcțiilor din China determină scăderea prețului oțelului la nivel mondial), 28 august 2024, disponibil la adresa: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn și CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis* (Cortina de fier cade: exporturile de oțel din China cresc brusc în contextul crizei interne), 3 septembrie 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) *Sursa:* Bazele de date Fastmarkets și Argus.

([60]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities* (Supracapacitatea mondială și ocuparea forței de muncă în sectorul oțelului și sectorul din aval), martie 2025, p. 9, disponibil la adresa: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) *Commission staff working document on significant distortions in the economy of the People's Republic of China for the purposes of trade defence investigations* (Documentul de lucru al serviciilor Comisiei privind distorsiunile semnificative din economia Republicii Populare Chineze în scopul investigațiilor în materie de apărare comercială), punctul 14.6. *Overcapacity* (Supracapacitate), p. 408 și următoarele, disponibil la adresa https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=ro.

([62]) Impusă ultima dată prin Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068.

([63]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068, considerentul 78.

([64]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068, considerentul 62.

3.1.5. *Consecințele supracapacității chineze asupra profiturilor*

(167) Reclamantul a explicat că prețurile scăzute în mod artificial implică profituri mai mici. În acest sens, Comisia a raportat elemente de probă privind deteriorarea profitabilității producătorilor chinezi de oțel în 2024 ([65]) și privind faptul că prețurile interne ale oțelului și prețurile de export chineze au fost mai mici decât costul de producție ([66]).

(168) Ca urmare a intrării pe piață a importurilor din China afectate de supracapacitate, potrivit reclamantului, prețurile de pe piețele țărilor în cauză ar fi reduse, iar producătorii interni de oțel nu ar mai putea vinde aceleași volume, reducând astfel gradul de utilizare a capacității. Prin urmare, costurile fixe cresc vertiginos, ceea ce reduce și mai mult profiturile. În cele din urmă, producătorii interni nu ar mai fi în măsură să investească, devenind mai puțin inovatori și mai puțin eficienți ([67]).

(169) În concluzie, reclamantul a susținut că producătorii interni de oțel din afara RPC au obținut profituri mai mici decât profiturile pe care le-ar fi obținut dacă supracapacitatea chineză nu ar fi crescut în modul în care a crescut ([68]). Reclamantul a furnizat, de asemenea, date privind profitabilitatea producătorilor de PLR din țările în cauză. Constatările investigației în această privință sunt prezentate la punctele relevante de mai jos.

(170) La punctele relevante de mai jos, Comisia a ajuns la o concluzie în acest sens pentru fiecare dintre țările în cauză, având în vedere importurile respective din RPC și nivelul prețurilor acestora.

3.2. **India**

3.2.1. *Situația specială a pieței ca urmare a efectului de excludere cauzat de importurile din China*

(171) Pentru a evalua existența unei situații speciale a pieței pe piața indiană din cauza efectului de excludere cauzat de importurile de PLR din China, Comisia a analizat mai întâi gradul de pătrundere a importurilor din China pe piața internă indiană a PLR în ceea ce privește volumul.

(172) Comisia a comparat volumul importurilor de PLR din China cu consumul Indiei. Comisia s-a bazat pe datele privind producția, pe datele privind importurile și pe datele privind exporturile transmise de GI ca parte a răspunsului la chestionar și pe care Comisia le-a verificat la fața locului. Comisia a estimat consumul de PLR în India ca fiind producția totală plus importurile și minus exporturile.

Tabelul 1

Consumul în India

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul în India (estimat) (tone)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Toate importurile (tone)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry* (Supracapacitatea Chinei zdrobește industria siderurgică mondială), 17 septembrie 2024, disponibil la adresa: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, *China's steelmaking losses incentivize global rebalancing* (Pierderile producției de oțel din China stimulează reechilibrarea la nivel mondial), 23 iunie 2025, disponibil la adresa: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ și GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities* (Supracapacitatea mondială și ocuparea forței de muncă în sectorul oțelului și sectorul din aval), cit., pp. 16-17.

([67]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities* (Supracapacitatea mondială și ocuparea forței de muncă în sectorul oțelului și sectorul din aval), cit., pp. 3, 5, 8 și 13 și GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* (Impactul supracapacității mondiale asupra sănătății industriilor siderurgice GFSEC), cit., pp. 11-12.

([68]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* (Impactul supracapacității mondiale asupra sănătății industriilor siderurgice GFSEC), cit., pp. 18-20, în special figura 3.

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Importurile din China (tone)	17 681	23 269	63 775	52 992
Cota de piață a tuturor importurilor (%)	2,93	2,63	2,42	2,08
Cota de piață a importurilor din China (%)	0,10	0,12	0,29	0,25

Sursă: Guvernul Indiei, calcule proprii.

(173) Între 2022 și perioada de investigație, cota de piață a importurilor din China a crescut de la 0,10 % la 0,25 %. Pe această bază, Comisia a considerat că volumele importurilor din China în India au fost nesemnificative în raport cu consumul și prea scăzute pentru a fi cauzat un efect de excludere.

(174) Prin urmare, Comisia a concluzionat că piața internă din India nu a fost afectată de o situație specială a pieței care rezultă din importurile din China din cauza supracapacității din sectorul siderurgic din RPC.

(175) În urma comunicării constatărilor finale, EUROFER a solicitat Comisiei să își reconsidere constatările rezumate în considerentele 171-174. Comisia a observat că EUROFER nu a prezentat informații sau elemente de probă noi care să modifice evaluarea Comisiei. Prin urmare, Comisia a respins afirmația și a confirmat constatările și concluziile prezentate în considerentele 171-174.

3.2.2. *Situația specială a pieței ca urmare a măsurilor privind factorii de producție*

3.2.2.1. Introducere

(176) Reclamantul a susținut că există o situație specială a pieței în temeiul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază pe piața oțelului din India. Afirmațiile au fost formulate în legătură cu:

— minereul de fier, inclusiv mineritul captiv;

— cărbunele, inclusiv mineritul captiv;

— deșeuri de oțel;

— integrarea pe verticală a producătorilor indieni de oțel.

(177) Comisia a investigat afirmațiile din plângere și observațiile primite cu privire la deschiderea investigației din partea JSW, singurul producător-exportator indian inclus în eșantion, care au fost rezumate în considerentele 58-66. Comisia a evaluat, de asemenea, răspunsurile la chestionarele transmise de GI și JSW, care au fost verificate la fața locului, astfel cum se indică în considerentul 103.

(178) Pe baza răspunsurilor la chestionare, a vizitelor de verificare și a observațiilor primite, Comisia a respins afirmațiile din plângere cu privire la existența unei situații speciale a pieței în ceea ce privește cărbunele, deșeurile de oțel și integrarea pe verticală a producătorilor indieni de oțel, deoarece nu existau suficiente elemente la dosar care să confirme aceste afirmații în contextul prezentei investigații. În schimb, Comisia a investigat dacă afirmațiile din plângere privind minereul de fier, inclusiv mineritul captiv, erau întemeiate și dacă există o situație specială a pieței care afectează prețurile interne ale PLR ca urmare a acestui fapt.

3.2.2.2. Existența unor distorsiuni pe piața minereului de fier

3.2.2.2.1. Introducere

(179) Comisia a stabilit în cadrul prezentei investigații că HRF a fost principalul factor de producție pentru fabricarea PLR care a avut nevoie de minereu de fier pentru producția sa. Comisia a stabilit, de asemenea, că, întrucât JSW avea un proces de fabricație integrat pe verticală, PLR produse din HRF au fost produse utilizând minereu de fier. Minereul de fier utilizat în producția de HRF provenea din una sau mai multe dintre următoarele trei surse: i) achiziționarea internă de minereu de fier; ii) minereu de fier extras direct de producătorul-exportator și iii) minereu de fier importat.

(180) Comisia a stabilit că următoarele măsuri puse în aplicare de GI au redus în mod artificial prețul minereului de fier provenit de pe piața internă pentru fabricarea produsului în cauză:

— intervenția GI pe piața internă a minereului de fier;

— distorsiunile induse de GI în mineritul captiv al minereului de fier pentru producerea oțelului;

— taxa la export pentru minereul de fier cu un conținut de fier de peste 58 %;

— restricții privind transportul feroviar intern de minereu de fier pentru export.

(181) Comisia a analizat fiecare dintre aceste măsuri și impactul lor asupra prețului minereului de fier utilizat pentru producția de PLR.

3.2.2.2.2. Intervenția GI pe piața internă a minereului de fier din India

(182) Comisia a investigat rolul GI pe piața internă a minereului de fier și efectele legislației și politicilor GI asupra ofertei și prețului minereului de fier. Comisia a observat că unul dintre obiectivele politicii naționale siderurgice din 2017 ([69]), astfel cum a fost comunicat oficial de Guvernul Indiei după aprobarea acesteia ([70]), a fost de a pune la dispoziție pe plan intern o ofertă amplă de minereu de fier în beneficiul producției de oțel din aval, care, prin urmare, a inclus PLR. Comisia a analizat modul în care aceste politici ale GI au afectat formarea prețurilor minereului de fier pentru vânzările interne pe piața indiană și modul în care acestea au afectat structura pieței interne și aprovizionarea cu minereu de fier pentru producătorii de oțel.

(183) GI a explicat, astfel cum au confirmat Normele din 2016 privind concesiunile miniere ([71]), că Biroul Minelor din India (IBM), care era un birou subordonat în cadrul Ministerului Minelor, a publicat prețuri de referință lunare pentru mai multe minerale, inclusiv toate vânzările de minereu de fier, care le includeau pe cele utilizate pentru producția de PLR. GI a adăugat că societățile care vând minereu de fier trebuie să raporteze lunar către IBM volumul și valoarea minereului de fier vândut tuturor clienților lor. IBM a colectat toate datele și a publicat un preț de referință care rezultă din media ponderată a tuturor rapoartelor privind vânzările pentru fiecare tip și clasă de minereu de fier pentru fiecare regiune relevantă din India.

(184) În ceea ce privește structura pieței, două întreprinderi deținute de stat (denumite în continuare „IDS”), și anume National Mineral Development Corporation (denumită în continuare „NMDC”) și Odisha Mining Corporation (denumită în continuare „OMC”), au constituit o cotă substanțială din totalul minereului de fier vândut pe piața indiană. Minele de minereu de fier din India sunt deținute de stat, care, la rândul său, poate acorda o concesiune operatorilor pentru exploatarea acestora. Comisia a investigat modul în care a funcționat stabilirea prețurilor acestor drepturi de exploatare minieră pentru diferitele societăți și dacă mecanismul de colectare a prețurilor pentru toate vânzările prin intermediul Biroului indian al minelor (*Indian Bureau of Mines* – „IBM”) ([72]) a afectat prețul intern al minereului de fier. GI a explicat că o reformă din 2015 a Legii privind dezvoltarea și reglementarea minelor și mineralelor ([73]) impunea statului să acorde drepturi de exploatare a minelor de minereu de fier prin licitație. GI a indicat, de asemenea, că NMDC și OMC exploatează mine care nu au făcut obiectul licitațiilor, deoarece își dobândiseră drepturile de exploatare minieră cu mult înainte de punerea în aplicare a reformei din 2015, fiind astfel denumite „mine istorice”.

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

(185) Comisia a încercat să colecteze toate celelalte informații relevante privind minele istorice, inclusiv proprietatea și gestionarea acestora, stabilirea prețurilor și condițiile drepturilor de exploatare minieră a acestora. GI a prezentat doar informații foarte limitate și a furnizat puține clarificări cu privire la informațiile solicitate de Comisie. În special, GI nu a prezentat rapoartele de costuri pentru NMDC și OMC, în pofida solicitărilor repetate din partea Comisiei, și nici informații detaliate privind remunerarea, durata și condițiile pentru minele istorice și, prin urmare, impactul poziției lor dominante pe piață asupra formării prețurilor interne. La 15 iunie 2026, Comisia a trimis GI o scrisoare în temeiul articolului 18 alineatul (4) din regulamentul de bază, detaliind toate informațiile lipsă și intenția de a-și întemeia decizia pe datele disponibile.

(186) GI a răspuns la 25 iunie 2026 și a susținut că a cooperat pe deplin la investigație. În plus, GI a susținut că, în cazul în care Comisia ar fi considerat că informațiile sunt insuficiente, ar fi trebuit să le abordeze în cursul vizitei de verificare. În cele din urmă, GI a prezentat informații suplimentare cu privire la problemele ridicate în scrisoarea Comisiei.

(187) Comisia nu a fost de acord și a considerat că informațiile pe care GI le-a transmis înainte de scrisoarea în temeiul articolului 18 alineatul (4) au fost insuficiente pentru a-și efectua evaluarea. În plus, Comisia a considerat că scopul vizitei de verificare nu a fost de a obține informațiile solicitate care nu au fost transmise, ci de a verifica informațiile care au fost transmise efectiv ([74]). În ceea ce privește informațiile suplimentare de fond prezentate de GI, care au fost toate marcate de GI ca fiind sensibile, Comisia nu a considerat că și-a modificat evaluarea și a concluzionat că GI ar trebui să evalueze constatările Comisiei în urma prezentării de informații pentru a stabili dacă observațiile sale sunt relevante și aplicabile.

(188) În temeiul articolului 18 din regulamentul de bază, având în vedere lipsa de cooperare din partea GI, Comisia a trebuit să recurgă la datele disponibile pentru a trage concluzii cu privire la formarea prețurilor minereului de fier intern, și anume în ceea ce privește stabilirea prețurilor și condițiile pentru drepturile de exploatare minieră în cadrul sistemului înainte de 2015, costurile și prețurile minereului de fier ale acestora, de asemenea, în comparație cu ceilalți actori de pe piață, alții decât minele istorice, inclusiv propria producție de minereu de fier a JSW.

(189) La 31 iulie 2023, Institutul de Studii pentru Dezvoltare Industrială (denumit în continuare „ISID”), ca parte a inițiativei de promovare a Comisiei pentru concurență din India, a publicat un studiu privind concurența în sectorul minier, cu accent pe minereul de fier ([75]). Raportul a confirmat că cei mai mari doi actori (NMDC și OMC) au fost în mare măsură cei care au stabilit prețul IBM și că ceilalți actori de pe piață au preluat prețurile. Informațiile prezentate de GI au indicat că majoritatea minelor exploatate de acești doi jucători erau mine istorice. În plus, minele istorice exploatate de societăți de stat precum NMDC și OMC au trebuit să plătească 150 % din redevența datorată, și anume 22,5 % din prețul IBM (150 % din 15 %). Comisia a observat că această rată a fost semnificativ mai mică decât ratele plătite de JSW pentru minele care i-au fost alocate după anul 2015 prin licitație. Pe baza acestor surse, Comisia a stabilit că, ținând seama de cota de piață semnificativă și de prețurile scăzute oferite de minele istorice, în principal din cauza acordării drepturilor de exploatare minieră de către GI care nu fac obiectul licitației și a faptului că aceste societăți sunt deținute și gestionate de GI, NMDC și OMC au fost factorii de stabilire a prețurilor pentru prețul IBM, iar celelalte societăți au trebuit să urmeze acest preț. Comisia a concluzionat că, în cazul în care NMDC și OMC ar fi trebuit să concureze cu alți operatori prin licitații pentru dreptul de exploatare a minelor lor istorice, aceste două societăți ar fi avut costuri semnificativ mai mari și, prin urmare, ar fi trebuit să vândă la prețuri semnificativ mai mari pentru a rămâne profitabile.

(190) În urma comunicării constatărilor finale, GI a susținut că elementele de probă utilizate de Comisie pentru a afirma că NMDC și OMC erau furnizorii predominanți și, prin urmare, organismele care stabilesc prețurile IBM erau eronate. În primul rând, GI a susținut că datele utilizate în raportul ISID au fost furnizate cu doi ani înainte de PI și, prin urmare, cota de piață de 65 % atribuită NMDC și OMC nu a putut fi utilizată. În al doilea rând, GI a prezentat date etichetate ca fiind sensibile, despre care a susținut că au demonstrat că cota de piață a NMDC și a OMC a fost substanțial mai mică de 65 %. În al treilea rând, GI a observat că raportul ISID a afirmat că minereul de fier este un sector dereglementat și că guvernul nu a avut un rol direct în stabilirea prețurilor minereului de fier.

([74]) A se vedea de pildă Hotărârea din 22 septembrie 2021, Severstal/Comisia, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, punctul 122.

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

(191) Comisia nu a putut verifica unele date sensibile prezentate de GI, deoarece acestea nu conțineau informații suficient de detaliate, în special defalcarea care să arate care societăți au fost grupate în categoria societăților captive și care societăți în categoria societăților necaptive. În orice caz, Comisia ar considera în continuare că o cotă combinată de aproximativ 45-50 % este semnificativă. Mai important, Comisia a considerat că cota de piață nu era singurul parametru pentru a stabili că NMDC și OMC stabileau prețurile. În cadrul prezentei investigații, avantajul în materie de costuri de care au beneficiat NMDC și OMC, astfel cum se explică în considerentul 193, a fost, de asemenea, un element-cheie care a permis acestor societăți să stabilească prețurile minereului de fier. În plus, Comisia a explicat în considerentul 193 că anumiți furnizori interni au fost stimulați să mențină prețurile IBM la un nivel scăzut pentru a reduce valoarea impozitelor plătite. În plus, Comisia a observat că afirmația din raportul ISID citată de GI a indicat că guvernul nu a avut un rol „direct" în stabilirea prețurilor minereului de fier, ceea ce nu înseamnă că guvernul nu a avut un rol indirect prin mecanismul pe care l-a instituit pentru minele istorice și cele scoase la licitație. În această privință, Comisia a concluzionat la punctul 198, după analiza prezentată în considerentele 182-197, că autoritățile publice au intervenit în prețurile minereului de fier. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(192) În urma comunicării constatărilor finale, GI a prezentat informații etichetate ca fiind sensibile pentru a susține că condițiile de închiriere a minelor istorice nu au condus la prețuri de vânzare sub nivelul pieței.

(193) Comisia a observat că informațiile disponibile la dosar, care au fost de natură sensibilă, au arătat, astfel cum se menționează în considerentul 189, că minele istorice au plătit redevențe semnificativ mai mici decât JSW pentru minele care fuseseră alocate după anul 2015 prin licitație. Prin urmare, Comisia a respins afirmația. Comisia a confirmat aceste constatări pe baza elementelor suplimentare cuprinse în dosar. În primul rând, datele furnizate de JSW și verificate de Comisie confirmă constatarea potrivit căreia prețurile IBM au fost scăzute în mod artificial. Din motive de confidențialitate, raționamentul Comisiei a fost comunicat în mod specific JSW. În al doilea rând, întrucât taxe precum drepturile de concesiune și redevențele erau corelate cu prețul IBM, mecanismul de stabilire a prețurilor conținea un stimulent inerent pentru ca toți furnizorii interni de minereu de fier să își alinieze prețurile la prețul IBM (și, prin urmare, la cel al minelor istorice) pentru a reduce la minimum suma plătită sub formă de taxe, cum ar fi redevențele și drepturile de concesiune, menținând astfel prețul minereului de fier intern la un nivel scăzut în mod artificial.

(194) În plus, în urma unui audit ([76]), inspectorul și auditorul general din India al guvernului din Odisha, care este un organism public indian, a recomandat în 2024 GI să investigheze raportarea de către locatari a unor prețuri scăzute la ieșirea din mină, pentru a stabili dacă acest lucru s-a realizat în mod deliberat pentru a reduce prețul mediu de vânzare și, în consecință, redevența și prima datorate.

(195) În urma comunicării constatărilor finale, GI a susținut că raportul din 2024 menționat în considerentul 194 nu a stabilit subcotarea prețurilor. În primul rând, raportul s-a limitat la șase locatari auditați. În al doilea rând, chiar dacă locatarii ar fi subraportat prețurile, aceasta nu ar dovedi că prețul IBM a fost subevaluat. În al treilea rând, raportul a acoperit perioada 2020-2022 și, prin urmare, nu a fost relevant pentru PI. În al patrulea rând, GI a susținut că guvernul a luat între timp măsuri menite să prevină raportarea eronată.

(196) Comisia a observat că dispunea de elemente de probă sensibile suplimentare la dosar în ceea ce privește interesul actorilor de pe piață de a menține un preț IBM scăzut. În ceea ce privește raportul, în primul rând, acesta a confirmat motivul pentru care societățile aveau un interes în menținerea prețurilor IBM la un nivel scăzut și, în al doilea rând, a furnizat exemple reale ale acestei practici. Întrucât funcționarea mecanismului de stabilire a prețurilor IBM și rolul său de indice pentru plata impozitelor nu s-au schimbat, Comisia nu a considerat relevant faptul că exemplele au avut loc înainte de PI. Comisia a observat, de asemenea, că GI nu a prezentat elemente de probă cu privire la modificările efective introduse de GI pentru a reduce practica de subraportare sau o evaluare a eficacității modificărilor. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(197) În final, Comisia a observat doi indicatori suplimentari care arată că politicile GI își îndeplinesc obiectivul de a pune minereul de fier la dispoziție pe plan intern pentru fabricarea oțelului, inclusiv PLR. În primul rând, cantitățile importate au fost neglijabile. În al doilea rând, în pofida faptului că India este al patrulea cel mai mare producător de minereu de fier din lume, cantitățile exportate au fost foarte mici în comparație cu cantitățile de producție.

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

(198) Pe baza tuturor acestor informații, precum și având în vedere celelalte măsuri ale GI privind minereul de fier detaliate la acest punct, Comisia a concluzionat, prin urmare, că: (i) intervenția GI pe piața internă a minereului de fier a creat o structură în care minele istorice deținute de stat au fost furnizorii predominanți și, prin urmare, au stabilit prețurile; (ii) aceste mine istorice și-au obținut drepturile de exploatare minieră înainte de reforma din 2015 și, în absența cooperării din partea GI, s-a dedus că, având în vedere faptul că sunt proprietate de stat și că nu au existat licitații la momentul respectiv, drepturile de exploatare minieră a acestora au fost acordate în condiții foarte favorabile, care nu se bazează pe piață, permițându-le să stabilească prețul minereului de fier la un nivel mult mai scăzut decât cel al concurenților lor, și nu la o valoare justă de piață; (iii) mecanismul prețului IBM pus în aplicare de GI, care este utilizat ca indice pentru anumite taxe și impozite, a condus la un preț scăzut în mod artificial pentru toate tipurile și clasele de minereu de fier, inclusiv pentru minereul de fier furnizat JSW pentru producția de PLR.

3.2.2.2.3. Piața captivă a minereului de fier pentru producerea oțelului

(199) JSW deținea drepturile de la GI de a exploata unele mine de minereu de fier. Din motive de confidențialitate, detalii suplimentare au fost comunicate în mod specific către JSW.

(200) Comisia a investigat dacă condițiile și prețurile pentru minele utilizate de JSW în mod captiv pentru producția de PLR au fost distorsionate ca urmare a politicilor GI. Comisia a stabilit că reforma din 2015 a Legii minelor menționată în considerentul 184 a introdus cerința potrivit căreia guvernele statelor trebuie să scoată la licitație alocarea drepturilor de exploatare minieră a mineralelor, inclusiv a minereului de fier. În conformitate cu norma 6 din Normele privind mineralele (licitații) din 2015 ([77]), solicitanții trebuie să îndeplinească cerințele prevăzute la articolul 5 din Legea minelor și mineralelor ([78]), care prevede că un guvern de stat nu poate acorda o concesiune de minerale decât dacă persoana în cauză este un resortisant indian sau o societate indiană. Prin urmare, prin excluderea societăților străine din procedura de ofertare, Comisia nu a considerat procedura de ofertare ca fiind cu adevărat deschisă, deoarece a fost limitată la un număr limitat de potențiali actori de pe piața internă și a exclus toți operatorii străini de minereu de fier care ar putea depune oferte mai competitive decât operatorii naționali.

(201) În urma comunicării constatărilor finale, GI a susținut că Comisia nu a reușit să demonstreze că excluderea ofertanților din afara Indiei de la concesiuni a condus la denaturarea minereului de fier vândut captiv.

(202) Comisia a considerat că reducerea grupului de ofertanți eligibili a redus efectiv concurența și, prin urmare, a împiedicat posibilitatea de a primi oferte mai mari de la participanți din afara Indiei, un aspect pe care GI nu l-a contestat. Comisia a considerat că aceasta este o denaturare și că este irelevant să se speculeze cu privire la prețurile care ar fi fost dacă ofertanților din afara Indiei li s-ar fi permis să participe. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(203) În plus, Comisia a analizat condițiile de stabilire a prețurilor pentru drepturile de exploatare minieră acordate JSW. Întrucât rata de licitație pentru drepturile de exploatare minieră și, prin urmare, prețul real pentru drepturile de exploatare minieră sunt corelate cu prețul IBM, redevențele plătite pentru minereul de fier extras sunt afectate în mod direct de nivelul prețului IBM. Prin urmare, distorsiunile care decurg din intervențiile GI pe piața internă a minereului de fier detaliate la punctul 3.2.2.2.2 au afectat, de asemenea, în mod direct stabilirea prețurilor pentru drepturile de exploatare minieră a minereului de fier ale JSW. Pe această bază, Comisia a concluzionat că prețul minereului de fier extras de JSW a fost, de asemenea, distorsionat.

(204) Pe baza restricțiilor legislative de acordare a drepturilor de exploatare minieră în conformitate cu Legea minelor și mineralelor menționată în considerentul 200, precum și a legăturii dintre redevențele și drepturile de concesiune acordate JSW și formarea distorsionată a prețurilor IBM, Comisia a concluzionat că și minereul de fier obținut în mod captiv de JSW a fost afectat de distorsiuni pe piața indiană.

([77]) https://mines.gov.in/admin/download/69d601f1b7d3e1775632881.pdf.
([78]) https://www.indiacode.nic.in/bitstream/123456789/19380/1/mmdr_act%2C1957.pdf.

3.2.2.2.4. Taxa la export pentru minereul de fier cu un conținut de fier de peste 58 %

(205) Pe lângă distorsiunile privind formarea prețurilor și mineritul captiv aplicabile tuturor categoriilor de minereu de fier utilizate de JSW, GI a instituit, cel puțin din 2012 și incluzând PI, o taxă la export pentru minereul de fier cu un conținut de fier de peste 58 %. Din motive de confidențialitate, detaliile suplimentare privind utilizarea acestei clase de către producătorul-exportator cooperant au fost comunicate în mod specific către JSW.

(206) În cursul PI, măsura a fost în vigoare în temeiul Notificării nr. 58/2022-Vamă ([79]) pentru minereul de fier cu un conținut de fier de peste 58 %. Comisia evaluase deja această măsură în cadrul investigației de reexaminare în perspectiva expirării măsurilor din 2022 privind importurile de tuburi și țevi din fontă ductilă din India ([80]) (denumite în continuare „țevi din fontă ductilă"), în care concluzionase în considerentul 147 că măsura a încredințat sau a ordonat societăților interne de exploatare minieră a minereului de fier să vândă minereu de fier la nivel local la un preț scăzut. Comisia a concluzionat, de asemenea, că măsura a obținut efectul de politică dorit pentru a reduce prețul intern al minereului de fier la un nivel scăzut în mod artificial în avantajul industriei din aval, inclusiv al producătorilor produsului în cauză, denaturând astfel piața internă a minereului de fier din India. În deciziile respective, Comisia a luat în considerare o serie covârșitoare de elemente de probă, inclusiv lucrările pregătitoare ale legislației și reglementărilor relevante, monitorizarea proactivă a punerii în aplicare a măsurii de către GI pentru a se asigura că obiectivul de politică urmărit a fost îndeplinit, precum și efectele economice clare create de această restricție, care au condus la o scădere clară a prețurilor interne la momentul introducerii taxei la export, reflectând, de asemenea, nivelul acesteia.

(207) În urma comunicării constatărilor finale, GI a susținut că taxa la export era aplicabilă numai minereului de fier cu un conținut de fier de peste 58 %, care este una dintre cele șapte clase urmărite în cadrul sistemului de stabilire a prețurilor IBM, iar Comisia nu dispunea de informații privind clasele de minereu de fier achiziționate de JSW. În plus, potrivit susținerilor GI, constatarea Comisiei potrivit căreia măsura a obținut efectul de politică dorit corespundea unei investigații anterioare referitoare la un produs diferit și la o perioadă de investigație diferită și, prin urmare, nu putea fi utilizată. GI a susținut, de asemenea, că volumele substanțiale ale exporturilor înregistrate în PI au contrazis constatările Comisiei.

(208) Comisia a observat că informațiile sensibile din dosar includeau date suficient de detaliate privind clasele de minereu de fier achiziționate de JSW pentru a efectua analiza. Comisia a considerat, de asemenea, că, întrucât constatarea se referea la aceeași taxă la export legată de aceeași clasă de minereu de fier și care nu s-a schimbat de la investigația anterioară, această constatare a rămas valabilă. În ceea ce privește volumele exporturilor, Comisia a considerat că această afirmație este irelevantă, deoarece o taxă la export este, prin natura sa, o restricție la export. În orice caz, astfel cum s-a menționat în considerentul 197, volumul total al exporturilor de minereu de fier a fost foarte mic în comparație cu nivelul producției, observând că, astfel cum se indică la pagina xi din raportul ISID, India s-a numărat printre cei mai mari producători de minereu de fier din lume. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

3.2.2.2.5. Restricții privind transportul minereului de fier pentru export

(209) GI a adoptat în 2021 așa-numita „politică privind minereul de fier din 2021" ([81]). Scopul declarat al măsurii a fost de a promova producția internă de oțel, astfel cum se menționează la primul paragraf din introducerea sa. În acest scop, politica a stabilit patru categorii de clienți clasificați în funcție de prioritatea de a obține vagoane alocate pentru transportul minereului de fier. Clienții care au inclus exporturi de minereu de fier au fost plasați în a patra categorie de clienți, și anume categoria cu cea mai scăzută prioritate. Această măsură a creat o tendință clară în favoarea aprovizionării interne cu minereu de fier, în conformitate cu politicile generale ale GI de a asigura o aprovizionare amplă cu minereu de fier la prețuri scăzute pentru producătorii interni din aval. Producătorii de minereu de fier care doresc să exporte minereu de fier se confruntă cu un obstacol suplimentar în calea acestei măsuri în cazul în care ar lua în considerare mai degrabă exportul decât aprovizionarea internă cu minereu de

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

([80]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/927 al Comisiei din 15 iunie 2022 de instituire a unei taxe compensatorii definitive la importurile de tuburi și țevi din fontă ductilă (cunoscută și sub denumirea de fontă cu grafit sferoidal) originare din India în urma unei reexaminări efectuate în perspectiva expirării măsurilor în temeiul articolului 18 din Regulamentul (UE) 2016/1037 al Parlamentului European și al Consiliului (JO L 161, 16.6.2022, p. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Comunicarea nr. 2020/TT-III/32/4 a Ministerului Căilor Ferate din India din 15 ianuarie 2021.

fier. Acest lucru este confirmat, de asemenea, de nivelul foarte scăzut al exporturilor de minereu de fier din India. Un raport publicat în ianuarie 2026 de Ministerul indian al porturilor, transportului maritim și căilor navigabile ([82]) a semnalat această restricție ca fiind primul aspect care trebuie abordat pentru creșterea transportului maritim de minereu de fier. Raportul a solicitat în tabelul 18 să se abordeze deficitul de garnituri de vagoane pentru evacuarea minereului de fier din mine în porturi în cadrul alocării de categoria D de către Ministerul Căilor Ferate. Raportul a concluzionat că această constrângere are ca rezultat o alocare reziduală și incertă a garniturilor, în special în perioadele în care cererea de produse de bază cu prioritate mai mare este ridicată, ceea ce duce la întârzieri sistemice în plasarea garniturilor pentru evacuarea minereului de fier în porturi. Raportul dă ca exemplu Portul Paradip, care are o capacitate de manipulare de 18 garnituri pe zi pentru minereul de fier, dar oferta de garnituri a fost, în medie, de numai 3,83 garnituri/zi în exercițiul financiar 2022-2023 și de 4,09 garnituri/zi în exercițiul financiar 2023-24.

(210) Comisia a evaluat și această măsură în cadrul investigației privind țevile din fontă ductilă și a observat în considerentul 151 că a acordat prioritate transportului intern de minereu de fier în detrimentul transportului de minereu de fier destinat exportului. Comisia a observat, de asemenea, că scopul politicii a fost de a promova producția internă de oțel. Prin urmare, Comisia a considerat că politica a constituit o măsură în favoarea industriei siderurgice interne care și-a demonstrat obiectivul de a reduce prețul minereului de fier.

(211) În urma comunicării constatărilor finale, GI a susținut că măsura nu a reglementat prețurile și că acordarea unei priorități mai mici încărcăturilor la export nu a demonstrat că prețurile interne ale minereului de fier au fost distorsionate. GI a adăugat că Comisia nu a demonstrat o legătură de cauzalitate între măsuri și producătorii investigați. În plus, GI a susținut că statisticile menționate de Comisie au sugerat o constrângere limitată la un anumit port și care nu a servit la stabilirea unei legături de cauzalitate cu producătorul-exportator investigat.

(212) Comisia a considerat că afirmația potrivit căreia măsura nu reglementa prețurile în mod direct este irelevantă. Comisia a considerat că o măsură care acorda prioritate transportului intern de minereu de fier în detrimentul exporturilor de minereu de fier era o restricție la export care viza efectiv favorizarea industriei siderurgice interne, inclusiv a producătorului-exportator care face obiectul investigației. În plus, în considerentele 216-219, Comisia a cuantificat avantajul rezultat pentru producătorul-exportator care a făcut obiectul investigației din toate măsurile enumerate în considerentul 180. Comisia a observat că obiectivul statisticilor raportate a fost de a oferi un exemplu real al modului în care măsura a împiedicat într-adevăr exporturile de minereu de fier și, prin urmare, că măsura a contribuit la denaturarea prețurilor minereului de fier, astfel cum s-a concluzionat în considerentul 213. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

3.2.2.2.6. Concluzie

(213) Comisia a concluzionat că toate măsurile de mai sus puse în aplicare de GI au condus la o aprovizionare stabilă cu minereu de fier la prețuri distorsionate în beneficiul producătorilor interni de oțel din India.

3.2.2.3. Existența unei situații speciale a pieței care afectează prețurile PLR interne

(214) Comisia a evaluat dacă măsurile identificate la punctul 3.2.2.2 adoptate de GI și care au condus la costuri de producție scăzute în mod artificial ale minereului de fier pentru producătorii interni de oțel au constituit o situație specială a pieței care afectează prețurile interne ale PLR, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a analizat modul în care aceste măsuri au avut un impact asupra costurilor de producție a PLR în India.

(215) Comisia a analizat dacă prețurile interne ale minereului de fier de pe piața indiană au fost într-adevăr mai mici decât prețurile de piață nedenaturate care nu au fost afectate de aceste distorsiuni. Comisia și-a bazat analiza pe datele colectate de la JSW, având în vedere că acesta era singurul producător-exportator *de facto* al produsului care face obiectul investigației și că reprezenta, de asemenea, o cotă substanțială din producția internă și din vânzările de PLR. Comisia a verificat dacă prețurile interne ale JSW plătite pentru achiziționarea de minereu de fier utilizat în producția de PLR erau în conformitate cu prețurile relevante publicate de IBM. Întrucât mecanismul de stabilire a prețurilor IBM a asigurat faptul că toate prețurile de vânzare ale minereului de fier pe piața internă erau aliniate în mod substanțial la acest preț, inclusiv achizițiile efectuate de JSW, Comisia și-a concentrat analiza detaliată a prețurilor pe datele JSW.

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

(216) Pentru a verifica impactul distorsiunilor aduse de măsurile GI asupra prețurilor interne ale minereului de fier, Comisia a luat în considerare o valoare de referință care ar putea fi utilizată pentru a reprezenta prețurile nedistorsionate ale minereului de fier în condiții normale de piață pe piața internă. Comisia a efectuat evaluarea pentru JSW.

(217) Costul minereului de fier pentru JSW este costul ponderat al celor trei surse relevante pentru minereul de fier indicate în considerentul 179. Din motivele prevăzute în considerentele 182-198, Comisia a considerat că toate prețurile interne ale minereului de fier au fost afectate de distorsiunile menționate și, prin urmare, nu au existat prețuri interne nedistorsionate adecvate pentru a compara efectul politicilor GI, întrucât cele patru surse principale de distorsiuni au afectat toate vânzările de minereu de fier pe piața internă. Prin urmare, Comisia a trebuit să compare prețurile interne ale minereului de fier plătite de JSW și prețurile IBM cu o valoare de referință cât mai reprezentativă și cât mai apropiată posibil de un preț intern nedistorsionat. Întrucât, astfel cum se explică în considerentele 199-204, Comisia a concluzionat, de asemenea, că minereul de fier obținut în mod captiv a fost distorsionat, Comisia a trebuit să compare costurile minereului de fier obținut în mod captiv cu aceeași valoare de referință reprezentativă.

(218) În acest context, Comisia a considerat, ca valoare de referință adecvată, prețul de export al minereului de fier din India către toate destinațiile. Având în vedere exporturile limitate de minereu de fier ca urmare a tuturor politicilor adoptate de GI, Comisia s-a bazat pe prețurile de export ale minereului de fier cu două grupe diferite de conținut reprezentativ de fier și a construit prețul de referință pentru toate celelalte clase de minereu de fier pe baza diferențelor de preț intern pentru fiecare clasă. Această comparație a arătat prețuri interne semnificativ mai mici ale minereului de fier și costuri ale minereului de fier din surse captive pentru clasele corespunzătoare din India. Prețul ajustat al minereului de fier, compus din mediile ponderate ale prețurilor sau ale costurilor fierului din surse interne, a fost, de asemenea, semnificativ mai mare decât prețul neajustat al minereului de fier.

(219) Din motive de confidențialitate, detaliile suplimentare privind ponderea surselor de minereu de fier în producția de PLR au fost comunicate în mod specific către JSW. Utilizând costul ajustat al minereului de fier și luând în considerare ponderea costurilor minereului de fier în costul total de producție a PLR, Comisia a estimat că costul PLR ar fi fost mai mare în absența costurilor scăzute în mod artificial ale minereului de fier și, prin urmare, că există o situație specială a pieței care afectează prețurile PLR pe piața internă și care afectează JSW. Această concluzie a luat în considerare, de asemenea, structura internă a pieței PLR, unde există câțiva producători dominanți de PLR și foarte puține importuri. Prin urmare, prețurile scăzute ale minereului de fier trebuie să fi avut un efect direct imediat asupra scăderii prețurilor interne ale PLR pentru acești câțiva furnizori predominanți de PLR de pe piață, confirmând existența unei situații speciale a pieței în sensul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază.

(220) În urma comunicării constatărilor finale, GI a susținut că Comisia nu a demonstrat motivul pentru care prețul IBM nu era fiabil și motivul pentru care acesta nu putea fi un preț de referință bun. GI a adăugat că Comisia nu a demonstrat motivul pentru care diferențele dintre prețul IBM și valoarea de referință aleasă de Comisie s-au datorat unei denaturări pe piața internă, deoarece GI a susținut că diferențele ar putea fi cauzate de diferențele dintre piața internă și piața de export, cum ar fi faptul că acestea implică piețe, puncte de vânzare și condiții concurențiale diferite. În plus, GI a susținut că, întrucât Comisia nu a dovedit că măsurile enumerate în considerentul 180 au cauzat distorsiuni ale prețurilor, aceasta nu a dovedit că acestea au avut un efect cumulativ de denaturare a prețului intern al minereului de fier. GI a susținut, de asemenea, că Comisia nu a dovedit că o structură de piață concentrată a PLR și importurile scăzute au fost determinate de măsurile privind minereul de fier menționate sau că măsurile respective au condus la prețuri mai mici ale PLR. Din toate aceste motive, GI a concluzionat că Comisia nu dispunea de suficiente elemente de probă pentru a constata o situație specială a pieței.

(221) Comisia a observat că a demonstrat în considerentele 182-198 de ce prețul IBM a fost distorsionat și, prin urmare, nefiabil și a propus în considerentul 218 o valoare de referință nedistorsionată. GI nu a explicat modul în care factorii presupuși ar fi putut explica diferența dintre prețul IBM și valoarea de referință. În această privință, Comisia a observat că, pe piețele concurențiale, și anume pe piețele nedistorsionate, prețul intern și prețul de export ar tinde să conveargă. În plus, Comisia a observat că GI nu a prezentat valori de referință alternative la cea propusă de Comisie. Din motivele prevăzute în considerentele 182-213, Comisia a considerat că măsurile identificate în considerentul 180 au denaturat prețurile interne ale minereului de fier, iar Comisia a cuantificat, de asemenea, în considerentele 218-219 denaturarea prin compararea acesteia cu o valoare de referință nedistorsionată, observând că cifra reală a fost confidențială, dar a fost comunicată producătorului-exportator care face obiectul investigației. În consecință, Comisia a considerat că a furnizat suficiente elemente de probă și argumente pentru a justifica existența unei situații speciale a pieței. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(222) În urma comunicării constatărilor finale, GI a susținut că două elemente au dovedit că piața internă a minereului de fier era bazată pe piață. În primul rând, faptul că cea mai mare parte a producției provenea din mine comerciale necaptive și, în al doilea rând, faptul că situațiile financiare ale NMDC și OMC au arătat că acestea erau profitabile. GI a susținut, de asemenea, că, în cadrul unei investigații anterioare privind HRF, Comisia nu a constatat nicio denaturare a prețului minereului de fier care ar conduce la constatarea privind existența unei situații speciale a pieței și, prin urmare, GI a susținut că nu este posibil să se constate o situație specială a pieței pentru PLR, care este un produs din aval de HRF. În final, GI a susținut că Comisia ar fi trebuit să utilizeze costurile efective de achiziție a minereului de fier suportate de JSW pentru a analiza prețurile minereului de fier.

(223) Comisia a prezentat în considerentele 182-204 modul în care NMDC și OMC au stabilit prețurile IBM. Comisia nu a considerat că cele două elemente invocate de GI au fost relevante pentru a infirma denaturarea. În ceea ce privește primul element, Comisia a făcut deja referire la cotele de piață în considerentul 182. În ceea ce privește al doilea element, Comisia a considerat că profitabilitatea nu împiedică capacitatea de a stabili prețurile. În plus, Comisia a observat că constatările prezentei investigații au rezultat din datele și informațiile substanțiale colectate în scopul prezentei investigații și nu a considerat relevantă compararea constatărilor din alte investigații. În cele din urmă, Comisia explicase și cuantificase deja în considerentele 218-219 denaturarea prețurilor interne ale fierului și explicase în considerentele 233-234 motivul pentru care a trebuit să ajusteze valoarea normală. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

3.2.2.3.1. Concluzie

(224) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că în India exista o situație specială a pieței care afecta prețurile PLR interne.

3.2.2.4. Comparație valabilă

(225) Comisia a evaluat dacă ar putea fi efectuată o comparație valabilă, în sensul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, între valoarea normală și prețul de export al JSW, având în vedere existența situației speciale a pieței. În acest scop, Comisia a evaluat efectul relativ al situației speciale a pieței asupra vânzărilor interne și la export.

(226) Comisia a constatat că condițiile de concurență din India și din Uniune erau semnificativ diferite.

(227) Astfel cum se indică în tabelul 1, piața indiană de PLR, cu un consum estimat de 21 178 934 de tone, a fost dominată de producătorii indieni, importurile ridicându-se la doar aproximativ 2 %. Acest nivel scăzut al importurilor a fost observat timp de cel puțin trei ani, conform informațiilor din dosar. Prin urmare, Comisia a observat că piața indiană a PLR este caracterizată de un nivel nesemnificativ al importurilor. Pe această piață, toți producătorii indieni beneficiază de existența situației speciale a pieței, reducându-și în mod artificial costurile. Pe această bază, Comisia a concluzionat că există un impact semnificativ al situației speciale a pieței asupra prețurilor interne ale PLR.

(228) În schimb, piața PLR din Uniune este caracterizată de o combinație de producători din Uniune și de importuri din mai multe țări, astfel cum se indică la punctele 4.1, 4.4 și 5.2. Prin urmare, impactul potențial al existenței unei situații speciale a pieței asupra prețului de export către Uniune ar fi, în orice caz, atenuat în mod semnificativ de existența unei serii de alți factori care conduc la formarea unor astfel de prețuri de export. Acești factori includ, printre altele, concurența din partea producătorilor din Uniune care nu beneficiază de o situație specială similară a pieței în ceea ce privește furnizarea de minereu de fier, faptul că există un singur producător-exportator indian, și nu există mai multe societăți indiene pe piața UE sau existența tuturor celorlalți producători-exportatori din țările care face obiectul investigației, precum și din alte țări.

(229) Pe baza tuturor elementelor de mai sus, Comisia a concluzionat că situația specială a pieței a afectat în mod diferit prețurile interne în comparație cu prețurile de export. Prin urmare, situația specială a pieței nu a permis o comparație valabilă între prețurile interne din India și prețurile de export, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază.

(230) În urma comunicării constatărilor finale, JSW și GI au susținut că Comisia nu a reușit să demonstreze că presupusa situație specială a pieței a afectat în mod diferit prețurile interne și prețurile de export și, prin urmare, că nu ar permite o comparație valabilă. JSW a susținut că a avut același cost de producție, indiferent dacă produsul în cauză a fost vândut pe piața internă sau a fost exportat. În plus, JSW și GI au susținut că Comisia nu a explicat suficient modul în care factorii enumerați în considerentele 227 și 228 au interacționat cu situația specială a pieței pentru a face imposibilă compararea prețurilor interne și de export. GI a susținut, de asemenea, că constatarea Comisiei s-a bazat pe o previziune „nedovedită" potrivit căreia prețurile de export ar fi mai degrabă scăzute decât pe o constatare întemeiată și că Comisia nu a identificat amploarea presupusului efect diferențial. În continuare, GI a susținut că, în cazul în care o diferență generică în structura pieței ar fi suficientă, a doua teză a articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază ar fi îndeplinită în mod automat, ceea ce GI nu a considerat suficient. În plus, JSW a susținut că raționamentul Comisiei este contradictoriu, deoarece o concurență mai redusă pe piața indiană ar fi trebuit să conducă la prețuri mai mari, iar o concurență mai mare pe piața UE ar fi trebuit să conducă la prețuri mai mici, indiferent de modul în care au fost structurate costurile. JSW a adăugat că această constatare ar fi în conformitate cu marja de dumping a JSW fără o ajustare în legătură cu situația specială a pieței.

(231) Comisia nu a fost de acord că nu a reușit să demonstreze că situația specială a pieței a afectat în mod diferit prețurile interne și prețurile de export. Comisia a observat că, indiferent dacă costurile de fabricație au fost aceleași pentru produsele vândute pe piața internă sau pentru export, Comisia a motivat în considerentele 227-229 modul în care situația specială a pieței constatate în India nu a permis o comparație valabilă din cauza condițiilor de concurență predominante relative diferite din India și din UE. În această privință, raportul grupului special de soluționare a litigiilor în cauza DS529 a considerat că condițiile de concurență au fost un factor care a afectat în mod diferit prețurile interne și prețurile de import ([83]).

(232) În mod concret, în timp ce în India formarea prețurilor a fost afectată de situația specială a pieței constatate deoarece a adus beneficii producătorilor interni și nu există aproape nicio concurență din partea producătorilor străini, în Uniune situația specială a pieței a avut un impact foarte diferit (dacă este cazul) din cauza faptului că condițiile predominante de concurență și, prin urmare, formarea prețurilor sunt rezultatul aprovizionării de către producători din multe țări care nu au beneficiat de astfel de măsuri care creează o situație specială a pieței. Aceste concluzii s-au bazat pe circumstanțele de fapt stabilite în prezenta investigație, astfel cum se explică în considerentele 227 și 228, iar JSW nu a furnizat niciun element de probă care să demonstreze contrariul. Comisia a considerat că este suficient, în temeiul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, să stabilească faptul că situația specială a pieței constatată a avut un impact asupra formării prețurilor vânzărilor pe piața internă, în timp ce, având în vedere condițiile de piață predominante diferite și, prin urmare, formarea prețurilor în UE, acest lucru a condus la un impact diferit (dacă este cazul) care nu a permis compararea corespunzătoare a prețurilor interne și de export. În plus, Comisia nu a luat în considerare afirmația relevantă a JSW privind relația dintre gradul de concurență și nivelul prețurilor în contextul comparației dintre prețurile de pe piața internă și prețurile din UE, deoarece s-a referit numai la prețurile din India, pe de o parte, și la prețurile din UE, pe de altă parte. Prin urmare, Comisia a confirmat constatările și concluziile din considerentele 225-229.

3.2.3. *Valoarea normală*

(233) Astfel cum se menționează în considerentele 179-229 cu privire la existența unei situații speciale a pieței PLR din India, Comisia a observat că toate vânzările pe piața internă ale JSW au fost afectate, deoarece setul de măsuri puse în aplicare de GI a condus la un cost scăzut în mod artificial al minereului de fier necesar pentru întreaga producție de PLR. În consecință, Comisia a construit valoarea normală pe baza costului de producție din țara de origine, la care s-a adăugat o sumă rezonabilă pentru costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale, precum și pentru profituri, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază.

(234) În conformitate cu articolul 2 alineatul (5) din regulamentul de bază, toate costurile, astfel cum au fost înregistrate de JSW, au fost utilizate la construirea valorii normale, cu excepția minereului de fier provenit de pe piața internă. Pentru aceste costuri ale minereului de fier, Comisia s-a bazat pe prețurile reprezentative nedistorsionate ale minereului de fier, astfel cum sunt descrise în considerentele 216-219. În ceea ce privește costurile VAG, Comisia a utilizat costurile VAG totale verificate, astfel cum au fost raportate de JSW cu privire la vânzările pe piața internă pentru produsul în cauză. În ceea ce privește profiturile, Comisia a utilizat o marjă de profit rezonabilă bazată pe vânzările de către JSW ale diferitelor tipuri de produse PLR pe piața sa internă.

([83]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Australia – Măsuri antidumping privind hârtia), WT/DS529/R, punctul 7.80.

(235) În urma comunicării constatărilor finale, JSW a susținut că grupurile speciale de soluționare a litigiilor ale OMC și Organul de apel au constatat că articolul 2.2.1.1 din Acordul OMC nu permitea ajustări ale costurilor precum cea efectuată de Comisie. În plus, JSW nu a fost de acord cu metoda utilizată de Comisie pentru a stabili o marjă de profit rezonabilă. În special, JSW a susținut că, întrucât Comisia nu dispunea de niciun element de probă care să ateste că JSW avea capacitatea de a reflecta creșterea costurilor în prețurile sale interne, aceasta ar fi trebuit să calculeze profitul pe baza vânzărilor care ar fi incluse în costul comercial normal utilizând costul de fabricație crescut rezultat din situația specială a pieței, în conformitate cu investigațiile anterioare în care Comisia nu a luat în considerare costurile de producție în temeiul articolului 2 alineatul (5) din regulamentul de bază. În final, JSW a susținut că, la cuantificarea situației speciale a pieței, Comisia nu ar fi trebuit să introducă o corecție a taxei la export, deoarece aceasta a condus la un preț construit incompatibil cu prețul de pe piața internațională.

(236) Comisia a observat că JSW nu a explicat în ce mod metodologia utilizată de Comisie nu era conformă cu legislația OMC. Interpretarea care pare să fie sugerată de JSW ar priva de orice sens articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază și articolul 2.2 din Acordul privind PAD al OMC. Comisia reamintește că, în cauza DS529 ([84]), grupul special de soluționare a litigiilor a recunoscut în mod expres că o situație specială a pieței poate rezulta din factori de producție la prețuri scăzute. Prin urmare, articolul 2 alineatul (5) din regulamentul de bază (și articolul 2.2.1.1 din Acordul privind PAD al OMC) nu poate fi interpretat ca privând o autoritate de investigație de orice măsură corectivă pentru a aborda o astfel de situație specială a pieței bazată pe costuri. Este de la sine înțeles că, în cazul situației speciale a pieței bazate pe costuri, costul afectat de situația specială a pieței trebuie înlocuit. În această privință, Comisia reamintește, de asemenea, că, în raportul grupului special de soluționare a litigiilor în cauza DS529 ([85]), menționat de JSW, grupul special a afirmat în mod clar că pot exista „motive imperioase", altele decât cele menționate în mod specific la articolul 2.2.1.1 din Acordul privind PAD al OMC, care permit unei autorități de investigație să nu utilizeze costul din evidențele ținute de producătorul-exportator. Existența unei situații speciale a pieței bazate pe costuri reprezintă în mod clar un astfel de „motiv imperios".

(237) În ceea ce privește metoda de obținere a unui profit rezonabil în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază ca urmare a existenței unei situații speciale a pieței, Comisia a construit valoarea normală, astfel cum se indică în considerentul 233, pe baza costului de producție din țara de origine, la care se adaugă o sumă rezonabilă pentru costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale, precum și pentru profituri. Comisia a considerat că stabilirea profitului respectiv pe baza tuturor tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale utilizând datele prezentate de JSW în funcție de tipul de produs a condus la un profit rezonabil care îndeplinește toate condițiile prevăzute la articolul 2 alineatul (6). JSW nu a furnizat niciun element de probă care să indice motivul pentru care această metodă nu ar fi rezonabilă, astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (6) litera (c) din regulamentul de bază. Într-adevăr, având în vedere că măsurile analizate în cadrul investigației au adus beneficii întregii industrii interne a PLR din India, astfel cum s-a concluzionat în considerentul 213, și structurii interne a pieței indiene a PLR, unde există câțiva producători dominanți de PLR și foarte puține importuri, metoda utilizată de Comisie a condus în mod adecvat la un profit care nu a depășit profitul realizat în mod normal de alți exportatori sau producători din vânzările de produse din aceeași categorie generală pe piața internă a țării de origine.

(238) În ceea ce privește ajustarea datorată taxei la export, Comisia a observat că a aplicat taxa la export numai claselor de minereu de fier de peste 58 %. Comisia a observat, de asemenea, că JSW nu a contestat faptul că aceste clase erau într-adevăr supuse unei astfel de taxe la export. Prin urmare, chiar dacă a existat o diferență între minereul de fier indian de clasă de peste 58 % și minereul de fier originar din alte țări, aceasta trebuie să fi fost cauzată de alte motive decât taxa la export.

3.2.4. *Prețul de export*

(239) Producătorul-exportator inclus în eșantion a realizat exporturi în Uniune direct către clienți independenți. Prin urmare, prețul de export a fost prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză în momentul vânzării la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

([84]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Australia – Măsuri antidumping privind hârtia), WT/DS529/R, punctul 7.81.

([85]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Australia – Măsuri antidumping privind hârtia), WT/DS529/R, punctul 7.117.

3.2.5. *Comparația*

(240) Articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază prevede obligația Comisiei de a efectua o comparație echitabilă între valoarea normală și prețul de export în aceeași etapă a procesului comercial și de a ține seama de diferențele dintre factorii care afectează prețurile și comparabilitatea acestora. În cazul de față, Comisia a ales să compare valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori incluși în eșantion în etapa comercială franco fabrică. Astfel cum se explică mai jos, după caz, valoarea normală și prețul de export au fost ajustate pentru: (i) a le stabili valoarea la nivelul franco fabrică; și (ii) a se ține seama de diferențele dintre factorii despre care s-a afirmat și s-a demonstrat că afectează prețurile și comparabilitatea acestora.

3.2.5.1. Ajustări ale valorii normale

(241) Astfel cum se explică în considerentul 234, valoarea normală a fost stabilită în etapa comercială franco fabrică prin utilizarea costurilor de producție împreună cu cuantumurile corespunzătoare costurilor VAG și profitului, care au fost considerate rezonabile pentru etapa comercială respectivă. Prin urmare, nu au fost necesare ajustări pentru a aduce valoarea normală înapoi în etapa franco fabrică. Comisia nu a găsit niciun motiv pentru a efectua ajustări ale valorii normale și nici nu au fost solicitate astfel de ajustări de către niciunul dintre producătorii-exportatori incluși în eșantion.

3.2.5.2. Ajustări ale prețului de export

(242) Pentru a aduce prețul de export înapoi la etapa comercială franco fabrică, au fost efectuate ajustări în funcție de: taxele vamale, alte taxe la import, costurile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și costurile auxiliare.

(243) S-au luat în considerare următorii factori care afectează prețurile și comparabilitatea acestora: ambalare, comisioanele și taxe bancare și costuri de credit.

3.2.6. *Marjele de dumping*

(244) Pentru producătorul-exportator cooperant inclus în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază. Pe această bază, marja de dumping definitivă, exprimată ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, se ridică la 9,5 %.

(245) În urma comunicării constatărilor finale, JSW a susținut că prețul CIF pentru vânzările efectuate prin intermediul comercianților neafiliați ar trebui majorat pentru a ține seama de profitul și de costurile VAG ale societăților respective. JSW a adăugat că Comisia a urmat această abordare în investigațiile anterioare.

(246) Comisia a observat că JSW nu a prezentat niciun element de probă cu privire la prețul CIF la frontiera Uniunii aplicabil tranzacțiilor care implică comercianți neafiliați. În plus, Comisia a considerat că fiecare investigație este specifică fiecărui caz și constatările și concluziile la care s-a ajuns în cadrul prezentei investigații s-au bazat pe datele și informațiile reale colectate și verificate. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(247) Pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, Comisia a calculat marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Prin urmare, marja respectivă a fost stabilită pe baza marjei producătorului-exportator inclus în eșantion. Pe această bază, marja de dumping definitivă a producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion este de 9,5 %.

(248) În ceea ce îi privește pe toți ceilalți producători-exportatori din India, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza datelor disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare al producătorilor-exportatori. Nivelul de cooperare este volumul exporturilor către Uniune ale producătorilor-exportatori cooperanți, exprimat ca proporție din totalul importurilor din țara în cauză către Uniune în cursul PI, care au fost stabilite pe baza datelor Eurostat.

(249) În acest caz, nivelul de cooperare este ridicat, întrucât exporturile producătorilor-exportatori cooperanți au reprezentat aproape 100 % din totalul importurilor din cursul PI. Din aceste motive, Comisia a decis să stabilească marja de dumping pentru producătorii-exportatori necooperanți la nivelul societății cooperante incluse în eșantion.

(250) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Alte societăți cooperante	9,5
Toate celelalte importuri originare din țara în cauză	9,5

3.3. **Japonia**

3.3.1. *Societăți afiliate și condiții de concurență deplină*

(251) După decizia privind eșantionarea, întrucât, în cadrul investigației privind HRF ([86]), Comisia a considerat că acestea sunt afiliate, Nippon Steel a susținut, în sensul prezentei investigații, că nu este afiliată comerciantului Marubeni-Itochu Steel Inc. (denumit în continuare „MISI"), o societate implicată atât în vânzările pe piața internă, cât și în vânzările la export ale produsului în cauză fabricat de Nippon Steel. În acest sens, Nippon Steel a reamintit criteriile de identificare a părților afiliate incluse la articolul 127 alineatul (1) din Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/2447 al Comisiei ([87]) („Actul de punere în aplicare a CVU") și a furnizat detalii cu privire la legăturile corporative dintre cele două societăți. Pe această bază, Nippon Steel a susținut că simplul fapt că Nippon Steel deținea acțiuni într-o entitate terță în paralel cu MISI este insuficient pentru a concluziona că MISI era afiliată Nippon Steel. În sprijinul acestei afirmații, Nippon Steel a reamintit că, în investigația antisubvenție privind vehiculele electrice cu baterie noi pentru pasageri originare din RPC ([88]), Comisia nu a tratat Grupul SAIC și China FAW Corporation Limited ca fiind afiliate, în pofida faptului că acestea aveau întreprinderi comune cu Volkswagen, astfel cum ar reieși în mod clar din anexa la regulamentul definitiv din investigația respectivă ([89]), și, în mod similar, Comisia nu a tratat ca fiind afiliați producătorii care aveau întreprinderi comune cu producătorul de baterii CATL.

(252) Pe baza detaliilor furnizate, Comisia a considerat că există o relație între Nippon Steel și MISI, bazată pe deținerea în comun a unei entități terțe pe care societățile o controlează împreună în temeiul articolului 127 alineatul (1) litera (g) din Actul de punere în aplicare a CVU și care și-au stabilit parteneriatul comercial recunoscut din punct de vedere juridic în temeiul articolului 127 alineatul (1) litera (b) din Actul de punere în aplicare a CVU. În acest sens, de la bun început, Comisia a observat că Nippon Steel însăși, în investigația antidumping privind anumite produse plate din oțel laminate la cald din Japonia, a declarat din proprie inițiativă MISI ca entitate afiliată tocmai din cauza faptului că Nippon Steel și MISI dețineau împreună aproape 100 % din acțiunile acestei entități terțe ([90]). În orice caz, pe baza documentelor furnizate de Nippon Steel în cadrul prezentei investigații, situația a fost aceeași în cursul perioadei de investigație, când Nippon Steel și MISI au avut competența de a numi aproape toți administratorii, inclusiv președintele. Comisia a observat, de asemenea, în ceea ce privește constatările sale din

([86]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/1919, considerentul 99.
([87]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/2447 al Comisiei din 24 noiembrie 2015 de stabilire a unor norme pentru punerea în aplicare a anumitor dispoziții din Regulamentul (UE) nr. 952/2013 al Parlamentului European și al Consiliului de stabilire a Codului vamal al Uniunii (JO L 343, 29.12.2015, p. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).
([88]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2024/2754 al Comisiei din 29 octombrie 2024 de instituire a unei taxe compensatorii definitive vizând importurile de vehicule electrice cu baterie noi, proiectate pentru transportul de persoane, originare din Republica Populară Chineză (JO L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).
([89]) *Ibidem*.
([90]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/1919, considerentul 84 și nota de subsol 11.

investigația antisubvenție privind vehiculele electrice cu baterie din RPC, că din partea dispozitivă și din anexa la Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2024/2754 reiese în mod clar că SAIC Group și China FAW Corporation Limited aveau întreprinderi comune diferite cu Volkswagen. Dimpotrivă, situația din cazul de față este deținerea în comun a aceleiași entități terțe, pe care MISI și Nippon Steel o controlează împreună. În plus, Comisia a considerat că un producător este afiliat CATL ([91]). Cu toate acestea, orice stabilire a unei relații între părți ar trebui să se bazeze pe faptele și circumstanțele fiecărui caz în parte. Cazul privind vehiculele electrice cu baterie din RPC a vizat o investigație antisubvenție, cu fapte și circumstanțe specifice care au fost luate în considerare. Investigația actuală, pe de altă parte, este o investigație antidumping privind o altă țară, o altă realitate economică, un alt produs/sector și fapte și circumstanțe diferite. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(253) În plus, Nippon Steel a susținut că nu are calitatea juridică de asociat al MISI din cauza participației într-o entitate terță, deoarece, pentru această calificare, în cauza Baltic Master ([92]), Curtea de Justiție a solicitat să fie îndeplinite dispozițiile naționale privind calitatea de asociați, iar MISI și Nippon Steel nu au încheiat un astfel de acord (așa-numitul *kumiai*) în temeiul legislației japoneze.

(254) Cu toate acestea, Comisia a observat că Nippon Steel și MISI dețineau împreună în mod direct aproape 100 % din acțiunile unei entități terțe. Indiferent de definiția juridică a societăților afiliate în temeiul legislației japoneze, în temeiul articolului 127 din Actul de punere în aplicare a CVU, dispoziția aplicată în mod normal pentru stabilirea relației în investigații în materie de apărare comercială în Uniune, părțile respective sunt considerate ca având calitatea juridică de asociați în temeiul articolului 127 alineatul (1) litera (b) din Actul de punere în aplicare a CVU în calitate de codeținători ai unei întreprinderi terțe în temeiul legislației japoneze și, prin urmare calitatea de părți afiliate. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(255) În plus, Nippon Steel a susținut că nu era în măsură să exercite o constrângere sau o direcție asupra MISI, deoarece dimensiunea entităților comune era minoră în comparație cu Nippon Steel și MISI.

(256) Comisia a observat că articolul 127 din Actul de punere în aplicare a CVU nu menționează nicio cerință în ceea ce privește dimensiunea relativă a entității terțe controlate în comparație cu entitățile care o controlează. Astfel, chiar dacă entitatea terță este mai mică în ceea ce privește veniturile și personalul, relația poate fi stabilită în continuare în temeiul articolului 127 alineatul (1) litera (g) din actul de punere în aplicare a CVU. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(257) În orice caz, Nippon Steel a susținut că, în cazul în care Comisia decide să își mențină poziția potrivit căreia MISI este o parte afiliată a Nippon Steel, aceasta ar trebui să recunoască faptul că vânzările dintre Nippon Steel și MISI au loc în condiții de concurență deplină și ar trebui să trateze vânzările către aceste entități într-un mod similar vânzărilor Nippon Steel către părți neafiliate. În sprijinul acestei afirmații, Nippon Steel a adus elemente sensibile privind acordurile-cadru dintre Nippon Steel și comercianții săi, procesul de vânzare și achizițiile produsului în cauză de către MISI.

(258) De la bun început, Comisia a recunoscut că acordurile-cadru cu entități afiliate care i-au fost furnizate erau similare în ceea ce privește conținutul și condițiile. Cu toate acestea, niciunul dintre acordurile-cadru nu preciza modul în care au fost stabilite prețurile finale, modul în care au fost plătite comisioanele sau alte detalii relevante pentru a determina dacă tranzacțiile sunt desfășurate în condiții de concurență deplină.

(259) În plus, potrivit propriilor afirmații ale societății din observațiile prezentate și pe baza verificărilor, negocierile de preț pentru vânzările către clienții finali care implicau comercianți afiliați în practică au avut loc fie prin intermediul comerciantului, fie direct cu clientul, ceea ce înseamnă că influența comerciantului în cadrul acestor negocieri s-a limitat la a acționa ca intermediar. Prin urmare, prețul final a fost determinat în principal fie de acceptarea de către clientul final a ofertei Nippon Steel, fie de acceptarea de către Nippon Steel a contraofertei clientului final. Având în vedere influența limitată (dacă există) a comerciantului afiliat asupra stabilirii prețurilor, s-a considerat că prețul dintre entitățile afiliate nu este fiabil.

([91]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2024/2754, considerentele 152 și 518.
([92]) Hotărârea din 9 iunie 2022, Baltic Master, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, punctul 36.

(260) În plus, Comisia nu a contestat faptul că MISI era liberă să vândă și să cumpere de la alți producători neafiliați. Cu toate acestea, Comisia a observat că o comparație a prețurilor unitare practicate de furnizorul produsului care face obiectul investigației față de MISI în cursul perioadei de investigație, furnizată chiar de MISI în răspunsul său la chestionar, a arătat că prețul unitar al Nippon Steel a fost, într-adevăr, cel mai mic în comparație cu alți producători japonezi.

(261) În final, în orice caz, Comisia a comparat, în funcție de tipul de produs, prețul la nivel FOB al vânzărilor la export destinate Uniunii între Nippon Steel și MISI și între Nippon Steel și celălalt comerciant afiliat al acesteia, Nippon Steel Trading Corporation (denumit în continuare „NST"). Această comparație a arătat că prețul dintre Nippon Steel și MISI și prețul dintre Nippon Steel și NST au fost aliniate (1,5 % din diferență). Astfel, MISI a beneficiat de aceleași prețuri practicate față de comerciantul afiliat NST, a cărui relație cu Nippon Steel nu a fost contestată.

(262) Prin urmare, Comisia a respins afirmația potrivit căreia vânzările Nippon Steel către MISI au fost efectuate în condiții de concurență deplină.

(263) În concluzie, Nippon Steel a afirmat că, pentru a sprijini afirmațiile rezumate mai sus în prezenta secțiune, MISI va răspunde separat la părțile relevante ale chestionarului. Comisia a primit răspunsul la chestionar din partea MISI și a importatorului său afiliat din Uniune, Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH (denumit în continuare „MISEA").

(264) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, din nou, Nippon Steel nu a fost de acord cu concluzia Comisiei potrivit căreia era afiliată MISI. Cu toate acestea, nu a prezentat niciun argument sau element de probă nou. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(265) GJ a susținut că, deși era adevărat că Nippon Steel și MISI dețineau în comun acțiuni într-o entitate terță care nu are legătură cu tranzacțiile în cauză în prezenta investigație, Nippon Steel nu avea niciun control direct sau indirect asupra MISI. Astfel, potrivit GJ, deținerea acțiunilor minoritare într-o entitate terță care nu este implicată în tranzacțiile de export relevante nu putea fi un motiv suficient pentru a concluziona că Nippon Steel și MISI sunt asociate în sensul articolului 2.3 din Acordul privind PAD al OMC.

(266) Comisia a recunoscut că Nippon Steel nu avea control direct asupra MISI, întrucât relația lor a fost stabilită ca urmare a deținerii în comun a unei entități terțe. Cu toate acestea, o astfel de relație a condus la asociere în sensul articolului 2.3 din Acordul privind PAD al OMC, în măsura în care MISI a exportat către Uniune numai produsul care face obiectul investigației fabricat de Nippon Steel, și nu produsul care face obiectul investigației achiziționat de la alți producători japonezi și fabricat de aceștia. Constatările investigației au arătat că acest comportament comercial nu a rezultat dintr-un acord între Nippon Steel și MISI, ci mai degrabă dintr-un angajament voluntar al MISI. Cu toate acestea, Comisia a considerat că, în pofida faptului că este voluntar, acest angajament a legat, fără îndoială, libertatea societății de stabilirea prețurilor și strategie. Într-adevăr, MISI a fost dependentă de un singur furnizor pentru vânzările sale în Uniune ale produsului care face obiectul investigației. Aceste constrângeri conduc la o lipsă de acțiune independentă din partea MISI. În plus, verificarea a arătat că MISI a comunicat Nippon Steel informații cu privire la potențialii clienți care au nevoie de produsele Nippon Steel și cu privire la piețele pe care Nippon Steel ar putea fi dispusă să se extindă. Astfel, MISI a furnizat Nippon Steel un serviciu mai amplu decât activitatea obișnuită de cumpărare și revânzare a unui comerciant. Prin urmare, Comisia a respins afirmația potrivit căreia relația dintre Nippon Steel și MISI nu a condus la asociere.

(267) În plus, GJ a susținut că Comisia nu a demonstrat că relația dintre Nippon Steel și MISI a făcut ca tranzacțiile de export să nu fie fiabile în scopul calculării marjelor de dumping, având în vedere că entitatea terță care stabilește relația nu a fost implicată în tranzacțiile de export, iar rolul MISI în negocierile privind prețurile a fost limitat.

(268) Comisia a considerat că faptul că entitatea terță care stabilește relația dintre MISI și Nippon Steel nu a fost implicată în tranzacțiile de export către Uniune nu este relevant. Într-adevăr, o relație poate fi foarte bine stabilită prin intermediul unei societăți care nu este implicată în exportul către Uniune al produsului care face obiectul investigației. În plus, entitatea terță care a stabilit relația nu a fost implicată în tranzacțiile de export către Uniune, dar, pe baza raportului său de afaceri, prelucra și vindea oricum oțel în Japonia. Comisia a considerat, de asemenea, că rolul limitat al MISI în negocierile privind prețurile poate fi un indiciu al gradului de control pe care Nippon Steel l-a păstrat asupra prețului final. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(269) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Nippon Steel a reiterat faptul că relația sa comercială cu MISI și tranzacțiile corespunzătoare s-au desfășurat în condiții de concurență deplină, susținând că această concluzie nu este contrazisă de constatările prezentate în considerentele 259-261. În primul rând, Nippon Steel a susținut că procesul de vânzare și comisioanele alocate comercianților erau identice, indiferent dacă comerciantul era o societate afiliată sau neafiliată. În special, aceasta a susținut că prețul final a fost negociat în mod sistematic între Nippon Steel și clientul final înainte de a fi compensat pentru a stabili prețul între Nippon Steel și comerciant. În al doilea rând, în ceea ce privește faptul că MISI a achiziționat de la Nippon Steel la cel mai mic preț de achiziție în comparație cu prețul de achiziție de la alți producători japonezi, Nippon Steel a afirmat că și unul dintre comercianții săi neafiliați a achiziționat de la Nippon Steel la cel mai mic preț de achiziție în comparație cu prețul de achiziție de la alți producători japonezi. Nippon Steel a adăugat că MISI a achiziționat de la furnizori din afara Japoniei la prețuri mai mici decât prețul de achiziție de la Nippon Steel. În al treilea rând, prețul de vânzare al Nippon Steel către MISI s-a situat într-un interval de 0,15 % din prețul său de vânzare către unul dintre comercianții săi neafiliați.

(270) Comisia a reexaminat tranzacțiile raportate de Nippon Steel în ceea ce privește vânzările sale către părți afiliate (NST și MISI) și către principalul său comerciant neafiliat. Într-adevăr, prețurile de vânzare practicate de aceste părți s-au încadrat în același interval. Această analiză a fost efectuată în funcție de tipul de produs și a asigurat o corelare suficientă între tipurile de produs revândute de MISI, NST și principalul comerciant neafiliat. În consecință, Comisia a acceptat afirmația Nippon Steel potrivit căreia prețurile respective au fost stabilite în condiții de concurență deplină și a revizuit calculul dumpingului în consecință, pentru vânzările la export atât prin intermediul MISI, cât și prin intermediul NST.

3.3.2. *Aplicarea dispozițiilor articolului 18 alineatul (1) din regulamentul de bază*

(271) La 19 decembrie 2025, Comisia a informat Nippon Steel că ar putea fi nevoită să recurgă la utilizarea datelor disponibile în temeiul articolului 18 alineatul (1) din regulamentul de bază în legătură cu un producător afiliat al produsului care face obiectul investigației din Japonia, Daido, care a furnizat un răspuns separat privind eșantionarea, dar nu a transmis un răspuns la chestionar. Într-adevăr, Nippon Steel deținea 5 % sau mai mult din acțiunile acestui producător.

(272) La 28 decembrie 2025, Nippon Steel și-a prezentat observațiile. În observațiile sale, Nippon Steel nu a contestat faptul că deținea o participație de 5 % sau mai mult din acțiunile producătorului în cauză.

(273) Prin urmare, Comisia a considerat că vânzările dintre NST, unul dintre comercianții afiliați ai Nippon Steel (în care Nippon Steel deținea, de asemenea, 5 % sau mai mult din acțiuni), și producătorul în cauză au fost vânzări între părți afiliate, în temeiul articolului 127 alineatul (1) litera (d) din Actul de punere în aplicare a CVU. În absența unui răspuns verificat la chestionar din partea Daido, care ar fi arătat prețul de revânzare sau prelucrarea ulterioară a acestor vânzări ale produsului care face obiectul investigației, Comisia a considerat că prețul vânzărilor pe piața internă afiliate ale NST către Daido este prețul mediu al celor mai profitabile 5 % dintre vânzările pe piața internă neafiliate ale Nippon Steel și ale societăților sale afiliate pentru același tip de produs vândut către Daido. Procentul de 5 % a fost calculat în raport cu volumul. În plus, pentru analiza situației speciale a pieței de la punctul 3.3.3, Comisia a luat în considerare datele privind vânzările pe piața internă și la export și prețurile Daido între 2022 și perioada de investigație, disponibile pe baza răspunsului său privind eșantionarea, în absența unui răspuns la chestionar. Atunci când a făcut acest lucru, Comisia a corelat datele la „Nippon Steel Group", nu la Nippon Steel singură.

(274) La 26 martie 2026, Comisia a informat Nippon Steel că ar putea fi nevoită să recurgă la utilizarea datelor disponibile în temeiul articolului 18 alineatul (1) din regulamentul de bază în ceea ce privește: (i) lipsa unui răspuns la chestionar din partea societății A și a societății B, care au achiziționat produsul în cauză fabricat de Nippon Steel de la MISEA și, în cursul verificării, s-a constatat că sunt filiale ale societății C, în care MISI deținea o participație de peste 5 %; și (ii) necomunicarea integrală a tuturor revânzărilor interne ale produsului în cauză în cursul PI efectuate de trei comercianți afiliați Nippon Steel: NST, Metal One Corporation (denumit în continuare „Metal One") și Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. (denumit în continuare „SCGM").

(275) La 7 aprilie 2026, Nippon Steel și-a prezentat observațiile. În ceea ce privește punctul (i), în primul rând, Nippon Steel a reiterat faptul că nu este de acord să se considere că este afiliată MISI sau că relația sa nu este stabilită în condiții de concurență deplină. În plus, Nippon Steel a afirmat că, chiar dacă ar fi afiliată MISI, tot nu ar fi afiliată societății A și societății B, deoarece nu deținea acțiuni în acestea și nu s-a angajat în schimburi comerciale cu acestea în legătură cu produsul în cauză. Aceasta a adăugat, de asemenea, că, în opinia sa, articolul 127 din Actul de punere în aplicare a CVU nu prevede relații dincolo de cel mult un lanț cu o entitate intermediară, iar în cazul în care se consideră că Nippon Steel este afiliată, acest lucru ar reprezenta o abatere de la practica anterioară a Comisiei în cadrul investigației antisubvenție privind vehiculele electrice cu baterie din RPC ([93]). În plus, Nippon Steel a susținut că, având în vedere că MISI a funcționat pe deplin independent și în condiții de concurență deplină față de Nippon Steel, Nippon Steel nu a avut acces la informații confidențiale din partea MISI, astfel încât obligația de a identifica și de a obține un răspuns din anexa I de la societățile afiliate sau de a se confrunta cu aplicarea articolului 18 ar impune o sarcină imposibilă pentru Nippon Steel. În al doilea rând, Nippon Steel a susținut că solicitarea adresată societăților A și B de a completa un răspuns la chestionar nu ar fi avut nicio utilitate și ar fi fost disproporționată, deoarece acestea nu au revândut produsul în cauză, ci l-au prelucrat. În final, Nippon Steel a invocat faptul că prețul NCP-urilor vândute societății A se încadra în prețul mediu de vânzare către clienți neafiliați pentru aceleași NCP-uri și, prin urmare, vânzările către societatea A și societatea B au fost efectuate în condiții de concurență deplină.

(276) Comisia a observat că MISEA a vândut produsul în cauză fabricat de Nippon Steel societății A și societății B, a căror societate-mamă era societatea C. La rândul său, MISI deținea o participație de peste 5 % atât în MISEA, cât și în societatea C. În cursul verificării la MISI, s-a confirmat că aceste relații erau în vigoare în cursul perioadei de investigație, iar societatea C a fost inclusă printre filialele de peste mări ale MISI în profilul corporativ al MISI din 2025 ([94]). Acest lucru arată că MISEA și societatea A, pe de o parte, și MISEA și societatea B, pe de altă parte, erau afiliate deoarece, în temeiul articolului 127 alineatul (1) litera (d), o parte terță (și anume MISI) deținea direct sau indirect 5 % sau mai mult din acțiunile ambelor părți. În această privință, este irelevant dacă relația este cu producătorul-exportator însuși. În acest caz, relația în cauză a fost între vânzătorul MISI și cumpărătorii societatea A și societatea B. Nu se poate afirma că, întrucât relația nu a implicat producătorul-exportator însuși, o astfel de relație nu era de natură să afecteze prețul de vânzare. Într-adevăr, prețurile dintre părțile afiliate au fost oricum afectate de această relație. Definiția părților afiliate de la articolul 127 din actul de punere în aplicare a CVU se referă la „persoane”, iar articolul 2 alineatul (1) din regulamentul de bază, care include trimiterea la Actul de punere în aplicare a CVU în scopul apărării comerciale, se referă la „părți” în acest sens, nu la producători-exportatori. De asemenea, Comisia este de părere că articolul 127 alineatul (1) litera (d) nu se limitează la un lanț de cel mult o entitate pentru stabilirea unei relații între părți. Într-adevăr, tocmai specificația „indirect” permite includerea participațiilor deținute prin intermediul unui lanț de filiale și previne eludarea dispoziției prin intermediul structurilor corporative ale mai multor niveluri de filiale, cum este cazul de față, în care participația indirectă a MISI în societatea A și societatea B este deținută prin intermediul societății C. Presupusa practică anterioară a Comisiei în investigația antisubvenție privind vehiculele electrice cu baterie din RPC nu a fost susținută cu dovezi suplimentare. În plus, Comisia a considerat că, în cazul de față, identificarea și obținerea unui răspuns din anexa I de la aceste societăți afiliate nu a fost o sarcină imposibilă pentru Nippon Steel deoarece: (a) societatea C fusese deja implicată într-o capacitate diferită în investigația anterioară privind HRF ([95]), în care Nippon Steel fusese inclusă în eșantion; (b) achiziționarea de către MISI a societății C a fost o informație publică; și (c) identificarea de către Comisie a societății A și a societății B ca filiale ale societății C a avut loc în contextul controalelor de rutină din timpul verificării, astfel cum se detaliază în raportul de misiune al MISI. Apoi, aplicarea articolului 18 alineatul (1) în ceea ce privește Nippon Steel a rezultat tocmai din relație. În al doilea rând, faptul că o societate afiliată din Uniune nu se angajează în revânzări, ci mai degrabă în prelucrare, nu scutește o societate de obligația de a răspunde la anexa I. Dimpotrivă, costurile de prelucrare devin relevante pentru stabilirea prețului de export către Uniune pe orice bază rezonabilă în cazul în care produsele nu sunt revândute în starea în care au fost importate, astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În cazul de față, Comisia nu a putut efectua o astfel de evaluare. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

([93]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2024/2754.

([94]) Profilul corporativ din 2025 al MISI, pp. 13-14, disponibil la adresa: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/670 al Comisiei din 4 aprilie 2025 de instituire a unei taxe antidumping provizorii la importurile de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Egipt, Japonia și Vietnam (UE) 2025/670 (JO L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) În final, în ceea ce privește condițiile de concurență deplină pentru vânzările MISEA către societatea A, Comisia a observat că prețurile pe care Nippon Steel le-a considerat franco fabrică au fost obținute prin deducerea din valoarea netă a facturii a tuturor certificatelor plătite de MISEA. Cu toate acestea, atunci când se compară prețurile de vânzare, ar trebui să se facă o comparație între prețurile facturate, minus costurile de transport relevante (pentru a ține seama de diferențele în ceea ce privește condițiile de livrare). O astfel de comparație la nivelul CIF la frontiera UE (și anume prețul CIF minus costurile de transport în UE pentru a ține seama de diferențele în ceea ce privește termenul de livrare) a arătat că prețurile practicate de MISEA față de societatea A au fost, în medie, cu 6 % mai mici decât prețurile practicate de MISEA față de societăți neafiliate. Prin urmare, Comisia a considerat că vânzările MISEA către societatea A nu au fost efectuate în condiții de concurență deplină. În ceea ce privește condițiile de concurență deplină pentru vânzările MISEA către societatea B, Nippon Steel însăși a recunoscut că nu poate demonstra acest lucru, deoarece NCP vândut societății B nu a fost vândut niciunui alt client al MISEA din Uniune. Cu toate acestea, întrucât societatea B nu a cooperat, pe baza faptului că Comisia a concluzionat că vânzările MISEA către societatea A nu au fost efectuate în condiții de concurență deplină, nu au existat elemente care să conducă la o concluzie diferită în ceea ce privește vânzările către societatea B. În concluzie, Comisia a respins observațiile și a considerat vânzările MISEA către societatea A și societatea B drept vânzări între părți afiliate. În consecință, în absența informațiilor privind prețul de revânzare al societăților A și B și eventualele costuri de prelucrare ale acestora, Comisia a considerat că prețul de revânzare al societăților A și B este egal cu prețul vânzărilor MISEA către clienți neafiliați, în funcție de tipul de produs. Pentru societatea B, care a achiziționat de la MISEA un NCP care nu a fost achiziționat de niciun alt client, Comisia a utilizat prețul vânzărilor MISEA către clienți neafiliați al celui mai similar NCP.

(278) Cu toate acestea, având în vedere concluzia din considerentul 270 privind condițiile de concurență deplină pentru tranzacțiile de export prin intermediul comerciantului afiliat MISI, acest lucru nu mai era relevant pentru prețul de export utilizat în calculul dumpingului.

(279) În ceea ce privește punctul (ii) privind revânzările interne lipsă ale trei comercianți afiliați, Nippon Steel a fost de acord cu evaluarea Comisiei.

(280) Prin urmare, Comisia a considerat că prețul acestor revânzări interne lipsă este prețul mediu al celor mai profitabile vânzări pe piața internă către clienți neafiliați ale Nippon Steel și ale societăților sale afiliate, reprezentând 5 % din volumul vândut pe piața internă în funcție de tipul de produs.

(281) În urma comunicării constatărilor finale, Nippon Steel a susținut că comercianții săi afiliați au acționat la nivelul maxim al capacităților lor, furnizând informații în pofida problemelor tehnice. În consecință, în opinia Nippon Steel, nu a existat nicio justificare juridică pentru utilizarea de către Comisie a celor mai profitabile prețuri de vânzare pe piața internă ca date disponibile, deoarece cele mai bune date disponibile nu ar trebui să însemne concluzii nefavorabile, inclusiv în conformitate cu jurisprudența OMC ([96]). Nippon Steel a solicitat Comisiei fie să nu ia în considerare vânzările neraportate, fie să utilizeze prețul mediu al tuturor vânzărilor pe piața internă.

(282) Comisia a considerat că, atunci când aplică datele disponibile, autoritățile de investigație sunt obligate să selecteze, în mod imparțial și obiectiv, datele disponibile care constituie înlocuitori rezonabili pentru informațiile necesare care lipsesc în faptele și circumstanțele specifice ale unui anumit caz. În acest sens, autoritățile de investigație trebuie să ia în considerare toate datele aflate în mod corespunzător la dispoziția acestora. La selectarea datelor de înlocuire, articolul 6.8 din Acordul privind PAD al OMC nu prevede obligația autorităților responsabile de investigație de a selecta acele date care sunt cele mai „favorabile" părții necooperante ([97]).

([96]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Mexico – Definitive Anti-Dumping Measures on Beef and Rice, Complaint with Respect to Rice* (Mexic – Măsuri antidumping definitive privind carnea de vită și orezul, Plângere cu privire la orez), WT/DS295/R, adoptat la 20 decembrie 2005, astfel cum a fost modificat prin Raportul Organului de apel WT/DS295/AB/R, DSR 2005:XXIII, p. 11 007, punctul 7.238; Raportul Organului de apel, *United States – Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan* (Statele Unite – Măsuri antidumping privind anumite produse siderurgice laminate la cald din Japonia), WT/DS184/AB/R, adoptat la 23 august 2001, DSR 2001:X, p. 4697, punctul 99.

([97]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *US – Anti-Dumping and Countervailing Duties (Korea)* [SUA – Taxe antidumping și compensatorii (Coreea)], WT/DS539/R, punctul 7.36, citat de hotărârea Curții din 3 septembrie 2026, Comisia Europeană/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd și alții, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, punctele 73, 85 și 90. A se vedea și Raportul Organului de apel, *US – Carbon Steel (India)* [SUA – Oțel carbon (India)], WT/DS436/AB/R, punctul 4.421.

(283) Abordarea Comisiei a urmat pe deplin această prescripție. În mod imparțial, aceasta a luat în considerare datele reale și verificate privind prețurile ale Nippon Steel și ale societăților sale afiliate și le-a utilizat ca model de comportament în materie de stabilire a prețurilor pentru datele care nu au fost furnizate. Această abordare a asigurat faptul că revânzările interne care lipseau nu erau subevaluate și, în consecință, că marja de dumping finală reflecta potențialul de dumping cunoscut al societății în cursul perioadei de investigație. În circumstanțele în care o societate nu furnizează Comisiei unele revânzări, utilizarea ca model a unui comportament real și verificat în materie de stabilire a prețurilor practicat de societate în cursul perioadei de investigație nu poate fi considerată subiectivă sau punitivă în absența unor informații contrare. Aceasta conduce la o marjă de dumping cât mai exactă posibil în contextul lipsei de cooperare a societății. În plus, Comisia a considerat că alternativa susținută de Nippon Steel, constând în neluarea în considerare a vânzărilor neraportate sau în utilizarea prețului mediu al tuturor vânzărilor pe piața internă, ar echivala cu încurajarea lipsei de cooperare ([98]). Prin urmare, Comisia a respins această afirmație și a confirmat metodologia explicată în considerentul 280.

3.3.3. *Situația specială a pieței: efectul de excludere*

3.3.3.1. Analiză

(284) Pentru a stabili existența unei situații speciale a pieței pe piața din Japonia ca urmare a efectului de excludere al importurilor de PLR din China, Comisia a efectuat următoarea analiză: în primul rând, Comisia a analizat gradul de pătrundere a importurilor din China pe piața internă a Japonia în ceea ce privește volumul; în al doilea rând, Comisia a analizat cotele de piață respective ale producătorilor interni în raport cu importurile din China și din alte țări terțe pe piața internă a Japonia; în al treilea rând, Comisia a analizat prețurile de pe piața internă din Japonia. Comisia a analizat apoi orice alte informații disponibile la dosar cu privire la impactul importurilor din China asupra pieței interne a Japoniei, inclusiv, dacă era disponibilă, profitabilitatea producătorilor interni asupra vânzărilor pe piața internă de PLR.

(285) În analiza sa, Comisia s-a bazat pe indicatori la nivel național furnizați de GJ și la nivel de societate furnizați de producătorul-exportator inclus în eșantion, Nippon Steel. Ambele seturi de indicatori au fost verificate la fața locului, astfel cum se indică în considerentul 106.

(286) În acest sens, Comisia reamintește că Nippon Steel nu numai că a fost considerată reprezentativă, pe baza informațiilor prezentate în etapa de eșantionare, pentru volumul exporturilor, ci, pe baza datelor verificate în cursul investigației și luând în considerare, de asemenea, producătorul său afiliat menționat în considerentele 271-273, a reprezentat cel puțin [50-60 %] din volumul vânzărilor pe piața internă de PLR în cursul perioadei de investigație. Aceste vânzări pe piața internă au asigurat Nippon Steel Group o cotă de piață de cel puțin [40 %-50 %] pe piața PLR din Japonia în cursul perioadei de investigație. Deși Comisia a efectuat analiza atât la nivel de țară, cât și la nivelul Nippon Steel sau, după caz, al Nippon Steel Group, acești indicatori arată că Nippon Steel este reprezentativă pentru producătorii interni din Japonia și, prin urmare, pentru situația de pe piața internă din Japonia.

3.3.3.1.1. Piața internă: volumul

(287) De la bun început, Comisia a analizat consumul de PLR în Japonia, astfel cum a fost raportat de GJ. Consumul raportat de GJ părea să fie ușor subestimat cu aproximativ 1 % în comparație cu suma importurilor și a vânzărilor pe piața internă raportată chiar de GJ. În cursul vizitei de verificare, s-a explicat că acest lucru a rezultat din metodologie, întrucât GJ din Japonia a utilizat o metodă diferită pentru a raporta importurile singure și pe cele pe care le-a utilizat la calcularea consumului, ceea ce a condus la cifre diferite pentru același indicator. Întrucât Comisia a putut verifica la fața locului cifrele utilizate pentru a stabili importurile singure, aceasta s-a bazat pe aceleași date și pentru consum.

(288) În plus, volumul vânzărilor pe piața internă raportat de GJ pare să fie subestimat cu aproximativ 33 % în comparație cu volumul vânzărilor pe piața internă raportat de producătorii-exportatori cooperanți. În acest caz, Comisia s-a bazat pe volumul vânzărilor pe piața internă raportat de producătorii-exportatori cooperanți. În consecință, acest volum al vânzărilor pe piața internă a fost utilizat și pentru a stabili consumul, în loc să se bazeze pe datele privind consumul furnizate de GJ.

([98]) Hotărârea Curții din 3 septembrie 2026 Comisia Europeană / Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd și alții, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, punctele 88-95.

(289) Consumul în Japonia a evoluat după cum urmează:

Tabelul 2

Consumul în Japonia (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul în Japonia	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Indice	*100*	*98*	*99*	*97*

Sursă: Datele vamale ale Japoniei plus vânzările pe piața internă raportate de producătorii-exportatori cooperanți din Japonia.

(290) Între 2022 și perioada de investigație, consumul în Japonia a scăzut cu 3 %.

(291) Importurile în Japonia ale produsului care face obiectul investigației au evoluat după cum urmează:

Tabelul 3

Cantitatea importată în Japonia (tone)

Țara		2022	2023	2024	Perioada de investigație
Total importuri, din care:	Cantitatea importurilor	813 469	910 476	990 341	880 370
	Indice	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Coreea	Cantitatea importurilor	558 528	572 630	621 599	575 194
	Indice	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Taiwan	Cantitatea importurilor	185 704	235 907	246 812	210 795
	Indice	*100*	*127*	*133*	*114*
3. RPC	Cantitatea importurilor	64 696	97 238	117 512	90 522
	Indice	*100*	*150*	*182*	*140*

Sursă: Datele vamale ale Japoniei.

(292) Datele privind importurile arată că, din 2022 până în perioada de investigație, importurile în Japonia ale produsului care face obiectul investigației au crescut cu 8 %. În comparație cu scăderea cu 3 % a consumului în aceeași perioadă, această creștere arată că importurile din cursul perioadei de investigație au constituit o cotă mai mare din mixul de consum în comparație cu 2022.

(293) Importurile din RPC au crescut cu 40 % din 2022 până în perioada de investigație, o rată mai mare în comparație cu importurile totale, importurile din Coreea și din Taiwan. Cu toate acestea, pe parcursul perioadei, RPC a rămas în mod constant doar a treia sursă de importuri în Japonia ale produsului care face obiectul investigației.

(294) În paralel, vânzările pe piața internă în Japonia ale produsului care face obiectul investigației au evoluat după cum urmează:

Tabelul 4

Cantitatea vânzărilor pe piața internă (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Cantitatea totală a vânzărilor pe piața japoneză, din care:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Indice	*100*	*95*	*94*	*94*
— Nippon Steel Group	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]
Indice	*100*	*92*	*92*	*93*

Sursă: răspunsul producătorilor-exportatori cooperanți privind eșantionarea și răspunsul Nippon Steel la chestionar.

(295) Vânzările captive sunt incluse în aceste date, deoarece nu au putut fi separate pe baza datelor disponibile.

(296) Din 2022 până în perioada de investigație, vânzările pe piața internă au scăzut cu 6 %, iar vânzările pe piața internă ale Nippon Steel Group au înregistrat o scădere similară, de 7 %. În comparație cu scăderea modestă cu 3 % a consumului și cu creșterea importurilor cu 8 %, este evident că importurile au înlocuit o parte din vânzările pe piața internă în mixul de consum.

(297) Această dinamică poate fi observată mai bine atunci când se compară volumele cu consumul și se exprimă în cote de piață.

Tabelul 5

Cota de piață (%)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Importuri, din care:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Coreea	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Taiwan	4,4	5,7	5,9	5,2
3. RPC	1,5	2,3	2,8	2,2
Vânzări pe piața internă, din care:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Nippon Steel Group	[45-55]	[40-50]	[40-50]	[40-50]

Sursă: Datele vamale ale Japoniei, producătorii-exportatori cooperanți și răspunsul la chestionar al Nippon Steel.

(298) Creșterea importurilor cu 2,2 puncte procentuale din 2022 până în perioada de investigație a corespuns unei scăderi a vânzărilor pe piața internă, de asemenea, cu 2,2 puncte procentuale, cota de piață a Nippon Steel Group arătând, de asemenea, o ușoară scădere. În cadrul creșterii importurilor, importurile din RPC au câștigat 0,7 puncte procentuale, față de creșterea mai mare înregistrată de Coreea, de 0,9 puncte procentuale, și de creșterea cu 0,8 puncte procentuale înregistrată de Taiwan. Astfel, și în ceea ce privește creșterea cotei de piață, RPC a urmat exemplul Coreei și al Taiwanului.

(299) Prin urmare, Comisia a stabilit că, în ceea ce privește volumul, importurile au înregistrat o creștere limitată a cotei lor de piață în Japonia, iar importurile din China nu au jucat un rol principal în această creștere. De fapt, importurile din China nu au deținut niciodată o cotă de piață mai mare de 3 % pe piața japoneză. În același timp, cota de piață a producătorilor interni japonezi a rămas la aproximativ 80 % din piață.

3.3.3.1.2. Piața internă: prețurile

(300) Comisia a analizat apoi efectul importurilor din China asupra prețurilor de pe piața internă a Japoniei. În acest scop, Comisia a analizat prețurile unitare ale importurilor și ale vânzărilor pe piața internă.

(301) Prețul unitar al importurilor și al vânzărilor pe piața internă a evoluat după cum urmează:

Tabelul 6

Prețurile de vânzare din Japonia (JPY/tonă)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
1. Importurile din Coreea	407 643	146 720	149 106	150 713
Indice	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Importurile din Taiwan	181 823	208 711	189 087	186 855
Indice	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Importurile din RPC	330 640	280 645	285 452	306 600
Indice	*100*	*85*	*86*	*93*
Prețul de vânzare unitar mediu pe piața internă din Japonia ([1]), din care:	143 000	135 000	132 000	132 083
Indice	*100*	*94*	*92*	*92*
— Nippon Steel Group ([2])	[155-165 000]	[157-167 000]	[155-165 000]	[151-161 000]
Indice	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) Prețul de vânzare unitar mediu pe piața internă din Japonia exclude costurile de transport și impozitul pe consum.
([2]) Fără transportul intern pentru Nippon Steel, pe baza răspunsului privind eșantionarea pentru celălalt producător din cadrul Nippon Steel Group.
Sursă: Datele vamale ale Japoniei, Japan Metal Daily (preț scăzut Tokyo la sfârșitul lunii pentru 3 × 6, 0,8 mm), răspunsul Nippon Steel Group privind eșantionarea și răspunsul Nippon Steel la chestionar.

(302) Analizele prețurilor au arătat că, în general, prețurile de import la nivelul CIF au fost în mod constant mult mai mari decât prețurile de vânzare pe piața internă. Prețurile de import din surse mai apropiate de Japonia sunt mai mici, dar sunt în continuare în mod constant mai mari decât prețurile de vânzare pe piața internă.

(303) Importurile din China au intrat, de asemenea, în Japonia la prețuri în mod constant mult mai mari decât cele ale prețului intern al Nippon Steel Group în toți anii perioadei examinate. Prețurile interne ale Nippon Steel Group au rămas stabile între 2022 și perioada de investigație.

3.3.3.2. Concluzie

(304) Comisia a concluzionat că piața internă de PLR din Japonia nu a fost afectată de o situație specială a pieței care rezultă din importurile din China din cauza supracapacității din sectorul siderurgic din RPC. În acest sens, Comisia a observat că importurile din RPC au deținut doar o cotă de piață de 2,2 % în cursul perioadei de investigație, că industria japoneză a păstrat o cotă de piață de aproape 80 %, că prețurile interne din Japonia au fost mai mici decât prețurile importurilor din China. Având în vedere cantitățile și prețurile lor, importurile din China în Japonia nu ar fi putut avea niciun efect semnificativ asupra prețurilor interne și asupra profitabilității.

(305) Prin urmare, Comisia a concluzionat că piața internă din Japonia nu a fost afectată de o situație specială a pieței care rezultă din importurile din China din cauza supracapacității din sectorul siderurgic din RPC.

3.3.4. *Valoarea normală*

(306) Comisia a verificat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă ale fiecărui producător-exportator inclus în eșantion a fost reprezentativ, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă de produs similar către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare producător-exportator a reprezentat cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor sale la export ale produsului în cauză în Uniune în cursul perioadei de investigație. Pe această bază, vânzările totale pe piața internă de produs similar ale fiecărui producător-exportator inclus în eșantion au fost reprezentative.

(307) Comisia a identificat ulterior tipurile de produs vândute pe piața internă care erau identice sau comparabile cu tipurile de produs vândute la export către Uniune pentru producătorul-exportator cu vânzări pe piața internă reprezentative.

(308) Ulterior, Comisia a verificat dacă vânzările pe piața internă ale fiecărui producător-exportator inclus în eșantion pe propria piață internă, pentru fiecare tip de produs care este identic sau comparabil cu tipul de produs vândut la export către Uniune au fost reprezentative, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările unui tip de produs pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă pentru respectivul tip de produs efectuate către clienți independenți în cursul perioadei de investigație reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil.

(309) Comisia a stabilit că vânzările pe piața internă pentru majoritatea tipurilor de produse au fost reprezentative. Comisia a stabilit că, pentru două tipuri de produse, nu au existat vânzări pe piața internă. Pentru aceste tipuri de produse, nu au fost disponibile alte surse pentru prețurile interne. Valoarea normală a fost construită conform metodei prezentate mai jos în considerentul 315.

(310) În etapa următoare, Comisia a definit proporția de vânzări profitabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs, efectuate în cursul perioadei de investigație, pentru a decide dacă este oportun să utilizeze vânzările pe piața internă efective pentru calcularea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(311) Valoarea normală se bazează pe prețul efectiv practicat pe piața internă al fiecărui tip de produs, indiferent dacă aceste vânzări sunt sau nu profitabile, în cazul în care:

(a) volumul vânzărilor de produse de tipul respectiv, vândute la un preț de vânzare net mai mare sau egal cu costul de producție calculat, reprezenta mai mult de 80 % din volumul total de vânzări ale produselor de tipul respectiv; și

(b) prețul de vânzare mediu ponderat al tipului respectiv de produs este mai mare sau egal cu costul de producție unitar.

(312) Dacă sunt îndeplinite ambele criterii, valoarea normală este media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă ale respectivului tip de produs efectuate în cursul PI.

(313) Valoarea normală este prețul efectiv de pe piața internă al fiecărui tip de produs numai pentru vânzările pe piața internă profitabile ale tipurilor respective de produse efectuate în cursul PI, în cazul în care:

(a) volumul vânzărilor profitabile ale tipului de produs reprezintă cel mult 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip; sau

(b) prețul mediu ponderat al acestui tip de produs este mai mic decât costul de producție unitar.

(314) Analiza vânzărilor pe piața internă a arătat că volumul vânzărilor profitabile ale anumitor tipuri de produse în cursul perioadei de investigație a reprezentat mai puțin de 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip și că prețul de vânzare mediu ponderat a fost mai mic decât costul de producție. În consecință, valoarea normală a fost calculată ca medie ponderată exclusiv a vânzărilor profitabile. Pentru unele dintre celelalte tipuri de produs era aplicabil scenariul prevăzut în considerentul 311, iar valoarea normală a fost calculată ca media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă ale tipurilor respective de produs în cursul perioadei de investigație.

(315) În cazul în care nu au existat vânzări pe piața internă ale unui tip de produs similar, Comisia a căutat surse alternative pentru prețuri în cursul operațiunilor comerciale normale. Întrucât nu au existat alți producători interni cooperanți sau disponibili ai produsului similar în țara în cauză incluși în eșantion, nu au fost disponibile astfel de prețuri. Comisia a construit valoarea normală pentru tipurile relevante de produs, în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază.

3.3.5. *Prețul de export*

(316) Producătorul-exportator inclus în eșantion a exportat în Uniune fie direct către clienți independenți, fie prin intermediul unor societăți afiliate acționând ca importatori.

(317) În cazul în care producătorul-exportator a exportat produsul în cauză direct către clienți independenți din Uniune, prețul de export a fost prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză vândut la export în Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

(318) Având în vedere concluzia din considerentul 270 privind condițiile de concurență deplină pentru tranzacțiile de export, prețul de export în cazurile în care producătorul-exportator a exportat produsul în cauză către Uniune prin intermediul unor societăți afiliate care acționează în calitate de importatori a fost, de asemenea, prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză atunci când acesta era vândut la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

3.3.6. *Comparația*

(319) Articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază prevede obligația Comisiei de a efectua o comparație echitabilă între valoarea normală și prețul de export în aceeași etapă a procesului comercial și de a ține seama de diferențele dintre factorii care afectează prețurile și comparabilitatea acestora. În cazul de față, Comisia a ales să compare valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori incluși în eșantion în etapa comercială franco fabrică. Astfel cum se explică mai jos, după caz, valoarea normală și prețul de export au fost ajustate pentru: (i) a le stabili valoarea la nivelul franco fabrică și (ii) a se ține seama de diferențele dintre factorii despre care s-a afirmat și s-a demonstrat că afectează prețurile și comparabilitatea acestora.

3.3.6.1. Ajustări ale valorii normale

(320) Astfel cum se explică în considerentul 319, valoarea normală a fost stabilită în etapa comercială franco fabrică prin utilizarea costurilor de producție împreună cu cuantumurile corespunzătoare costurilor VAG și profitului, care au fost considerate rezonabile pentru etapa comercială respectivă.

(321) Nippon Steel a susținut, în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază, că ar trebui efectuată o ajustare a valorii normale din cauza diferențelor dintre caracteristicile fizice. Aceasta și-a întemeiat afirmația pe faptul că, pe piața internă, clienții unui anumit sector au acceptat prețuri mai mari din cauza mai multor factori, printre care furnizarea de produse speciale cu valoare adăugată ridicată, răspunsul la cerințe stricte de calitate, prezentarea de propuneri tehnice restante și furnizarea la fața locului a unui serviciu de livrare „exact la timp" în comparație cu clienții din alte sectoare, în timp ce acești factori nu sunt prezenți pe piața de export. Nippon Steel a adăugat că, în consecință, Comisia ar trebui să excludă din valoarea normală vânzările pe piața internă către sectorul specific.

(322) Comisia a observat că, pe baza informațiilor verificate furnizate de Nippon Steel cu privire la prețurile lor interne către diferite sectoare, clienții din sectorul specific respectiv nu au plătit în mod constant prețuri diferite față de clienții din alte sectoare în perioada de investigație. Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(323) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Nippon Steel a susținut că, întrucât Comisia a ajustat prețul de export în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază pentru comercianții afiliați care acționează în calitate de agenți care lucrează pe bază de comision, aceasta ar trebui să efectueze aceeași ajustare valorii normale, deoarece funcțiile îndeplinite de comercianții afiliați au rămas identice, indiferent dacă vânzările produsului care face obiectul investigației au fost destinate pieței interne sau pieței de export, iar unii dintre comercianții afiliați erau activi atât pe piața internă, cât și pe piața de export.

(324) Având în vedere acceptarea afirmației Nippon Steel privind concurența deplină din considerentul 270, Comisia nu a ajustat prețul de export în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, în urma observațiilor Nippon Steel cu privire la comunicarea constatărilor finale. Prin urmare, Comisia a respins afirmația privind valoarea normală.

(325) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Nippon Steel a susținut că, după luarea în considerare a vânzărilor la export prin intermediul NST și MISI în condiții de concurență deplină, Comisia nu a adoptat aceeași abordare pentru vânzările pe piața internă prin intermediul NST și MISI, creând astfel o asimetrie între prețul de export și valoarea normală, care includea în continuare costurile și profiturile comercianților afiliați. Nippon Steel a susținut că a aplicat același mecanism de stabilire a prețurilor sale pentru NST și MISI, precum și pentru alți comercianți neafiliați, indiferent dacă mărfurile au fost vândute în cele din urmă pentru export către Uniune sau pe piața internă japoneză. Nippon Steel a solicitat corectarea presupusei asimetrii prin aplicarea unei ajustări în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, astfel cum s-a procedat în investigația antidumping recentă privind importurile de valină originară din RPC ([99]) (denumită în continuare „investigația privind valina"). Cuantificarea acestei ajustări ar corespunde costurilor VAG și profitului NST, MISI și ale celorlalți comercianți interni afiliați pentru vânzările pe piața internă ale produsului în cauză efectuate prin intermediul NST și MISI.

(326) Spre deosebire de vânzările la export (a se vedea considerentele 269 și 270), Nippon Steel nu a furnizat nicio dovadă că prețurile tranzacțiilor interne prin intermediul NST și MISI au fost stabilite în condiții de concurență deplină în comparație cu tranzacțiile interne prin intermediul comercianților neafiliați. În orice caz, Comisia a considerat că datele disponibile nu indicau existența unui model coerent de tranzacții desfășurate în condiții de concurență deplină. Prin urmare, nu a existat nicio asimetrie între tratamentul vânzărilor la export, în cazul cărora afirmația privind concurența deplină a fost justificată și acceptată, și vânzările pe piața internă, în cazul cărora afirmația privind concurența deplină a fost nefondată. Astfel, situația era diferită de cea din investigația privind valina, în care au fost demonstrați factorii care au condus la ajustare. Din aceste motive, Comisia a respins această afirmație.

3.3.6.2. Ajustări ale prețului de export

(327) Pentru a aduce prețul de export înapoi la etapa comercială franco fabrică, au fost efectuate ajustări în funcție de: taxele vamale, alte taxe la import, costurile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și costurile auxiliare.

(328) S-au luat în considerare următorii factori care afectează prețurile și comparabilitatea acestora: costurile de credit, taxele și comisioanele bancare.

([99]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2026/319 al Comisiei din 12 februarie 2026 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei antidumping provizorii instituite la importurile de valină originară din Republica Populară Chineză (JO L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), considerentele 151-159.

3.3.7. *Marja de dumping*

(329) Pentru producătorul-exportator cooperant inclus în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.

(330) În ceea ce privește vânzările către Uniune efectuate prin intermediul comercianților neafiliați situați în afara Uniunii, Nippon Steel și NST au susținut că ar trebui adăugată o sumă pentru costurile VAG și profitul acestor comercianți pentru a estima prețul CIF la frontiera Uniunii. În funcție de tranzacția specifică, facturile emise fie de Nippon Steel, fie de NST s-au bazat pe termeni FOB, CIF sau CFR.

(331) Conform unei practici consacrate de mult timp, pentru tranzacțiile încheiate în condiții FOB, costurile de transport maritim și costurile auxiliare (cum ar fi asigurările) sunt estimate pe baza dovezilor prezentate de producătorul-exportator. Aceeași logică ar trebui să se aplice oricărui element suplimentar invocat de o parte interesată. Cu toate acestea, în cazul de față, Nippon Steel nu a fost în măsură să furnizeze niciun element de probă care să demonstreze necesitatea de a adăuga de la început costurile VAG și profitul comercianților neafiliați. În orice caz, chiar dacă Nippon Steel ar fi furnizat astfel de elemente de probă, *quod non*, societatea nu a fost în măsură să furnizeze niciun element de probă verificabil cu privire la valoarea acestor costuri VAG ipotetice și a profitului ipotetic.

(332) Mai concret, în cursul verificării la fața locului, Comisia a oferit Nippon Steel posibilitatea de a prezenta elemente de probă care să demonstreze că comercianții neafiliați au fost implicați activ în vânzările la export ale Nippon Steel și NST către Uniune și că valoarea finală a mărfurilor CIF la frontiera Uniunii a inclus atât costurile VAG suportate, cât și presupusele profituri realizate de intermediarii respectivi. Ca răspuns, Nippon Steel și NST au prezentat o selecție de facturi de revânzare și un număr limitat de declarații vamale de la anumiți comercianți neafiliați. Cu toate acestea, Comisia nu a considerat furnizarea unui număr limitat de facturi și declarații vamale ca fiind o dovadă suficientă. Într-adevăr, Nippon Steel nu a furnizat niciodată nicio metodologie care să explice modul și motivul pentru care a selectat aceste facturi și declarații vamale specifice și motivul pentru care acestea sunt reprezentative pentru vânzările totale efectuate prin intermediul comercianților neafiliați.

(333) În consecință, afirmația a fost respinsă.

(334) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Nippon Steel a susținut că Comisia ar trebui să ajusteze valoarea CIF calculată pentru a ține seama de implicarea comercianților neafiliați din afara UE, în mod concret pentru costurile VAG și profitul acestora. Această ajustare ar asigura reflectarea de către Comisie a valorii CIF declarate pentru care vor fi percepute taxe atunci când mărfurile sunt puse în liberă circulație. În temeiul articolului 128 din Actul de punere în aplicare a Codului vamal al Uniunii ([100]), această valoare este definită ca fiind valoarea de tranzacție a mărfurilor vândute la export stabilită în momentul acceptării declarației vamale pe baza vânzării care a avut loc imediat înainte ca mărfurile să intre pe teritoriul vamal al Uniunii.

(335) În sprijinul afirmației sale, Nippon Steel a făcut trimitere la investigațiile anterioare ale Comisiei ([101]). Nippon Steel a subliniat în mod concret că, în cadrul investigației privind HRF, Comisia a luat în considerare activitățile comercianților neafiliați la calcularea prețului CIF pentru Nippon Steel. În cadrul investigației privind HRF, Comisia a estimat costurile VAG ale comercianților neafiliați pe baza costurilor VAG ale NST și ale MISI și a utilizat o marjă de profit teoretică de 2 %, considerând că aceasta ar fi în concordanță cu marja de profit utilizată în temeiul articolului 2 alineatul (9) pentru vânzările în Uniune prin intermediul societăților afiliate.

([100]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/2447.

([101]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/1139 al Comisiei din 6 iunie 2025 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de placaje din lemn de esență tare provenite din Republica Populară Chineză (JO L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), considerentele 236 și 237; Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2026/316 al Comisiei din 12 februarie 2026 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii instituite la importurile de rășini pe bază de acrilonitril-butadien-stiren originare din Republica Coreea și din Taiwan (JO L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), considerentul 108; Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2026/1904 al Comisiei din 7 august 2026 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii instituite la importurile de acid tereftalic originar din Republica Coreea și din Statele Unite Mexicane (JO L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), considerentul 68 și Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/1919, considerentul 125. În plus, Nippon Steel a raportat că, în investigația antidumping privind articolele din fontă din Turcia și India (AD727), Comisia a solicitat costurile VAG și profitul comercianților neafiliați ai unui producător inclus în eșantion pentru a stabili prețul revânzărilor la nivelul frontierei UE (și anume valoarea CIF). Cu toate acestea, Comisia a încheiat investigația respectivă fără a institui taxe, astfel încât calculele sale privind valoarea CIF nu au fost prezentate.

(336) În final, Nippon Steel a susținut că facturile de revânzare și declarațiile vamale incluse în eșantion în mod aleatoriu au fost furnizate ca răspuns la cererea Comisiei, care nu specifica exact documentele necesare. Pentru a-și susține în continuare afirmația și având în vedere concluziile Comisiei cu privire la lipsa de elemente de probă privind prețul CIF la frontiera Uniunii, astfel cum se explică în considerentul 332, Nippon Steel a prezentat facturi de revânzare către Uniune de la trei dintre cei cinci comercianți neafiliați pe care Nippon Steel și NST s-au bazat în cursul PI. Nu a furnizat nicio declarație vamală. Facturile prezentate acopereau, pentru doi dintre cei cinci comercianți neafiliați ai Nippon Steel, cele trei tranzacții cu cele mai mari volume de la Nippon Steel și NST și, pentru unul dintre aceștia, cele două tranzacții cu cele mai mari volume de la NST. Acest al doilea set de facturi acoperea 4,7 % din volumul vânzărilor Nippon Steel către Uniune ale produsului care face obiectul investigației în cursul perioadei de investigație.

(337) De la bun început, Comisia a observat că afirmația Nippon Steel s-a bazat pe ipoteza că revânzarea unui comerciant neafiliat reflecta întotdeauna costurile VAG și profitul acestuia și a solicitat o ajustare pentru costurile VAG și profiturile comercianților neafiliați estimate pe baza situațiilor financiare ale comercianților neafiliați.

(338) Această ipoteză nu a luat în considerare situațiile în care marja de profit a comercianților între prețul lor de achiziție și prețul lor de revânzare ar putea fi diferită de costurile lor VAG și de profit sau în care acești comercianți ar putea vinde la un preț mai mic. În consecință, costurile VAG și profiturile comercianților neafiliați, în sine, nu ar putea constitui dovezi ale valorii de tranzacție a mărfurilor care intră pe teritoriul vamal al Uniunii, deoarece este posibil ca respectivele costuri VAG și profituri să nu se reflecte în prețul de vânzare către Uniune. Din același motiv, simplul fapt că o vânzare este efectuată prin intermediul unui comerciant independent din afara Uniunii nu a fost suficient pentru a justifica ajustarea. Într-adevăr, astfel cum a susținut însăși Nippon Steel în cererea sa, această valoare ar trebui să se bazeze pe vânzarea care are loc imediat înainte ca mărfurile să intre pe teritoriul vamal al Uniunii. În consecință, documentele care indică această valoare, cum ar fi declarațiile vamale sau factura emisă de comerciant primului client independent din Uniune, ar fi, în mod normal, dovezi adecvate în sprijinul unor astfel de afirmații.

(339) Analiza documentației prezentate în urma comunicării constatărilor finale a confirmat concluzia Comisiei din considerentul anterior. Pentru fiecare dintre facturile prezentate, diferența dintre prețul de vânzare al Nippon Steel sau al NST către comerciantul neafiliat și prețul de revânzare al comerciantului neafiliat către clientul din Uniune a fost mult mai mică decât costurile VAG și profiturile estimate inițial de Nippon Steel și NST în răspunsul lor la chestionar.

(340) De asemenea, diferența de preț a variat în rândul comercianților neafiliați și, în cadrul fiecărui comerciant neafiliat, a fost diferită pentru fiecare tranzacție.

(341) În plus, documentația prezentată a acoperit doar 4,7 % din volumul vânzărilor Nippon Steel către Uniune ale produsului care face obiectul investigației în cursul perioadei de investigație și a fost selectată în continuare de Nippon Steel.

(342) Având în vedere analiza de mai sus, care arată că valoarea din facturi nu a reflectat costurile VAG și profiturile, astfel cum s-a susținut inițial, diferența dintre comercianți și facturi, precum și faptul că facturile au fost selectate chiar de Nippon Steel și au acoperit un număr foarte limitat de revânzări numai de la unii, dar nu de la toți comercianții neafiliați implicați în exporturile Nippon Steel către Uniune și, prin urmare, nu au fost reprezentative sau suficiente, Comisia a considerat că Nippon Steel nu a furnizat elemente de probă care să justifice o ajustare pentru vânzările sale la export către Uniune prin intermediul comercianților neafiliați.

(343) În final, Comisia observă că, deși documentația privind revânzarea a fost furnizată la cererea Comisiei în cursul investigației, cererea respectivă a fost determinată de faptul că estimările inițiale furnizate în răspunsurile la chestionar au fost considerate nefiabile pentru a justifica afirmația. Această evaluare a fost confirmată ulterior de elementele de probă suplimentare furnizate.

(344) Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(345) În urma comunicării constatărilor, Nippon Steel a susținut că Comisia a omis asigurarea maritimă atunci când a calculat valoarea CIF pentru anumite vânzări la export. Nippon Steel a solicitat Comisiei să includă o sumă pentru asigurare pentru a stabili în mod corect prețul și valoarea CIF.

(346) Comisia a considerat că afirmația este justificată și a inclus sumele lipsă pentru asigurarea maritimă, asigurând un calcul exact FOB-to-CIF pentru vânzările la export ale Nippon Steel către Uniune. În acest sens, Comisia a observat că a rămas o sumă pentru transportul de marfă în Uniune în valoarea CIF a anumitor vânzări ale MISEA către Uniune efectuate în condiții DAP. Prin urmare, Comisia a eliminat suma pentru transportul de marfă în Uniune din calculul valorii CIF pentru aceste vânzări.

(347) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Nippon Steel a observat că, după acceptarea concurenței depline în ceea ce privește vânzările la export prin intermediul NST, Comisia a stabilit prețul CIF al vânzărilor prin intermediul NST utilizând prețul de revânzare al NST. Nippon Steel a susținut că același lucru ar fi trebuit să se întâmple atunci când vânzările au fost efectuate prin intermediul comercianților neafiliați prin adăugarea unei marje la prețul de export pentru implicarea acestor comercianți. Nippon Steel a susținut această afirmație făcând trimitere la investigația privind HRF și la hotărârea în cauza Hansol ([102]) pentru a se asigura că prețul utilizat ca preț CIF la frontiera Uniunii a fost în mod corect prețul la frontiera Uniunii și nu un preț de la începutul lanțului de vânzări.

(348) Comisia a observat că, pentru NST, s-a bazat pe prețul de revânzare al NST pentru a calcula prețul CIF, deoarece a verificat elementele de probă privind acest preț. Dimpotrivă și din aceleași motive cu cele explicate în considerentele 334-340, Nippon Steel nu a furnizat nicio dovadă că implicarea comercianților neafiliați a condus în mod necesar la un preț mai mare decât prețul FOB practicat de Nippon Steel față de comercianții neafiliați, plus transportul maritim și asigurarea. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(349) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, GJ a solicitat o explicație a calculului marjei de dumping și a subliniat că comunicarea limitată cu privire la acest aspect, împreună cu intervalul scurt de timp, l-a împiedicat să își exprime o opinie detaliată.

(350) Comisia nu a putut divulga calcule confidențiale specifice societății niciunei alte părți în afară de societatea în cauză. Marja de dumping care rezultă din acest calcul și explicația modificărilor au fost comunicate tuturor părților interesate. Prin urmare, Comisia a respins afirmația potrivit căreia lipsa comunicării calculului marjei de dumping individuale a afectat posibilitatea altor părți de a prezenta observații.

(351) Pe această bază, marjele de dumping medii ponderate provizorii, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7

(352) Pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, Comisia a calculat marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Cu toate acestea, în acest caz, Comisia a inclus în eșantion un singur producător-exportator din Japonia. Prin urmare, marja respectivă a corespuns marjei producătorului-exportator inclus în eșantion.

(353) Pe această bază, marja de dumping definitivă a producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion este de 54,7 %.

(354) Pentru toți ceilalți producători-exportatori din Japonia, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza datelor disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare al producătorilor-exportatori.

(355) În acest caz, nivelul de cooperare este ridicat, întrucât exporturile producătorilor-exportatori cooperanți au reprezentat aproximativ 97 % din totalul importurilor din țara în cauză către Uniune în cursul PI, stabilit pe baza cifrelor Eurostat, astfel cum se explică în considerentele 832 și 833. Din aceste motive, Comisia a decis să stabilească marja de dumping pentru producătorii-exportatori necooperanți la nivelul societății incluse în eșantion având marja de dumping cea mai ridicată. Întrucât o singură societate a fost inclusă în eșantion, marja de dumping pentru societățile care nu au cooperat este stabilită la nivelul marjei de dumping pentru această societate.

([102]) Hotărârea din 12 mai 2022, Comisia Europeană/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7
Alte societăți cooperante	54,7
Toate celelalte importuri originare din Japonia	54,7

3.4. **Taiwan**

3.4.1. *Situația specială a pieței: efectul de excludere*

3.4.1.1. Analiză

(357) Pentru a examina existența presupusei situații speciale a pieței pe piața din Taiwan ca urmare a așa-numitului „efect de excludere" al importurilor de PLR din China, Comisia a efectuat următoarea analiză: în primul rând, Comisia a analizat gradul de pătrundere a importurilor din China pe piața internă a Taiwanului în ceea ce privește volumul de PLR; în al doilea rând, Comisia a analizat cotele de piață respective ale producătorilor interni în raport cu importurile din China și din alte țări terțe pe piața internă a Taiwanului; în al treilea rând, Comisia a analizat prețurile de pe piața internă din Taiwan. Comisia a analizat apoi orice alte informații disponibile la dosar cu privire la impactul importurilor din China asupra pieței interne a Taiwanului, inclusiv, dacă este disponibilă, profitabilitatea producătorilor interni asupra vânzărilor pe piața internă de PLR.

(358) Comisia a emis un chestionar pentru autoritățile din Taiwan. În analiza sa, Comisia s-a bazat pe indicatori la nivel național furnizați de autoritățile din Taiwan și, dacă sunt disponibili și relevanți, și la nivel de societate, furnizați de grupul de producători-exportatori inclus în eșantion, compus din China Steel Corporation (denumită în continuare „CSC") și Chung Hung Steel Corporation (denumită în continuare „CHS" și, împreună cu CSC, denumit în continuare „CSC Group"). Ambele seturi de indicatori au fost verificate la fața locului, astfel cum se indică în considerentul 106.

(359) În acest sens, Comisia reamintește că CSC Group nu numai că a fost considerat reprezentativ, pe baza informațiilor prezentate în etapa de eșantionare, pentru volumul exporturilor, ci și, pe baza datelor verificate în cursul investigației, că a reprezentat [90-100 %] din volumul vânzărilor pe piața internă de PLR în cursul perioadei de investigație. Aceste vânzări pe piața internă au asigurat CSC Group o cotă de piață de [40-50 %] pe piața PLR din Taiwan în cursul perioadei de investigație. Deși Comisia a efectuat analiza atât la nivel de țară, cât și la nivel de grup inclus în eșantion, acești indicatori arată că CSC Group este reprezentativ pentru producătorii interni din Taiwan și, prin urmare, în general, pentru situația de pe piața internă din Taiwan.

3.4.1.1.1. Piața internă: volumul

(360) De la bun început, Comisia a analizat consumul de PLR din Taiwan, astfel cum a fost raportat de autoritățile din Taiwan, pe baza vânzărilor pe piața internă și a importurilor.

(361) Consumul în Taiwan a evoluat după cum urmează:

Tabelul 7

Consumul în Taiwan (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul în Taiwan	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Indice	*100*	*86*	*104*	*102*

Sursă: Ministerul Afacerilor Economice din Taiwan.

(362) Între 2022 și perioada de investigație, consumul din Taiwan a rămas stabil. Cu toate acestea, în perioada 2022-2023 s-a înregistrat o scădere drastică de – 14 % a consumului, urmată de o creștere abruptă de 21 % între 2023 și 2024.

(363) Importurile în Taiwan ale produsului care face obiectul investigației au evoluat după cum urmează:

Tabelul 8

Cantitatea importată în Taiwan (tone)

Țara		2022	2023	2024	Perioada de investigație
Total importuri, din care:	Cantitatea importurilor	410 860	404 609	595 439	577 982
	Indice	*100*	*98*	*145*	*141*
1. RPC	Cantitatea importurilor	290 308	312 976	448 773	447 631
	Indice	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Coreea	Cantitatea importurilor	57 774	54 969	102 403	89 346
	Indice	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Japonia	Cantitatea importurilor	61 878	34 662	43 597	40 456
	Indice	*100*	*56*	*70*	*65*

Sursă: Datele vamale ale Taiwanului.

(364) Datele privind importurile arată că, între 2022 și perioada de investigație, importurile în Taiwan ale produsului care face obiectul investigației au crescut cu 41 %. În comparație cu creșterea mai modestă cu 2 % a consumului în aceeași perioadă, această creștere semnificativă arată deja că importurile din cursul perioadei de investigație au constituit o pondere mai mare din mixul de consum în comparație cu 2022. Din 2022 până în perioada de investigație, RPC a rămas în mod constant și de departe prima sursă de importuri de PLR în Taiwan, reprezentând peste 77 % din totalul importurilor din cursul perioadei de investigație.

(365) În plus, din 2022 până în perioada de investigație, importurile din RPC au crescut cu 54 %. Deși rata acestei creșteri este ușor mai scăzută decât creșterea de 55 % a celei de a doua surse de importuri ca mărime, Coreea, volumele sunt foarte diferite. Într-adevăr, importurile din RPC au ajuns la 477 631 de tone în perioada de investigație, în comparație cu doar 89 346 de tone originare din Coreea. O astfel de creștere este cu atât mai semnificativă în comparație cu scăderea importurilor din a treia cea mai mare sursă de importuri, Japonia, care a înregistrat o scădere a importurilor cu 35 % între 2022 și perioada de investigație.

(366) În plus, tendința importurilor din RPC nu a urmat întotdeauna tendința generală a importurilor. De fapt, atunci când importurile totale au scăzut cu – 2 % între 2022 și 2023, importurile din RPC au crescut cu 8 %. Ulterior, atunci când, între 2023 și 2024, importurile totale și importurile din RPC au crescut ambele cu peste 40 %, creșterea importurilor din RPC s-a adăugat la creșterea din anul precedent. Apoi, din 2024 până în perioada de investigație, atât importurile totale, cât și importurile din RPC au scăzut ușor.

(367) În răspunsul lor la chestionar, autoritățile din Taiwan au explicat că Taiwanul aplică o interdicție la import pentru anumite produse care se încadrează în produsul care face obiectul investigației, originare din RPC ([103]). Interdicția la import se referă la 21 de coduri vamale din cele 57 de coduri vamale la nivel de 10 cifre sub care este clasificat produsul care face obiectul investigației în conformitate cu tariful vamal al Taiwanului. Cu toate acestea, produsele care fac obiectul unei astfel de interdicții la import pot obține un permis special pentru a fi importate în cazul în care nu sunt produse pe plan intern, sunt necesare pentru scopuri speciale sau urmează să fie importate în cantități mici. Pe baza datelor privind importurile din RPC, se pare că o astfel de interdicție la import nu a oprit importurile de PLR din RPC și nici nu a împiedicat creșterea acestora. Acest lucru este confirmat de faptul că, dintre cele 21 de coduri afectate de interdicția la import în Taiwan, importurile din RPC au fost înregistrate la 10 coduri din 2022 până în perioada de investigație ([104]).

(368) Taiwanul a instituit, de asemenea, măsuri de apărare comercială asupra importurilor de anumite produse siderurgice originare din RPC, pe baza plângerilor depuse de industria taiwaneză, dar nu și asupra produsului în cauză. În determinarea finală a prejudiciului disponibilă public în cadrul unei investigații antidumping recente privind anumite produse plate din oțel laminate la cald – care sunt un produs din amonte în producția de PLR – originare din RPC, deschisă pe baza unei plângeri depuse, de asemenea, de CSC, autoritățile din Taiwan au constatat că, pe baza elementelor de probă ale cazului, RPC „s-a confruntat de mult timp cu o problemă de supracapacitate. [...] Piața sa internă se confruntă cu neconcordanțe grave între cerere și ofertă, ceea ce a determinat multe oțelării să practice dumpingul pentru producția excedentară pe piețele internaționale (în special pe piețele învecinate, cum ar fi [...] Taiwanul) la prețuri scăzute, afectând grav industriile siderurgice din diferite țări” ([105]).

(369) În paralel, vânzările pe piața internă în Taiwan ale produsului care face obiectul investigației au evoluat după cum urmează:

Tabelul 9

Cantitatea vânzărilor pe piața internă (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Cantitatea totală a vânzărilor interne pe piața din Taiwan (excluzând importurile), din care:	743 046	584 357	604 915	595 170
Indice	*100*	*79*	*81*	*80*
— CSC Group	[600-700 000]	[450-550 000]	[500-600 000]	[490-590 000]
Indice	*100*	*73*	*83*	*79*

Sursă: Ministerul Afacerilor Economice din Taiwan și răspunsul la chestionar al CSC Group.

(370) Vânzările captive nu au putut fi separate în cadrul datelor interne globale și, potrivit autorităților din Taiwan, sunt incluse în aceste date. Acest lucru a fost în concordanță cu datele privind vânzările pe piața internă raportate de CSC Group, care includ vânzările captive.

([103]) Temeiul juridic pentru această interdicție la import este Regulamentul de reglementare a comerțului între zona Taiwanului și zona continentală.

([104]) Deși interdicția la import este stabilită la nivelul codurilor de 11 cifre, comparația a putut fi efectuată numai la nivelul codurilor de 10 cifre, deoarece datele privind importurile au fost înregistrate la nivel de 10 cifre. Datele privind importurile utilizate pentru comparație au fost aceleași date vamale din Taiwan utilizate pentru a stabili cantitatea importurilor.

([105]) Raportul final al investigației privind prejudiciul adus industriei pentru investigația antidumping solicitată de China Steel Corporation și Dragon Steel Corporation pentru instituirea de taxe antidumping și de taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite produse plate din oțel laminate la cald originare din Republica Populară Chineză, nota de subsol 54, citatul este tradus automat din versiunea originală, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Din 2022 până în perioada de investigație, vânzările pe piața internă au scăzut cu 20 %, iar vânzările pe piața internă ale CSC Group au înregistrat o scădere similară. În comparație cu creșterea modestă de 2 % a consumului și cu creșterea mai mare a importurilor, de 41 %, este evident că importurile au înlocuit vânzările pe piața internă.

(372) Acest lucru este cu atât mai evident atunci când se analizează variația volumului între cele două componente ale consumului, importurilor și vânzărilor pe piața internă.

Tabelul 10

Variația volumului importurilor și al vânzărilor pe piața internă (tone)

	2022-2023	2023-2024	2024 până la perioada de investigație
Consum, din care:	– 164 940	+ 211 388	– 27 202
1. Importuri în Taiwan, din care:	– 6 251	+ 190 830	– 17 457
— Importurile din RPC	+ 22 668	+ 135 797	– 1 142
2. Vânzări pe piața internă, din care:	– 158 689	+ 20 558	– 9 745
— CSC Group	– [150-200 000]	+ [30-80 000]	– [0-50 000]

Sursă: Ministerul Afacerilor Economice din Taiwan, datele vamale ale Taiwanului și răspunsul CSC la chestionar.

(373) Din 2022 până în 2023, scăderea semnificativă a consumului a marcat o scădere semnificativă a vânzărilor pe piața internă. În pofida scăderii consumului și a reducerii generale a importurilor, importurile din RPC au crescut. Atunci când, în anul următor, consumul s-a redresat, importurile din China au profitat cel mai mult de această creștere, în detrimentul producătorilor taiwanezi, a căror creștere a vânzărilor a fost doar limitată și disproporționată în raport cu creșterea consumului. Analizând câștigurile și pierderile înregistrate de importurile din China și de vânzările pe piața internă între 2022 și 2024, acestea sunt aproape simetrice: + 158 465 de tone pentru importurile din China comparativ cu – 138 131 pentru industria din Taiwan.

(374) Această dinamică de substituire a vânzărilor pe piața internă cu importurile din China poate fi observată mai bine atunci când se compară volumele cu consumul și se exprimă în cote de piață.

Tabelul 11

Cota de piață (%)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Importuri, din care:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. RPC	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Coreea	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Japonia	5,4	3,5	3,6	3,4
Vânzări pe piața internă, din care:	64,4	59,1	50,4	50,7
— CSC Group	[55-65]	[45-55]	[40-50]	[40-50]

Sursă: Autoritățile din Taiwan și răspunsul CSC Group la chestionar.

(375) În ceea ce privește cota de piață, creșterea importurilor cu 13,7 puncte procentuale din 2022 până în perioada de investigație a corespuns unei scăderi a volumului vânzărilor pe piața internă, de asemenea, cu exact 13,7 puncte procentuale, producătorul-exportator inclus în eșantion, CSC Group, urmând aceeași tendință cu aproximativ [– 15] puncte procentuale. Creșterea importurilor cu 13,7 puncte procentuale a fost determinată în mare măsură de creșterea importurilor din RPC cu 13,0 puncte procentuale.

(376) Trebuie remarcat faptul că, între 2024 și perioada de investigație, cota de piață a importurilor din China a crescut, în pofida scăderii cotei de piață a importurilor din alte surse și a importurilor globale. Această creștere de 0,8 puncte procentuale a fost mai mare decât creșterea de 0,3 puncte procentuale a cotei de piață a producătorilor interni, la care CSC Group a fost aliniat.

(377) Prin urmare, Comisia a stabilit că, în ceea ce privește volumul, importurile din China și-au crescut cota de piață în Taiwan în detrimentul vânzărilor pe piața internă.

3.4.1.1.2. Piața internă: prețurile

(378) În continuare, Comisia a observat evoluția prețurilor pe piața internă a Taiwanului. În special, Comisia a analizat prețurile unitare ale importurilor și ale vânzărilor pe piața internă.

(379) Prețul unitar al importurilor și al vânzărilor pe piața internă a evoluat după cum urmează:

Tabelul 12

Prețurile de vânzare din Taiwan (TWD/tonă)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Prețul unitar mediu de import în Taiwan (CIF), din care:	28 921	22 831	22 178	20 539
Indice	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Importurile din RPC	26 564	21 166	19 817	18 198
Indice	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Importurile din Coreea	27 866	22 305	24 493	23 713
Indice	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Importurile din Japonia	39 294	37 467	39 682	38 348
Indice	*100*	*95*	*101*	*98*
Prețul de vânzare unitar mediu pe piața internă din Taiwan ([1]), din care:	28 805	24 362	24 263	23 190
Indice	*100*	*85*	*84*	*81*
— CSC Group ([2])	[27-29 000]	[23-25 000]	[23-25 000]	[22-24 000]
Indice	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) Prețul unitar mediu de vânzare pe piața internă din Taiwan poate include 0,5 %-1,2 % din transportul intern de marfă. Cu toate acestea, ele sunt raportate fără nicio ajustare pentru transportul intern de marfă, deoarece, în orice caz, analiza și concluzia rămân confirmate chiar și în cazul prețurilor ajustate.

([2]) Fără transportul intern de marfă.

Sursă: Datele vamale ale Taiwanului, Ministerul Afacerilor Economice din Taiwan și răspunsul la chestionar al CSC Group.

(380) Analizele prețurilor au arătat că, în afară de 2022, când prețurile globale de import și prețurile interne au fost aliniate, prețurile globale de import au fost mai mici decât prețurile interne din 2023 până în perioada de investigație.

(381) Mai precis, prețurile importurilor din China au fost în mod constant mai mici decât prețurile interne, inclusiv prețurile CSC Group, din 2022 până în perioada de investigație. În plus, acestea se situează, de asemenea, sub prețul importurilor originare din celelalte două surse principale, Coreea și Japonia.

(382) Prețurile importurilor din China au înregistrat, de asemenea, cea mai semnificativă scădere, cu o scădere de – 31 % între 2022 și perioada de investigație, în comparație cu o scădere de – 15 % a prețurilor importurilor din Coreea și cu o scădere de numai – 2 % a prețurilor importurilor din Japonia. Din cauza volumului lor mare, prețurile importurilor din China au determinat scăderea prețurilor globale de import cu – 19 % între 2022 și perioada de investigație. Prețurile importurilor din China au scăzut mai mult și în comparație cu prețurile interne, inclusiv cu prețurile CSC Group, care au înregistrat o scădere de – 19 % între 2022 și perioada de investigație.

(383) Prețurile industriei interne au urmat tendința descendentă a prețurilor importurilor din China. Diferența continuă de preț dintre prețurile importurilor din China și prețurile interne a condus la creșterea progresivă și constantă a cotei de piață a importurilor din China de la 25,2 % în 2022 la 31,6 % în 2023, la 37,4 % în 2024 și la 38,2 % în cursul perioadei de investigație. În schimb, cota de piață a producătorilor interni din Taiwan, care nu și-au putut reduce prețurile suficient de mult pentru a corespunde prețurilor importurilor din China, a scăzut de la 64,4 % în 2022 la 50,7 % în perioada de investigație.

(384) Creșterea importurilor din China în Taiwan a creat o presiune descendentă semnificativă asupra prețurilor interne, forțând producătorii interni să își reducă profiturile. Acest lucru a fost evident atunci când s-a analizat evoluția rentabilității producătorului-exportator inclus în eșantion.

Tabelul 13

Profitabilitatea vânzărilor pe piața internă către clienți neafiliați

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
CSC Group	+	—	—	—
Indice	*100*	*– 13*	*– 24*	*– 73*

Sursa: Răspunsul CSC Group la chestionar.

(385) Pornind de la un nivel profitabil în 2022, rezultatele CSC Group s-au deteriorat, înregistrând pierderi din ce în ce mai mari din vânzările sale pe piața internă ale produsului care face obiectul investigației către clienți neafiliați. Pierderile CSC Group în perioada de investigație au înregistrat o scădere semnificativă a profitabilității în comparație cu marja de profit din 2022.

(386) Deteriorarea profitabilității CSC Group poate fi pusă în relație cu scăderea prețurilor CSC Group din tabelul 6. Se poate observa că, cu cât prețurile interne sunt mai mici, cu atât pierderile sunt mai semnificative.

(387) Prin urmare, Comisia a concluzionat că situația specială a pieței de pe piața din Taiwan a generat profituri mai mici decât cele care ar fi fost obținute în absența sa.

3.4.1.2. Concluzie

(388) Comisia a concluzionat că piața internă din Taiwan a fost afectată de o situație specială a pieței care rezultă din importurile din China din cauza supracapacității din sectorul siderurgic din RPC. În acest sens, Comisia a observat că prețurile interne din Taiwan au scăzut și că profitabilitatea internă s-a deteriorat.

(389) În urma comunicării constatărilor finale, autoritățile din Taiwan au susținut că analiza cotei de piață și a nivelurilor prețurilor importurilor de PLR în Taiwan din RPC a fost insuficientă pentru a se constata o situație specială a pieței. În plus, autoritățile din Taiwan au susținut că punctul 3.1 din prezentul regulament s-a bazat pe afirmațiile prezentate de reclamant și nu a stabilit nicio nouă constatare în cadrul investigației. Acestea au susținut, de asemenea, că Comisia nu a stabilit modul în care efectul de excludere al supracapacității chineze a constituit o situație specială a pieței. Potrivit autorităților din Taiwan, cotele de piață și prețurile au fost consecința situației speciale a pieței, care ar trebui să fie mai întâi stabilită.

(390) Comisia a observat că, într-adevăr, punctul 3.1 din prezentul regulament prezintă afirmațiile din plângere. Apoi, analiza pentru Taiwan este inclusă la punctul 3.4. Stabilirea modului în care efectul de excludere al supracapacității chineze a constituit o situație specială a pieței este inclusă în acesta, în special la punctele 3.4.1 și 3.4.2. Analiza Comisiei a inclus, pe lângă cota de piață și prețuri, și importurile, consumul și profitabilitatea. Toți acești indicatori, care au rezultat din răspunsul autorităților din Taiwan la un chestionar specific trimis de Comisie, astfel cum se explică în considerentul 103 și verificat la fața locului, astfel cum se explică în considerentul 106, au constituit baza pe care Comisia a analizat existența unei situații speciale a pieței. Autoritățile din Taiwan nu au explicat ce alte elemente de probă sau indicatori ar fi trebuit să utilizeze Comisia pentru a stabili situația specială a pieței. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(391) În urma comunicării constatărilor finale, CSC Group a susținut că situația specială a pieței în cauză nu era specifică Taiwanului, ci era un fenomen mondial și, în sprijinul acestui lucru, a făcut trimitere la mai multe extrase din documentul de informare generală și din Regulamentul (UE) 2026/1384 al Parlamentului European și al Consiliului ([106]). Autoritățile din Taiwan au făcut trimitere, de asemenea, la documentele pregătitoare și de însoțire ale acestui din urmă regulament și la raportul OCDE-GFSEC (astfel cum este definit în considerentul 440). Acestea au adăugat că acest fenomen mondial a fost doar individualizat și specific în ceea ce privește Taiwanul, dar nu s-a concentrat pe piața internă a Taiwanului.

(392) Comisia a observat că situația specială a pieței invocată a fost efectul de excludere al supracapacității chineze, și nu al supracapacității mondiale, care este abordat în Regulamentul (UE) 2026/1384. Singurul caz în care supracapacitatea la nivel mondial a fost discutată în prezentul regulament a menționat supracapacitatea la nivel mondial ca un posibil alt factor care cauzează un prejudiciu industriei Uniunii, în considerentele 961-970. Rapoartele OCDE-GFSEC au constituit valoarea de referință pentru profitabilitatea scăzută a industriei din Taiwan. În plus, în urma analizei efectuate de Comisie în toate țările în cauză, numai în Taiwan supracapacitatea chineză a avut un efect de excludere. Cu toate acestea, Comisia a investigat toate țările pentru care a fost invocat efectul de excludere al supracapacității chineze. Astfel, printre acestea, situația specială a pieței era specifică numai Taiwanului. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(393) CSC Group a susținut, de asemenea, că distincția dintre supracapacitatea mondială și supracapacitatea chineză a fost artificială, deoarece cauza presupusei situații a pieței a fost supracapacitatea în sine, care a reprezentat o problemă mondială.

(394) Comisia a analizat doar efectul de excludere al supracapacității chineze pe piața din Taiwan, care a fost situația specială a pieței invocată. Analiza a confirmat faptul că supracapacitatea chineză a avut, într-adevăr, un efect de excludere pe piața din Taiwan. Acest efect de excludere nu s-a datorat supracapacității mondiale, ci doar supracapacității chineze și a fost specific Taiwanului, după cum reiese din faptul că, pe baza pătrunderii pe piață a importurilor din China în cele cinci țări în cauză, Taiwanul a fost singura țară în care importurile din China au avut un impact semnificativ asupra pieței interne. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(395) Autoritățile din Taiwan au susținut că o constatare a unei situații speciale a pieței ar fi trebuit să fie susținută de elemente de probă clare și obiective care să demonstreze existența unei intervenții a statului care conduce la denaturări ale pieței care afectează prețurile sau costurile de producție pe piața internă, astfel cum se reflectă în practica anterioară a Comisiei ([107]).

([106]) Regulamentul (UE) 2026/1384 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 iunie 2026 privind contracararea efectelor comerciale negative ale supracapacității mondiale pe piața oțelului din Uniune și de modificare a Regulamentului (UE) 2020/2170 (JO L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *EU – Cost Adjustment Methodologies II (Russia)* [UE – Metodologii de ajustare a costurilor II (Rusia)], punctul 7.40.

(396) Comisia a considerat că factorul decisiv în constatarea unei situații speciale a pieței nu a constat în natura situației în sine (și anume dacă aceasta a rezultat sau nu din influența guvernului), ci în efectul și impactul pe care l-a produs asupra pieței. În cazul de față, situația specială a pieței nu a fost supracapacitatea chineză în sine, ci mai degrabă efectul său de excludere pe piața internă a Taiwanului. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(397) Autoritățile din Taiwan au susținut, de asemenea, că, urmând logica Comisiei potrivit căreia există o situație specială a pieței ori de câte ori presiunea importurilor este ridicată și există un impact asupra prețurilor interne și a profitabilității, orice autoritate de investigație care stabilește o constatare a unui prejudiciu pentru industria sa internă din cauza importurilor care fac obiectul unui dumping ar recunoaște implicit că există o situație specială a pieței pe propria sa piață internă.

(398) Comisia nu a fost de acord. În primul rând, investigația actuală nu a stabilit că importurile din China în Taiwan au făcut obiectul unui dumping, ci doar că acestea au fost efectuate la prețuri scăzute, deoarece au fost afectate de supracapacitate. În al doilea rând, situația specială a pieței nu este prejudiciul cauzat industriei interne din Taiwan, ci efectul de excludere al importurilor din China. Efectul de excludere a deplasat volumul vânzărilor pe piața internă și a exercitat o presiune descendentă asupra prețurilor interne, ceea ce, la rândul său, a împins vânzările către piața de export, unde au fost vândute la prețuri de dumping în Uniune, cauzând astfel un prejudiciu industriei Uniunii.

(399) În plus, autoritățile din Taiwan au susținut că analiza Comisiei a ignorat două condiții specifice ale pieței interne din Taiwan.

(400) Prima condiție a fost ca tendința prețurilor interne din Taiwan să fi corespuns tendinței din Turcia și Vietnam. Acest lucru ar arăta că scăderea prețurilor pe piața internă din Taiwan nu a fost un fenomen izolat care poate fi atribuit condițiilor specifice pieței din Taiwan, ci a făcut parte dintr-o recesiune mai amplă care a afectat prețurile PLR la nivel mondial.

(401) Comisia a observat că datele prezentate de autoritățile din Taiwan au arătat că, în cursul perioadei de investigație, scăderea prețurilor interne din Taiwan a fost de – 16 %, o scădere mai accentuată în comparație cu prețurile interne din Turcia (– 7 %), Vietnam (– 9-11 %) și, de asemenea, Coreea (-13 %), ale căror date au fost, de asemenea, incluse. Într-adevăr, numai pentru Taiwan analiza Comisiei a confirmat existența unei situații speciale a pieței. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(402) Autoritățile din Taiwan au comparat, de asemenea, prețurile de export ale Taiwanului către Uniune cu prețurile de export către Uniune ale tuturor țărilor (cu excepția Taiwanului) și cu prețurile de export către Uniune ale tuturor țărilor care nu sunt vizate. Autoritățile din Taiwan au susținut că au urmat aceeași tendință și că au fost, în mare măsură, în concordanță cu aceasta.

(403) De la bun început, Comisia a considerat că situația specială a pieței a afectat piața internă a Taiwanului, astfel încât o comparație între prețurile de export nu este de natură să contrazică constatarea unei situații speciale a pieței. În orice caz, din motive de exhaustivitate, Comisia a observat că prețurile de export ale Taiwanului către Uniune au fost în mod constant mai mici decât celelalte două prețuri din 2021 până în 2024 inclusiv, atingând un nivel ușor mai ridicat decât celelalte două prețuri abia în 2025. Astfel, dacă prețurile de export au arătat impactul situației specifice a pieței, *quod non*, aceste date ar arăta că, începând din 2021 și cel puțin pentru o parte a perioadei de investigație, prețurile de export ale Taiwanului către Uniune au fost în mod deosebit afectate. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(404) A doua condiție despre care autoritățile din Taiwan au susținut că a fost trecută cu vederea de către Comisie a fost ca cea mai mare parte a importurilor de PLR din China în Taiwan să fie formată din tipuri de produse vândute în volume reduse de industria internă din Taiwan. În consecință, autoritățile din Taiwan au susținut că marea diferență în mixul de produse a subminat evaluarea Comisiei și că, având în vedere segmentele de piață distincte în care își desfășoară activitatea fiecare, importurile de PLR din China au completat oferta de produse a producătorilor taiwanezi și nu au acționat ca sursă de concurență.

(405) În ceea ce privește diferența pretinsă în ceea ce privește mixul de produse, Comisia a observat că evidențele verificării efectuate la CSC au raportat că este probabil ca cumpărătorii taiwanezi de PLR nerecoapte din China să le recoacă. Pe această bază, Comisia a considerat că este probabil ca PLR nerecoapte să fie pur și simplu o materie primă alternativă mai ieftină, în comparație cu PLR recoapte. În orice caz, datele raportate de autoritățile din Taiwan nu au arătat că importurile din China și producția internă a Taiwanului nu se aflau în concurență, ci mai degrabă că producătorii taiwanezi au pierdut concurența. Acest lucru este confirmat de faptul că importurile din China și-au crescut cota de piață (tabelul 11) și volumele (tabelul 10) mult mai mult decât creșterea consumului (tabelul 7) din 2022 până în perioada de investigație. Rezultă că importurile din China nu au deblocat un nou segment de piață lăsat nesupravegheat de producătorii taiwanezi, ci mai degrabă au înlocuit vânzările pe piața internă care aprovizionau anterior segmentul. Într-adevăr, vânzările pe piața internă ale industriei taiwaneze au scăzut drastic din 2022 până în perioada de investigație (tabelul 10). Comisia a formulat considerații suplimentare în obiecția din considerentul 444. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(406) În plus, CSC Group a susținut că situația pieței nu a avut un impact asupra vânzărilor numai ale anumitor producători din Taiwan, ci ale tuturor producătorilor de oțel din Taiwan. Acest lucru ar fi confirmat de măsurile de apărare comercială ale Taiwanului privind anumite produse siderurgice din China, instituite din cauza supracapacității din China, și de considerentul 412.

(407) Comisia a observat că a analizat numai producătorii de PLR din Taiwan și că trimiterea la „industria internă din Taiwan în ansamblu" din considerentul 412 se referea la industria PLR din Taiwan, spre deosebire de CSC Group. Supracapacitatea Chinei pentru alte produse siderurgice și efectul său de excludere în Taiwan nu au fost invocate sau analizate în cadrul prezentei investigații. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(408) CSC a reiterat afirmațiile prezentate în considerentele 391, 393 și 406, și abordate în considerentele 392, 394 și 407, în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aceste aspecte nu au făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte doar observații cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(409) Astfel, Comisia și-a confirmat concluzia la care a ajuns în considerentul 388.

3.4.2. *Comparație valabilă*

(410) Comisia a evaluat dacă ar putea fi efectuată o comparație valabilă între valoarea normală și prețul de export al CSC Group din cauza existenței unei situații speciale a pieței în temeiul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a evaluat efectul relativ al situației speciale a pieței asupra vânzărilor pe piața internă și la export.

(411) Comisia a constatat că condițiile de concurență din Taiwan și din Uniune sunt semnificativ diferite și, prin urmare, că efectul situației speciale a pieței face ca prețurile de vânzare pe piața internă să fie inadecvate pentru a fi comparate cu prețurile de vânzare la export practicate de CSC Group.

(412) Piața de PLR din Taiwan, cu un consum de 1 173 152 de tone în PI, a fost afectată de o creștere bruscă a importurilor din China, ajungând la 38,2 % din piață în PI, în detrimentul industriei interne din Taiwan, a cărei cotă de piață a scăzut la 50,7 % în PI. Grupul de producători-exportatori inclus în eșantion, CSC Group, a reprezentat cel mai mare actor intern din Taiwan, iar cota sa de piață a scăzut, de asemenea, la [40-50 %] în cursul PI. Acest tipar a fost observat pentru perioada cuprinsă între 2022 și PI. Prin urmare, se pare că situația specială a pieței a afectat atât grupul de producători-exportatori inclus în eșantion, cât și industria internă a Taiwanului în ansamblu, din care CSC Group este oricum reprezentativ. Pe această bază, Comisia a concluzionat că există un impact semnificativ al situației speciale a pieței asupra prețurilor interne ale PLR.

(413) Spre deosebire de piața Taiwanului, unde importurile din China au o prezență semnificativă care oprește creșterea altor țări furnizoare, piața Uniunii de PLR, cu un consum mult mai mare, de 7 274 722 numai pe piața liberă, este caracterizată de o combinație de producători din Uniune și de importuri din mai multe țări, astfel cum se indică la punctele 4.1, 4.4 și 5.2 de mai jos. Într-adevăr, cota de piață a importurilor din China în Taiwan a fost de 38 % în perioada de investigație iar nicio altă țară furnizoare nu se apropia nici măcar la distanță de această cotă, în timp ce, în Uniune, toate importurile au reprezentat împreună 34 % din piață, nicio țară neatingând o cotă de piață de peste 8 % și cu importuri neglijabile din RPC. Într-adevăr, începând din 2016, Uniunea a instituit taxe antidumping la importurile de PLR originare din RPC ([108]). Prin urmare, condițiile de concurență care determină nivelurile prețurilor pe cele două piețe sunt foarte diferite.

(414) O comparație între nivelul mediu al prețurilor practicate în Uniune de către toți actorii și prețurile importurilor din China în Taiwan confirmă faptul că condițiile de concurență sunt diferite. Într-adevăr, în Uniune, industria taiwaneză concurează cu prețuri mult mai mari decât prețurile importurilor din RPC împotriva cărora concurează pe piața sa internă.

Tabelul 14

Compararea prețurilor importurilor în Uniune și în Taiwan (EUR/tonă)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Prețul de vânzare unitar mediu în Uniune pe piața totală	[1 020-1 095]	[825-900]	[750-825]	[675-750]
Indice	*100*	*80*	*73*	*69*
Prețul unitar mediu de import în Uniune din țările în cauză	1 047	779	728	695
Indice	*100*	*74*	*70*	*66*
Prețul unitar mediu de import în Uniune din toate țările terțe, cu excepția țărilor în cauză	1 071	841	776	735
Indice	*100*	*79*	*72*	*69*
Prețul unitar mediu de import în Taiwan din RPC	851	630	570	520
Indice	*100*	*74*	*67*	*61*

Sursă: Punctele 4.1, 4.4 și 5.2 și datele vamale ale Taiwanului raportate în tabelul 12 convertite în conformitate cu cursul de schimb TWD/EUR utilizat în cadrul investigației.

(415) Pe baza tuturor elementelor de mai sus, Comisia a concluzionat că situația specială a pieței a afectat în mod diferit prețurile interne din Taiwan în comparație cu prețurile de export către Uniune. Prin urmare, Comisia a concluzionat că situația specială a pieței nu a permis o comparație valabilă între prețurile de pe piața internă din Taiwan și prețurile de export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază.

([108]) Măsurile antidumping privind importurile de PLR originare din RPC au fost, în cele din urmă, continuate în temeiul Regulamentului de punere în aplicare (UE) 2022/2068.

(416) În urma comunicării constatărilor finale, CSC Group a susținut că situația specială a pieței în cauză nu a împiedicat o comparație valabilă între vânzările pe piața internă și vânzările la export. În special, CSC Group a susținut că analiza Comisiei privind comparația valabilă a fost incompletă și nu a luat în considerare faptul că supracapacitatea siderurgică este o problemă mondială, ale cărei efecte se resimt și în Uniune. În acest sens, CSC Group a susținut că, în prezentul regulament, Comisia a constatat că oferta excedentară de oțel din China pe piețele internaționale a afectat producătorii de oțel la nivel mondial, inclusiv Taiwanul și Uniunea ([109]). CSC Group a făcut trimitere, de asemenea, la Regulamentul (UE) 2026/1384. În mod similar, autoritățile din Taiwan au făcut trimitere, de asemenea, la Regulamentul (UE) 2026/1384 și la documentele sale pregătitoare. Autoritățile din Taiwan au susținut, de asemenea, că raportul OCDE-GFSEC a demonstrat că efectul de excludere al supracapacității chineze a avut un impact egal asupra rezultatelor la export ale țărilor terțe, precum și asupra industriei Uniunii.

(417) Comisia a observat că situația specială a pieței în cauză a fost efectul de excludere al supracapacității chineze pe piața Taiwanului, și nu supracapacitatea mondială. CSC Group s-a bazat pe o parte din prezentul regulament ([110]) dedicată supracapacității mondiale ca un posibil alt factor care cauzează un prejudiciu industriei Uniunii, în considerentele 961-963, și nu situației speciale a pieței și analizei sale. Comisia a observat, de asemenea, că fenomenul în cauză în Regulamentul (UE) 2026/1384 a fost supracapacitatea mondială, iar nu efectul de excludere al supracapacității chineze. Cu toate acestea, tocmai în extrasul citat de CSC Group există o trimitere la „importuri din țări cu supracapacitate, fie [...] ca urmare a efectului de «excludere»" al importurilor din aceste țări. Această investigație a analizat în mod specific efectul de excludere al importurilor din China afectate de supracapacitate și a constatat că acesta constituie o situație specială a pieței din Taiwan. În schimb, în celelalte țări în cauză, Comisia nu a considerat că aceasta constituie o situație specială a pieței. Astfel cum se arată în considerentele 413 și 414, această situație specială a pieței a avut un efect asupra pieței interne a Taiwanului diferit de efectul asupra pieței Uniunii. Prin urmare, aceasta a împiedicat efectuarea unei comparații valabile. Acesta este un exercițiu diferit de compararea efectelor asupra rezultatelor la export ale industriei din Taiwan și asupra industriei Uniunii. În orice caz, Comisia a arătat în considerentul 413 că condițiile de pe piața Uniunii și de pe piața internă a Taiwanului erau diferite. În consecință, Comisia a respins această afirmație.

(418) CSC Group a susținut, de asemenea, că, în analiza sa, Comisia nu a luat în considerare efectele indirecte ale supracapacității asupra pieței Uniunii, cum ar fi dacă țările în cauză au pierdut din cota de piață în țări terțe și și-au redirecționat exporturile către Uniune sau creșterea cotei de piață a altor țări terțe (în special Coreea și Ucraina) în Uniune obținută prin redirecționarea către Uniune a vânzărilor pe piața internă sau a exporturilor destinate altor țări terțe.

(419) Comisia a observat că CSC Group nu a furnizat niciun element de probă care să arate dacă aceste importuri în Uniune au fost rezultatul supracapacității. În plus, motivul care stă la baza acestor importuri nu ar modifica analiza și concluziile Comisiei din considerentele 410-415, care s-au bazat pe situația de pe piața Uniunii, astfel cum a fost stabilită pe baza datelor verificate colectate în cadrul investigației, care au luat în considerare toate importurile în Uniune.

(420) În orice caz, CSC Group a comparat prețul unitar mediu de import în Uniune din țări nevizate cu prețul unitar mediu de import în Taiwan din China. CSC Group a susținut că cele două au scăzut în mod similar, arătând că prețurile de import în Uniune au fost afectate de supracapacitatea mondială.

(421) Comisia a observat că CSC Group a comparat prețurile de import în Uniune cu prețurile de import în Taiwan, deci către destinații diferite. În plus, prețurile de import în Uniune ale țărilor nevizate includ importurile din China în Uniune, care sunt afectate de supracapacitate. De asemenea, CSC Group a comparat mai degrabă scăderea procentuală a prețurilor decât nivelul lor real. În final, Comisia a analizat efectul de excludere al supracapacității chineze numai în țările în cauză, nefiind formulate afirmații cu privire la alte țări terțe. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

([109]) Considerentele 961-963.
([110]) Considerentele 961-963.

(422) În plus, CSC Group a comparat prețul unitar mediu de import în Uniune din țări nevizate cu prețurile interne din Taiwan și a susținut că prețul de import în Uniune din țări nevizate a scăzut mai brusc decât prețul intern din Taiwan. Potrivit CSC Group, acest lucru ar arăta că supracapacitatea ar avea un impact negativ atât asupra prețurilor interne, cât și asupra prețurilor de export, astfel încât Comisia ar trebui să ajusteze profitabilitatea atât pe plan intern, cât și la export.

(423) Comisia a observat că CSC Group a comparat prețurile de import în Uniune din alte țări cu prețurile interne din Taiwan, astfel încât prețurile provin din surse diferite și, de asemenea, vizează destinații diferite. De asemenea, CSC Group a comparat mai degrabă scăderea procentuală a prețurilor decât nivelul lor real. În plus, CSC Group a presupus că importurile în Uniune din alte țări au fost afectate de supracapacitate numai pentru că au scăzut mai brusc decât prețurile interne din Taiwan. Cu toate acestea, importurile din țări nevizate în Uniune includ importurile din China și, astfel cum se arată în tabelul 11 și în considerentele 412 și 413, importurile din China și importurile din țări nevizate au avut o relevanță și o cotă de piață foarte diferite în Uniune și pe piața Taiwanului. În consecință, Comisia a respins această afirmație.

(424) Autoritățile din Taiwan au susținut că, pentru a stabili că a fost împiedicată o comparație valabilă, Comisia ar fi trebuit să evalueze efectul relativ al situației speciale a pieței asupra prețurilor interne și de export din Taiwan, în conformitate cu cauza Australia – Măsuri antidumping privind hârtia ([111]). Autoritățile din Taiwan au considerat că o situație specială a pieței constând în efectul de excludere al supracapacității chineze a afectat în sine prețurile de export într-un mod comparabil cu prețurile interne și a avut în mod necesar aceleași efecte asupra ambelor prețuri. În sprijinul acestei afirmații, autoritățile din Taiwan au indicat că constatările Comisiei au arătat o scădere considerabilă atât a prețului intern al Taiwanului, cât și a prețului de export. În acest sens, CSC Group a susținut că, la fel ca profitabilitatea vânzărilor pe piața internă către clienți neafiliați, și profitabilitatea vânzărilor la export către clienți neafiliați a scăzut în mod similar din 2022. Potrivit CSC Group, acest lucru ar arăta că supracapacitatea ar avea un impact negativ atât asupra prețurilor interne, cât și asupra prețurilor de export, astfel încât Comisia ar trebui să ajusteze profitabilitatea atât pe plan intern, cât și la export.

(425) Comisia a observat că scăderea prețurilor interne și de export a fost determinată de diferite motive. Într-adevăr, astfel cum se arată în tabelul 12, prețurile interne din Taiwan au urmat (fără a fi în măsură să le egaleze) declinul mai accentuat al prețurilor mai mici ale importurilor din China în Taiwan. Scăderea mai mică a prețurilor și scăderea mai accentuată au permis importurilor din China să își crească rapid cota de piață în Taiwan din 2022 până în perioada de investigație, astfel cum se arată în tabelul 11, în detrimentul vânzărilor pe piața internă ale industriei taiwaneze. În cazul în care industria internă din Taiwan nu ar fi urmat tendința descendentă a prețurilor importurilor din China, este probabil ca industria internă să fi pierdut cote de piață suplimentare. Prin urmare, industria internă a Taiwanului a fost obligată să își reducă prețurile din cauza presiunii concurențiale (și anume efectul de excludere) exercitate de importurile din China afectate de supracapacitate. Aceasta constituie situația specială a pieței care afectează piața internă a Taiwanului și din această cauză profiturile interne nu sunt fiabile. Dimpotrivă, atunci când au exportat volumele dislocate către Uniune, exportatorii din Taiwan nu au fost supuși acelorași constrângeri concurențiale de pe propria piață internă, având în vedere că condițiile de concurență au fost diferite pe piața Uniunii, astfel cum se arată în considerentele 410-414, unde importurile din China nu au avut niciun impact. Prin urmare, Comisia a respins afirmația potrivit căreia efectul de excludere al supracapacității chineze a afectat prețurile de export ale Taiwanului într-un mod comparabil sau similar cu prețurile interne ale Taiwanului și, în consecință, nu a ajustat profitabilitatea în ceea ce privește exporturile.

(426) În plus, autoritățile din Taiwan au susținut că este clar că situația specială a pieței a afectat și condițiile de concurență din Uniune din cauza faptului că, în pofida faptului că importurile din China în Uniune au o cotă de piață scăzută, Uniunea a încercat să compenseze efectele supracapacității siderurgice printr-un act de politică generală, cum ar fi Regulamentul (UE) 2026/1384. Astfel, potrivit autorităților din Taiwan, situația specială a pieței nu ar trebui evaluată exclusiv pe baza cotei de piață deținute de importurile din China în Uniune.

([111]) Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *Australia – Anti-Dumping Measures on Paper* (Australia – Măsuri antidumping privind hârtia), punctele 7.73 și 7.75.

(427) Comisia a observat că Regulamentul (UE) 2026/1384 a fost menit să abordeze supracapacitatea mondială, în timp ce prezenta investigație s-a bazat pe prezumția privind o situație specială a pieței, constând în efectul de excludere al supracapacității chineze manifestat, printre altele, în Taiwan. Astfel, în contextul analizei comparației valabile, Comisia nu a fost obligată să analizeze efectele supracapacității mondiale pe piața Uniunii, ci, cel mult, efectele situației speciale a pieței de pe piața Uniunii. În plus, Regulamentul (UE) 2026/1384 nu schimbă faptul că: (i) astfel cum s-a menționat în considerentele 388 și 409, a existat o situație specială a pieței din Taiwan în cursul perioadei de investigație și (ii) astfel cum s-a menționat în considerentul 415, această situație specială a pieței a afectat comparația valabilă dintre valoarea normală și prețul de export. Acest aspect a trebuit să fie abordat. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(428) Autoritățile din Taiwan au susținut că o serie de declarații publice ale reclamantului ([112]) au subliniat efectele supracapacității siderurgice mondiale asupra prețurilor de export.

(429) Comisia a observat că investigația a analizat numai efectul de excludere al supracapacității chineze, nu și efectul supracapacității mondiale. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(430) CSC Group a susținut că, chiar dacă Comisia a concluzionat că supracapacitatea siderurgică mondială a avut un impact mai mare asupra pieței interne a Taiwanului decât asupra pieței de export a Uniunii, aceasta nu a putut stabili că nu a existat niciun impact asupra pieței Uniunii. Dimpotrivă, aceasta ar fi trebuit să evalueze impactul relativ asupra vânzărilor pe piața internă în raport cu vânzările la export și să ajusteze, de asemenea, profiturile din vânzările la export cu 4,8 %.

(431) Comisia a observat că situația specială a pieței constatată pe piața internă a Taiwanului nu a fost supracapacitatea siderurgică mondială, ci efectul de excludere al supracapacității chineze. Astfel cum se explică în considerentele 410-414, condițiile de concurență de pe piața Uniunii sunt diferite. În consecință, nu a fost justificată nicio ajustare a prețului de export din cauza situației speciale a pieței. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație și și-a confirmat concluziile cu privire la comparația valabilă din considerentul 415.

(432) În final, autoritățile din Taiwan au susținut că, în analiza sa privind comparația valabilă, Comisia nu a luat în considerare diferențele de clase dintre importurile din China în Taiwan și prețul unitar mediu al diferitelor combinații de produse, printre alți factori care ar putea influența diferența dintre condițiile de concurență dintre Uniune și Taiwan.

(433) Comisia a observat că a abordat deja preocupările autorităților taiwaneze în ceea ce privește presupusele diferențe de clasă între importurile din China în Taiwan în considerentul 405. În ceea ce privește prețul unitar mediu al diferitelor combinații de produse, Comisia a reamintit că, în contextul calculelor privind dumpingul, subcotarea prețurilor de vânzare și a prețurilor indicative, comparația dintre vânzările pe piața internă și vânzările la export, precum și comparația dintre importurile din țările în cauză în Uniune și vânzările pe piața internă ale industriei Uniunii au avut loc per NCP și au arătat o concordanță suficientă. Prin urmare, în contextul analizei privind comparația valabilă, Comisia nu a fost nevoită să analizeze în continuare prețurile din Uniune sau prețurile importurilor în Uniune la nivel de tip de produs sau să ia în considerare tipul de produs exact căruia îi corespundeau prețurile. În ceea ce privește prețul de import din China în Taiwan, Comisia nu a fost nevoită să analizeze prețurile pe tip de produs sau să ia în considerare tipurile de produs importate, în măsura în care produsul care face obiectul investigației importat în Taiwan din RPC a concurat cu producția internă a Taiwanului, astfel cum se indică în considerentul 405. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

(434) CSC a reiterat afirmațiile prezentate în considerentele 416, 420, 422, 424 și 430, și abordate în considerentele 417, 421, 423, 425 și 431, în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aceste aspecte nu au făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte doar observații cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(435) În concluzie, Comisia și-a confirmat concluzia din considerentul 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience și https://www.spglobal.com/energy/en/news-research/latest-news/metals/120924-eu-steel-sector-requests-emergency-summit-tariffs-amid-import-surge.

3.4.3. *Valoarea normală*

(436) Astfel cum se menționează în considerentele 388 și 415, Comisia a stabilit existența unei situații speciale a pieței interne din Taiwan, care nu a permis o comparație valabilă. Toate vânzările pe piața internă ale CSC Group au fost afectate, deoarece importurile din China rezultate din supracapacitatea din sectorul siderurgic din RPC au scăzut în mod artificial prețul tuturor vânzărilor pe piața internă de PLR. Prin urmare, aceste vânzări nu au putut fi considerate ca fiind efectuate în condiții normale, iar profitul generat nu a putut constitui un profit normal.

(437) În consecință, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, Comisia a construit valoarea normală pe baza costului de producție din țara de origine plus o sumă rezonabilă pentru costurile VAG și pentru profituri.

(438) Astfel cum se explică în considerentele 384-387, efectul situației speciale a pieței în Taiwan a condus la o profitabilitate scăzută în mod artificial, dar nu a afectat costurile de producție și costurile VAG din Taiwan. Prin urmare, pentru construirea valorii normale, Comisia s-a bazat pe costurile reale de producție și pe costurile VAG efective înregistrate de CSC și CHS.

(439) În ceea ce privește profitul, Comisia a considerat că profitul realizat de producătorul-exportator din vânzările de produse similare pe piața internă nu a fost adecvat pentru a fi utilizat din cauza efectului situației speciale a pieței asupra marjei de profit efective, astfel cum se explică în considerentul 388.

(440) Comisia a stabilit impactul situației speciale a pieței asupra marjei de profit reale pe baza unui raport elaborat de OCDE și publicat de GFSEC (denumit în continuare „raportul OCDE-GFSEC") ([113]). Conform acestui raport, media diferenței dintre profitul realizat efectiv de societățile siderurgice din întreaga lume, cu excepția RPC, și profitul care ar fi putut fi realizat de aceleași societăți dacă nu ar fi crescut supracapacitatea RPC a fost de 4,8 %.

Tabelul 15

Profitabilitatea reală în raport cu cea estimată (%)

	2015	2017	2020
Profitul efectiv	9	17,75	16,5
Profitul estimat	14	22,7	21
Media diferenței	4,8		

Sursă: Raportul OCDE-GFSEC, pp. 18-19, caseta 3 și figura 3.

(441) Comisia a considerat că orice ajustare semnificativă a profitului pentru fiecare tip de produs ar trebui să țină seama de variațiile specifice ale costurilor de producție, ale prețurilor de vânzare pe piața internă și ale nivelurilor de profit rezultate pentru tipurile de produse respective, întrucât aceste informații sunt la dispoziția Comisiei.

(442) Prin urmare, pentru a stabili o sumă rezonabilă pentru profit în sensul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază și în conformitate cu articolul 2 alineatul (6) litera (c) din regulamentul de bază, ca punct de plecare și urmând metodologia sa standard de calcul al dumpingului, Comisia a identificat mai întâi toate tranzacțiile de vânzare pe piața internă efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale pentru fiecare tip de produs. Întrucât profitabilitatea tranzacțiilor respective a fost afectată în mod negativ de situația specială a pieței constatată, invocarea profitabilității lor reale nu ar conduce la o sumă rezonabilă pentru profit în sensul articolului 2 alineatul (3). Pentru a aborda acest aspect, Comisia a ajustat profitabilitatea tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale cu pierderea medie de profit care poate fi atribuită situației speciale a pieței.

([113]) OECD Facilitator De Carvalho, A., Pazos, R. și Thorbecke, W, *Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC): Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries [Forumul mondial privind supracapacitatea producției siderurgice (GFSEC): Impactul supracapacității mondiale asupra sănătății industriilor siderurgice GFSEC]*, martie 2024, pp. 18-19, caseta 3 și figura 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) În urma comunicării constatărilor finale, autoritățile din Taiwan au susținut că construirea valorii normale permisă de articolul 2.2.2 din Acordul privind PAD al OMC și de articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază era deja suficientă pentru a asigura contabilizarea efectului de excludere. Potrivit acestora, nu a existat niciun temei juridic pentru a se abate de la profitul real bazat pe vânzările pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale în favoarea unei valori de referință transnaționale. Acest lucru a fost valabil în special deoarece, în opinia lor, tranzacțiile interne profitabile au fost, în principal, tranzacții cu rulouri PLR recoapte și de înaltă calitate, care nu concurează cu rulourile PLR nerecoapte care au constituit marea majoritate a importurilor chineze de PLR în Taiwan și nu au fost afectate de acestea.

(444) Comisia a explicat în considerentele 384-387 efectele situației speciale a pieței asupra profitabilității interne din Taiwan. Din cauza situației speciale a pieței, profitul nu a putut fi considerat rezonabil. Din acest motiv, Comisia s-a bazat pe o valoare de referință alternativă, tot în temeiul articolului 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază. În orice caz, Comisia nu a fost de acord cu opinia autorităților din Taiwan cu privire la profitul efectiv realizat de producătorii-exportatori taiwanezi. Deși PLR recoapte și de înaltă calitate pot fi mai profitabile în comparație cu PLR nerecoapte, profiturile interne nu s-au datorat numai PLR recoapte și de înaltă calitate. Într-adevăr, Comisia a observat că vânzările pe piața internă ale tipurilor de produse nerecoapte ale celui mai mare producător din grupul inclus în eșantion, CSC, în cursul perioadei de investigație au fost toate profitabile pentru 11 dintre cele 12 tipuri de produse nerecoapte și în mare măsură profitabile pentru tipul de produs rămas. Toate aceste vânzări profitabile pe piața internă au fost luate în considerare în cadrul operațiunilor comerciale normale și, prin urmare, au fost incluse în calculul dumpingului. Prin urmare, Comisia a utilizat, de asemenea, profiturile tipurilor de produse nerecoapte, despre care autoritățile din Taiwan afirmă că sunt tipurile de produse cele mai expuse concurenței importurilor din China. Din cauza efectului de excludere al importurilor din China, nivelul acestui profit a fost în continuare mai mic decât cel care s-ar fi înregistrat în absența situației speciale a pieței. Din acest motiv, Comisia a trebuit să recurgă la o ajustare pentru a compensa efectele situației speciale a pieței și pentru a atinge un profit rezonabil. În orice caz, în ceea ce privește în mod specific PLR recoapte și nerecoapte, astfel cum se explică în considerentul 405, PLR recoapte și nerecoapte erau substituibile ca materii prime utilizate pentru fabricarea produselor din aval și, prin urmare, se aflau în concurență. Numai că PLR nerecoapte erau mai ieftine și, prin urmare, preferate de utilizatorii din aval, în comparație cu PLR recoapte. În final, importurile din China în cursul perioadei de investigație au inclus și PLR recoapte. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(445) Autoritățile din Taiwan au susținut că ajustarea profitului a fost incompatibilă cu articolul 2.2.2 din Acordul privind PAD al OMC. Într-adevăr, acestea au susținut că, atunci când valoarea reală a profiturilor nu se poate baza pe date reale referitoare la producția și vânzările în cadrul operațiunilor comerciale normale ale producătorului-exportator în cauză, Comisia ar trebui să se bazeze, pentru orice alte metode rezonabile, pe sume care nu depășesc profiturile realizate în mod normal de producătorii-exportatori pe piața internă a țării în cauză. Potrivit autorităților din Taiwan, raportul OCDE-GFSEC invocat de Comisie ar fi inadecvat din mai multe motive. În primul rând, raportul nu a indicat în mod specific un profit rezonabil aplicabil pieței PLR din Taiwan în perioada de investigație. În al doilea rând, au existat note metodologice care invitau la o interpretare prudentă, studiul nu a făcut obiectul unei evaluări *inter pares*, a fost finanțat și prin contribuția Uniunii și a părut să nu se bazeze pe situații financiare și pe rapoarte anuale pentru analiza profitabilității. În al treilea rând, marja de profit luată în considerare a fost marja de profit globală a producătorilor de oțel, nespecifică ca marjă de profit reală a producătorului taiwanez. În final, autoritățile din Taiwan au susținut că au obiectat deja cu privire la această metodologie, propusă de reclamant, în observațiile lor privind deschiderea investigației, rezumate în considerentul 21. În ceea ce privește obiecția Comisiei din considerentul 22, autoritățile din Taiwan au susținut că Comisia nu a făcut trimitere la obligațiile care îi revin în temeiul articolului 2.2.2 din Acordul privind PAD al OMC și nu a dovedit că raportul a inclus date reale privind profiturile producătorilor din Taiwan.

(446) De la bun început, Comisia a observat că, astfel cum s-a menționat în considerentul 442, a stabilit profitul pe baza „oricărei alte metode rezonabile", astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (6) litera (c) din regulamentul de bază, care corespunde articolului 2.2.2 punctul (iii) din Acordul privind PAD al OMC. Într-adevăr, Comisia nu s-a putut baza pe litera (a) sau pe litera (i), întrucât Comisia nu a avut la dispoziție profituri reale ale altor exportatori sau producători din Taiwan și niciun exportator sau producător din Taiwan, în afară de CSC Group inclus în eșantion, nu a transmis un răspuns la chestionar. Comisia nu s-a putut baza nici pe litera (b) sau pe punctul (ii), întrucât nu dispunea de informații privind profitabilitatea CSC Group specifice pentru aceeași categorie generală de produse ca PLR și, în orice caz, ar fi fost, de asemenea, afectată de situația specială a pieței. Astfel, Comisia s-a bazat pe litera (c) sau pe punctul (iii). Procedând astfel, Comisia nu a avut la dispoziție un profit realizat în mod normal de alți exportatori sau producători din vânzările de produse din aceeași categorie generală pe piața internă din Taiwan. Într-adevăr, profitabilitatea tuturor producătorilor de PLR din Taiwan a fost afectată de situația specială a pieței. În plus, profitabilitatea producătorilor de produse din aval ar fi, de asemenea, afectată de existența

unei situații speciale a pieței pentru PLR ca materie primă, în timp ce, având în vedere utilizările PLR, industrii precum construcțiile sau industria autovehiculelor nu ar fi adecvate, deoarece aceste produse nu ar mai face parte din aceeași categorie generală. În același timp, producătorii de produse din amonte, cum ar fi HRF, ar fi, de asemenea, producători de PLR, iar produsele din amonte, cum ar fi minereul de fier, nu pot fi considerate în aceeași categorie generală ca PLR. Cu toate acestea, articolul 2 alineatul (6) litera (c) din regulamentul de bază impunea Comisiei să identifice un profit realizat în mod normal în Taiwan.

(447) Astfel, Comisia a recurs la profitul realizat în mod normal chiar de CSC Group. În plus, Comisia a analizat cea mai restrânsă interpretare a aceleiași categorii generale de produse, limitată la exact același produs, și anume PLR. Prin urmare, Comisia a luat în considerare profitul realizat în mod normal de CSC Group din vânzările de PLR pe piața internă din Taiwan. Cu toate acestea, CSC Group a înregistrat pierderi în ceea ce privește vânzările sale pe piața internă de PLR către clienți neafiliați. Întrucât CSC Group înregistra pierderi, Comisia nu a putut identifica un profit realizat în mod normal pe baza profitului efectiv al CSC Group, deoarece nu a existat niciun profit. În plus, elementele de probă din dosar au demonstrat că profitabilitatea globală a societății a fost afectată în mod semnificativ de tranzacțiile pe care regulamentul de bază nu le consideră a fi efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale. Într-adevăr, aceste tranzacții sunt excluse din analiza profitului în temeiul articolului 2 alineatul (6) din regulamentul respectiv. Prin urmare, pentru a găsi un profit realizat în mod normal, Comisia a luat în considerare numai profitul CSC Group din cadrul operațiunilor comerciale normale. Profitul CSC Group din cadrul operațiunilor comerciale normale a fost mult mai exact și mai detaliat decât orice profit efectiv realizat de alți producători din vânzările de produse din aceeași categorie generală ca PLR în Taiwan. Având în vedere constatarea potrivit căreia acest profit a fost modest din cauza situației speciale a pieței, Comisia l-a ajustat la nivelul care ar putea fi preconizat dacă nu ar fi fost constatate efectele situației speciale a pieței. În acest scop, Comisia a considerat că profitul realizat în mod normal de CSC Group din vânzările de PLR pe piața internă din Taiwan, ajustat cu media diferenței dintre profitabilitatea reală și ipotetică a oțelului din afara Chinei identificată în raportul OCDE-GFSEC și raportată în tabelul 15, a constituit un profit realizat în mod normal sau, având în vedere situația specială a pieței care afectează profitul în sine, realizabil și de către alți exportatori sau producători din vânzările de produse din aceeași categorie generală pe piața internă a țării de origine. Întrucât studiul a cuprins societăți siderurgice, acesta s-a referit la produse din aceeași categorie generală ca PLR și chiar le-a inclus. Prin urmare, acesta a fost suficient de omogen pentru a fi utilizat pentru a ajusta profitul CSC Group realizat în mod normal din vânzările pe piața internă de PLR.

(448) Pentru a sprijini în continuare acest lucru, Comisia a observat că raportul OCDE-GFSEC a simulat diferența dintre un profit real și profitul ipotetic în absența supracapacității. Plasat în contextul cazului, acest lucru s-a tradus printr-un profit în absența efectului de excludere al supracapacității chineze, care, în scenariul ipotetic, nu a crescut și, prin urmare, nu a înlocuit vânzările pe piața internă ale Taiwanului. Raportul OCDE-GFSEC a simulat acest profit ipotetic ca medie a societăților siderurgice din afara Chinei din întreaga lume. Baza de date utilizată de raportul OCDE-GFSEC a inclus societăți din Taiwan ([114]). Deși raportul OCDE-GFSEC nu ajunge la o diferență între profitul real și cel ipotetic în mod specific pentru Taiwan, acesta obține o diferență medie pentru toate societățile din afara Chinei, aplicabilă, prin urmare, și societăților din Taiwan, în special producătorului-exportator inclus în eșantion CSC Group. Trebuie remarcat faptul că, în sensul raportului OCDE-GFSEC, datele reale privind profitul societăților au fost luate în considerare pentru a elabora un profit ipotetic lipsit de efectele supracapacității. Diferența dintre profitul real și cel ipotetic a constituit o valoare de referință adecvată pentru a elibera profitul CSC Group în cadrul operațiunilor comerciale normale de efectele situației speciale a pieței și pentru a identifica un profit rezonabil. Într-adevăr, în absența situației speciale a pieței, vânzările profitabile de PLR ale CSC Group ar fi fost mai profitabile.

(449) Răspunzând celorlalte afirmații ale autorităților din Taiwan, în primul rând, în măsura în care raportul OCDE-GFSEC se referea la sectorul siderurgic din afara Chinei și, prin urmare, la aceeași categorie generală de produse ca PLR, profitul ipotetic rezultat a fost aplicabil acestui sector în Taiwan. În al doilea rând, notele metodologice erau formulări standard în lucrările de politică și academice care propuneau noi analize economice sau econometrice.

([114]) A se vedea OCDE, *About the OECD MAGIC database* (Despre baza de date MAGIC a OCDE), iulie 2026, document disponibil la adresa: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

Comisia nu a considerat relevant faptul că lucrarea nu a făcut obiectul unei evaluări *inter pares*, întrucât a fost elaborată pentru GFSEC, care constituie referința cea mai renumită în materie de supracapacitate siderurgică. Comisia nu a înțeles temeiul invocat de autoritățile din Taiwan pentru a susține că a contribuit la finanțarea studiului. Cu toate acestea, presupunând că autoritățile din Taiwan au făcut referire la contribuțiile Uniunii la OCDE și/sau la GFSEC, Comisia nu a considerat acest lucru ca fiind relevant. Studiul nu a fost publicat în scopul prezentei investigații, iar autoritățile din Taiwan nu au prezentat nicio alternativă. De asemenea, analiza din figura 3 din caseta 3 din raportul OCDE-GFSEC s-a bazat, într-adevăr, pe rapoartele anuale și pe situațiile financiare, astfel cum corespundea raportului dintre EBITDA și venituri. În al treilea rând, Comisia a considerat că faptul că marja de profit se referea la sectorul siderurgic era suficient pentru a îndeplini standardul juridic al „produselor din aceeași categorie generală" ca PLR. În final, Comisia a considerat că obiecția formulată de autoritățile din Taiwan în observațiile lor privind deschiderea investigației, rezumată în considerentul 21, nu se referea la fondul metodologiei, ci mai degrabă la cerințele standardelor juridice. Odată ce Comisia a abordat observația în considerentul 22, aceasta a fost pe deplin îndreptățită să se bazeze pe metodologia raportului OCDE-GFSEC propusă de reclamant, care nu a fost contestată pe fond de nicio parte interesată. Comisia a furnizat clarificările necesare în ceea ce privește obligațiile care îi revin în temeiul articolului 2.2.2 din Acordul privind PAD al OMC și al dispozițiilor corespunzătoare din regulamentul de bază în considerentele 442 și 446. Comisia a considerat că acestea constituiau o justificare suficientă pentru metodologia propusă. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(450) În urma comunicării constatărilor finale, CSC Group a invocat o eroare materială în calcularea costului unitar mediu de producție stabilit per NCP pentru una dintre societățile sale.

(451) Comisia a considerat că această afirmație este justificată. În consecință, calculul valorii normale pentru această societate a fost revizuit, iar marja de dumping pentru CSC Group și pentru societățile cooperante neincluse în eșantion a fost ajustată în consecință. Recalcularea nu a afectat marja de dumping reziduală.

3.4.4. *Prețul de export*

(452) Producătorii-exportatori incluși în eșantion au realizat exporturi în Uniune direct către clienți independenți.

(453) Prin urmare, prețul de export a fost prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză în momentul vânzării la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

3.4.5. *Comparația*

(454) Articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază prevede obligația Comisiei de a efectua o comparație echitabilă între valoarea normală și prețul de export în aceeași etapă a procesului comercial și de a ține seama de diferențele dintre factorii care afectează prețurile și comparabilitatea acestora. În cazul de față, Comisia a ales să compare valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori incluși în eșantion în etapa comercială franco fabrică. Astfel cum se explică mai jos, după caz, valoarea normală și prețul de export au fost ajustate pentru: (i) a le stabili valoarea la nivelul franco fabrică; și (ii) a se ține seama de diferențele dintre factorii despre care s-a afirmat și s-a demonstrat că afectează prețurile și comparabilitatea acestora.

(455) În versiunea sensibilă a răspunsurilor lor la chestionar, atât CSC, cât și CHS au solicitat adăugarea unei cifre la sfârșitul NCP-urilor pentru a ține seama de presupusele segmente de piață ale utilizării finale. Potrivit producătorilor-exportatori din Taiwan incluși în eșantion, aceste segmente de piață au condus la diferențe de preț pe care structura NCP prezentată de Comisie nu le-a luat în considerare. În plus, o astfel de structură NCP a comparat vânzările pe piața internă într-un segment cu valoare ridicată cu vânzările la export către UE concentrate într-un segment sensibil la prețuri.

(456) Comisia a observat că cifra adăugată de producătorii-exportatori din Taiwan incluși în eșantion nu corespundea unei caracteristici tehnice sau fizice care ar putea permite distingerea și identificarea unică a presupuselor segmente de piață. Descrierile segmentelor de piață au arătat că nu există o singură variabilă sau un singur set de variabile care să permită diferențierea diferitelor segmente, dar fiecare dintre acestea a fost definită pe baza unor factori diferiți. De exemplu, un segment a fost definit pe baza cerințelor de calitate și a inelasticității prețurilor, un alt segment s-a bazat pe conținutul unui anumit element, iar un alt segment s-a bazat pe conținutul altor elemente. În consecință, singurul factor distinctiv real a fost utilizarea finală, în conformitate cu clasificarea proprie a producătorilor-exportatori incluși în eșantion. Prin urmărirea caracteristicilor produselor vândute pentru diferitele utilizări finale, producătorii-exportatori incluși în eșantion au identificat în mod artificial mai multe segmente de piață. Cu toate acestea, structura NCP propusă de Comisie include deja o serie de factori care permit clasificarea acelorași produse și compararea lor ca produse similare. Această structură NCP a fost pe deplin adecvată. Acest lucru s-a întâmplat în special deoarece, la scurt timp după deschiderea cazului, la 1 octombrie 2025, Comisia a modificat ușor structura NCP pentru a se asigura că clasele pentru sectorul autovehiculelor bazate pe standarde brevetate pentru autovehicule echivalente cu standardul 10130 2006 din Nomenclatura europeană („EN") și oțelurile pentru soluții solide (standardul EN 10268) au fost clasificate în mod corect în structura NCP ([115]). Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

3.4.5.1. Ajustări ale valorii normale

(457) Astfel cum se explică în considerentele 436-442, valoarea normală a fost stabilită în etapa comercială franco fabrică prin utilizarea costurilor de producție împreună cu cuantumurile corespunzătoare costurilor VAG și profitului, care au fost considerate rezonabile pentru etapa comercială respectivă. Prin urmare, nu au fost necesare ajustări pentru a aduce valoarea normală înapoi în etapa franco fabrică.

(458) În versiunea sensibilă a răspunsului său la chestionar, CSC Group a susținut că, în cazul în care Comisia ar fi respins propunerea sa de modificare a structurii NCP, astfel cum se explică în considerentul 455, ar fi solicitat ajustări ale valorii normale sau ale prețului de export pentru: (i) diferențe în ceea ce privește caracteristicile fizice; (ii) diferențe în ceea ce privește etapa comercială; și (iii) alți factori. În cursul verificării, CSC Group a solicitat o astfel de ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază în ceea ce privește alți factori și a furnizat un calcul al ajustării. CSC Group a explicat că motivele ajustării au fost următoarele: (i) clienții au plătit prețuri diferite pe piața internă din cauza diferenței dintre acești alți factori; și (ii) această diferență s-a datorat unei combinații de diferențe în ceea ce privește caracteristicile fizice, din cauza anumitor clase de oțel, și în ceea ce privește etapa comercială, din cauza tipului de clienți. În ceea ce privește tipul de clienți, CSC Group a susținut că există diferențe în ceea ce privește funcțiile și condițiile de vânzare. Mai precis, certificarea CSC ca vânzător calificat către client era o condiție prealabilă pentru relațiile de afaceri, iar prețurile reflectau această condiție suplimentară. Prin urmare, ajustarea a fost menită să țină seama de diferența de preț cauzată de utilizarea finală. Pe piața internă, clienții presupusului segment A au acceptat un preț mai mare, în timp ce, pe piața de export a Uniunii, vânzările s-au axat în principal pe presupusul segment B, deși au existat vânzări și în presupusul segment A. În cursul verificării, CSC a clarificat faptul că, în funcție de tipul de clienți, segmentul A ar putea fi împărțit în continuare în segmentul A1 de pe piața internă, care a înregistrat prețuri mai mari, și în segmentul A2 de pe piața de export a Uniunii, care a înregistrat prețuri mai mici, dar tot mai mari decât segmentul B.

(459) De la bun început, Comisia a observat că CSC Group nu și-a susținut afirmația privind diferența de preț dintre sectoarele de vânzare cu niciun element de probă în ceea ce privește costurile.

(460) În ceea ce privește presupusa diferență privind caracteristicile fizice, Comisia a solicitat CSC Group să furnizeze elemente de probă cu privire la orice caracteristici fizice sau chimice care ar putea distinge în mod clar segmentele presupuse, astfel cum s-a menționat deja în considerentul 456. CSC Group nu a furnizat elemente de probă care să demonstreze că unii clienți au plătit mai mult decât alții pentru produse similare pentru orice diferență în ceea ce privește caracteristicile fizice sau chimice. În ceea ce privește alți factori, Comisia a solicitat CSC Group să furnizeze elemente de probă justificative, cum ar fi cheltuieli de vânzare suplimentare sau costuri suplimentare. CSC Group a explicat că nu au existat costuri suplimentare specifice de ambalare și că costurile procesului de certificare nu au fost amortizate, ci înregistrate drept cheltuieli generale. Prin urmare, Comisia a considerat că CSC Group nu a furnizat astfel de elemente de probă.

([115]) Notă la dosarul nr. t25.009414 și la anexa care îl însoțește.

(461) În ceea ce privește diferențele invocate între tipurile de clienți, Comisia a observat că CSC Group nu a făcut nicio corelație între prețurile ridicate și costurile procesului de certificare sau alți factori.

(462) În plus, Comisia a observat inițial că prețurile ridicate puteau fi explicate prin faptul că CSC Group era singurul producător intern activ în presupusul segment A. Cu toate acestea, în urma unei analize mai detaliate a segmentului și a gradului de concurență din cadrul acestuia, Comisia a concluzionat, în considerentul 481, că acest scenariu ar fi posibil numai dacă CSC Group ar restrânge concurența în segmentul respectiv. În lipsa oricărui element de probă sau a oricărei afirmații în acest sens, Comisia nu a urmat acest raționament. În schimb, obiecția sa s-a axat pe lipsa totală a oricărei legături de cauzalitate demonstrate între presupușii factori și presupusa primă de preț. Concluziile din considerentul 481 au fost comunicate CSC Group în comunicarea constatărilor finale suplimentare și nu au fost contestate de CSC Group.

(463) Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(464) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, CSC Group și-a reiterat cererea privind o comparație echitabilă între prețurile interne și prețurile de export prin contabilizarea utilizării finale distincte a PLR în sectorul autovehiculelor și în alte sectoare, având în vedere diferența substanțială de preț în funcție de clientul final. CSC Group a reiterat faptul că ajustările solicitate au fost necesare pentru a corecta o comparație între o valoare normală bazată pe vânzări la prețuri mai mari în sectorul autovehiculelor și prețurile de export bazate pe vânzări la prețuri mai mici în alte sectoare. Acesta a reafirmat că segmentul autovehiculelor era fundamental diferit de segmentul celorlalte sectoare și făcea obiectul unor diferențe de preț susținute, care au fost, de asemenea, examinate în cursul verificării efectuate de Comisie. În primul rând, vânzările către producătorii de echipamente originale („OEM") pentru autovehicule și lanțurile lor de aprovizionare au făcut obiectul unor cerințe tehnice și de calitate stricte, al unor contracte pe termen lung și al unor procese de certificare exigente. Verificarea a confirmat aceste cerințe, inclusiv certificările de calitate specifice sectorului autovehiculelor și aprobările producătorilor, CSC Group fiind singurul furnizor calificat din Taiwan pentru anumite produse. În al doilea rând, fiabilitatea și atenuarea riscurilor au fost considerente esențiale pentru clienții din sectorul autovehiculelor, iar nu cel mai mic preț. În al treilea rând, prețurile din segmentul autovehiculelor au fost mai puțin elastice, deoarece schimbarea furnizorilor este deosebit de costisitoare și necesită mult timp. Prin urmare, furnizorii calificați, cum ar fi CSC, se confruntă cu o concurență mai redusă atunci când vând către clienți din sectorul autovehiculelor decât atunci când vând către clienți din afara sectorului autovehiculelor. În final, CSC Group a reamintit că măsurile de salvgardare privind oțelul diferențiază oțelul utilizat în industria autovehiculelor ([116]).

(465) În ceea ce privește temeiul juridic, CSC Group a clarificat în observațiile sale privind comunicarea constatărilor că ajustarea ar fi justificată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază pentru diferențele legate de alți factori, deoarece: (i) clienții au plătit prețuri diferite pe piața internă din cauza diferenței dintre acești factori; și (ii) această diferență s-a datorat unei combinații de factori enumerați la articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază, și anume la articolul 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază pentru diferențele legate de caracteristicile fizice, din cauza claselor de oțel specifice, și la articolul 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază pentru diferențele în ceea ce privește etapa comercială, din cauza tipului de clienți.

(466) În acest context, CSC Group a susținut că, în considerentele 459-461, Comisia nu a abordat în mod corespunzător observațiile sale. În special, CSC Group a susținut că Comisia a abordat în mod substanțial numai diferențele pretinse în ceea ce privește caracteristicile fizice, dar nu a abordat în esență diferențele în ceea ce privește etapa comercială și alți factori. CSC Group a clarificat faptul că distincția dintre produsele pentru sectorul autovehiculelor și produsele pentru celelalte sectoare nu s-a bazat exclusiv pe diferențele în ceea ce privește caracteristicile fizice, ci pe o combinație de factori, astfel cum se reflectă în diferitele temeiuri juridice. Potrivit CSC Group, prin respingerea afirmației numai pe baza caracteristicilor fizice, Comisia nu a analizat dacă prețurile autovehiculelor și prețurile PLR pentru sectorul autovehiculelor sunt comparabile fără o ajustare, ținând seama de factorii care afectează aceste prețuri, inclusiv de diferențele în ceea ce privește caracteristicile fizice. În acest sens, CSC Group a făcut trimitere la o investigație anterioară privind rășinile pe bază de acrilonitril-butadien-stiren ([117]) („ABS"). În final, CSC Group a susținut că a furnizat elemente de probă care demonstrează că unii clienți au plătit mai mult decât alții pentru produse similare din cauza diferențelor în ceea ce privește caracteristicile fizice sau chimice, sub forma unor cerințe de specificații tehnice și certificări specifice legate de aceste specificații, inclusiv standarde specifice de inginerie și de materiale. În plus, CSC a fost în măsură să perceapă prețuri mai mari la vânzările pe piața internă pentru industria autovehiculelor.

([116]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2019/159, considerentele 156-157.
([117]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2026/316, considerentele 92, 101 și 120.

(467) Comisia nu a fost de acord cu CSC Group cu privire la faptul că aceasta nu a abordat în mod corespunzător afirmația sa. În considerentele 459-461, Comisia a abordat factorii și temeiurile juridice separate prezentate de CSC Group.

(468) În considerentul 460, Comisia a abordat diferențele invocate în ceea ce privește caracteristicile fizice. Comisia nu a înțeles să abordeze întreaga afirmație numai prin intermediul acestui considerent, ci a analizat cu această ocazie unul dintre factorii menționați care afectează prețurile. Comisia a reiterat, astfel cum s-a menționat deja în considerentul 460, că CSC Group nu a furnizat nicio caracteristică fizică și tehnică măsurabilă a produsului care face obiectul investigației care să îi poată susține afirmația. Certificarea, specificațiile și standardele prezentate de CSC ca argumente nu diferențiază din punct de vedere fizic sau chimic PLR pentru industria autovehiculelor de PLR pentru alte industrii. În consecință, CSC Group nu a demonstrat că caracteristicile fizice erau un factor care putea justifica o ajustare.

(469) În plus, CSC Group a făcut excepție de la relevanța diferențelor de costuri în contextul unei ajustări pentru caracteristicile fizice. CSC Group a susținut că, în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază, ajustările pentru caracteristicile fizice trebuie cuantificate exclusiv pe baza unei „estimări rezonabile a valorii diferenței pe piață” și a observat că Comisia a tratat aceste ajustări ca ajustări de preț în fișele sale interne de calcul.

(470) Comisia a observat că CSC Group a ignorat condiția suspensivă explicită prevăzută în partea introductivă a articolului 2 alineatul (10), care prevede că o ajustare se acordă numai „în cazul în care se demonstrează că [factorii] afectează comparabilitatea prețurilor”. Expresia „estimare rezonabilă a valorii pe piață” invocată de CSC Group impune metoda de cuantificare a unei ajustări numai după ce cerința privind pragul de afectare a prețului a fost stabilită de solicitant. În cazul de față, CSC Group nu a reușit să demonstreze că cerințele fizice specializate ale sectorului autovehiculelor au condus în mod sistematic la stabilirea unor prețuri distincte pe piața internă pentru tipuri de produse identice care nu sunt deja reflectate pe deplin și în mod adecvat în matricea de corelare a NCP. Comisia a subliniat că alegerea sa în materie de modelare internă de a aplica ajustări prețurilor nu a scutit producătorul-exportator de obligația sa legală principală de a furniza elemente de probă verificabile conform cărora diferențele fizice denaturează o comparație echitabilă. În orice caz, Comisia a examinat costul de producție pentru a analiza dacă presupusele cerințe mai ridicate privind specificațiile tehnice și calitatea au fost reflectate în acesta, astfel cum ar fi logic, și nu a putut concluziona că acestea au afectat costul de producție, astfel cum se explică în considerentul 460. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(471) În plus, CSC Group a susținut că Comisia a respins în mod incorect afirmațiile privind ajustarea ale CSC Group în ceea ce privește etapa comercială și alți factori pe baza absenței unor variații ale costurilor între produsele similare vândute sectorului autovehiculelor și cele din alte sectoare. Potrivit CSC Group, Comisia, referindu-se la costuri, a aplicat un criteriu juridic eronat. CSC Group a susținut că articolul 2 alineatul (10) litera (d) punctele (i) și (k) din regulamentul de bază nu impunea elemente de probă privind diferențele dintre costurile de producție pentru a justifica o ajustare. Potrivit CSC Group, elementele relevante sunt diferența dintre valoarea de piață și prețurile plătite de clienți.

(472) De la bun început, Comisia a respins interpretarea regulamentului de bază furnizată de CSC Group. Comisia nu a considerat că o analiză a costurilor este principalul sau singurul standard pentru evaluarea unei cereri în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctele (i) și (k) din regulamentul de bază. Cu toate acestea, Comisia a observat că este pe deplin îndreptățită să solicite și să evalueze structurile costurilor ca instrument probatoriu obiectiv pentru a verifica dacă o presupusă diferență de preț intern este structurală, coerentă și afectează cu adevărat comparabilitatea prețurilor. Comisia reamintește că, în temeiul articolului 2 alineatul (10) din regulamentul de bază, obiectivul principal al investigației este de a asigura o comparație echitabilă între prețul de export și valoarea normală. În cazul în care o parte interesată solicită o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10), acesteia îi revine sarcina de a demonstra că cererea sa îndeplinește atât condițiile de fond, cât și pe cele de probă prevăzute în dispoziția respectivă. În cazul de față, Comisia a considerat că diferența dintre valoarea de piață și prețurile plătite de clienți trebuie dovedită prin trimitere la o diferență în ceea ce privește etapa comercială și, respectiv, la o diferență în ceea ce privește alți factori.

(473) În ceea ce privește etapa comercială, Comisia a considerat, de asemenea, că o ajustare în funcție de etapa comercială necesită dovada unor funcții comerciale coerente și distincte în ceea ce privește funcțiile și prețurile vânzătorului pentru diferitele etape comerciale (de exemplu, comerțul cu ridicata față de cel cu amănuntul) pe piața internă și că aceste elemente de probă nu au fost prezentate. Astfel cum reiese în mod clar din diferențierea canalului de vânzări efectuată în lista vânzărilor interne și a celor din Uniune pentru fiecare tranzacție în parte, CSC a vândut atât comercianților, cât și utilizatorilor finali, atât pe piața internă, cât și pe piața Uniunii. În ceea ce privește sectorul autovehiculelor, CSC a vândut atât producătorilor de autovehicule, cât și comercianților de pe piața internă, și a vândut numai comercianților de pe piața Uniunii. Comercianții de produse pentru sectorul autovehiculelor de pe piața internă și de pe piața Uniunii au funcționat în aceeași etapă comercială. În plus, orice presupusă diferență în ceea ce privește etapa comercială între piața internă (comercianții de produse pentru sectorul autovehiculelor și producătorii de autovehicule) și piața de export (numai comercianții de produse pentru sectorul autovehiculelor) nu a fost demonstrată de nicio diferență în ceea ce privește funcțiile și prețurile CSC Group pentru diferitele etape comerciale (și anume comercianții sau producătorii de autovehicule) de pe piața internă. Indiferent că este vorba de utilizatorii finali interni (din sectorul autovehiculelor sau nu) sau de comercianții interni (din sectorul autovehiculelor sau nu), toți cumpărătorii de pe piața internă a CSC Group au achiziționat direct de la CSC Group, fără diferențe în ceea ce privește funcțiile și prețurile. Producătorii de autovehicule și cumpărătorii din afara sectorului autovehiculelor operau la același nivel funcțional: aceștia sunt utilizatori finali industriali care achiziționează direct de la CSC Group, fie că este vorba de sectorul construcțiilor, al uneltelor sau de industria autovehiculelor. Caracteristicile industriei autovehiculelor pe care CSC și-a întemeiat afirmația au reprezentat mai degrabă practici standard între întreprinderi, decât o etapă distinctă în canalul de distribuție. Întrucât CSC Group nu a reușit să demonstreze o structură diferită a prețurilor pe baza unor canale de distribuție distincte, nu au fost îndeplinite criteriile prevăzute la articolul 2 alineatul (10) litera (d) din regulamentul de bază. Prin urmare, Comisia a respins afirmația privind o ajustare în funcție de etapa comercială.

(474) Comisia a analizat apoi dacă orice ajustare ar fi justificată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k).

(475) De la bun început, Comisia a observat că CSC a susținut că ceilalți factori care trebuie luați în considerare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) au fost „o combinație a următorilor factori enumerați la articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază, și anume la articolul 2 alineatul (10) litera (a) pentru diferențele în ceea ce privește caracteristicile fizice și la articolul 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) pentru diferențele în ceea ce privește etapa comercială”.

(476) Articolul 2 alineatul (10) litera (k) se referă exclusiv la ajustările pentru factorii care nu sunt prevăzuți la literele (a)-(j). În consecință, CSC nu a identificat niciun factor care ar putea fi abordat în temeiul acestei dispoziții. Comisia a reamintit că articolul 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază nu poate fi interpretat ca un mecanism de eludare a valorilor de referință probatorii stricte stabilite în temeiul paragrafelor anterioare de la articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază.

(477) În orice caz, întrucât articolul 2 alineatul (10) litera (k) impune, de asemenea, o legătură de cauzalitate între factorul pretins și presupusul efect asupra prețurilor, Comisia a analizat toate elementele de probă din dosar și argumentația prezentată de CSC.

(478) În esență, afirmația CSC se bazează pe faptul că clienții au plătit în mod constant prețuri diferite pe piața internă. Cu toate acestea, niciun element din argumentația sa nu a identificat în mod clar vreun factor [diferit de cele prevăzute la articolul 2 alineatul (10) literele (a)-(j) din regulamentul de bază] care să explice prețurile mai mari. Pe baza elementelor de probă din dosar, Comisia a considerat că cerințele tehnice și de calitate stricte, contractele pe termen lung și procesele de certificare exigente menționate nu justificau prețurile în sine. Prețurile practicate s-au datorat, de asemenea, unei alegeri deliberate a clienților săi, astfel cum a explicat chiar CSC (a se vedea considerentul 464). Acestea constituiau condiții comerciale obișnuite, nu un factor care afecta comparabilitatea prețurilor.

(479) Trimiterea la măsurile de salvgardare a fost ineficace, deoarece, în acest context, Comisia a observat că oțelul rezistent la coroziune pentru industria autovehiculelor nu a fost acoperit în cererea de măsuri antidumping a industriei, în timp ce, în prezenta investigație privind PLR, acestea fac parte în mod clar din definiția produsului. În schimb, în cadrul investigației privind ABS, categoria de ABS cu conținut echilibrat din punct de vedere al masei în cauză nu a fost inclusă în NCP, în timp ce, în cadrul prezentei investigații, destinația către industria autovehiculelor constituie o utilizare finală și nu este relevantă pentru clasificarea NCP, astfel cum a explicat Comisia în considerentul 456. Prin urmare, deși o diferență care nu este inclusă în NCP poate fi relevantă pentru o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, investigația privind ABS nu constituie un exemplu util pentru o posibilă ajustare în cazul de față.

(480) În cele din urmă, ca alternativă la ajustările pentru diferențele în ceea ce privește caracteristicile fizice, etapa comercială și alți factori, CSC Group a susținut că, în cazul în care Comisia a considerat că prețurile interne mai mari ale CSC pentru industria autovehiculelor au rezultat din faptul că CSC este singurul producător intern activ în acest segment, aceste prețuri sunt formate în condiții concurențiale care nu există pe piața UE. Într-adevăr, CSC nu a deținut o poziție comparabilă pe piața Uniunii. Prin urmare, Comisia ar trebui să excludă din comparație vânzările interne pentru industria autovehiculelor, deoarece prețurile de export ale UE nu au avut o primă de preț corespunzătoare pieței taiwaneze a autovehiculelor.

(481) Comisia a observat că fiecare segment al fiecărei piețe geografice face obiectul propriilor condiții concurențiale specifice. Aceste condiții sunt determinate, printre altele, de numărul de furnizori și de clienți activi pe piață și de pozițiile lor respective pe piață. Simplul fapt că, în aceste condiții, un client este dispus să plătească mai mult și altul mai puțin pentru același tip de produs nu justifică o ajustare în sens descrescător pentru acesta din urmă și o ajustare în sens crescător pentru cel dintâi sau excluderi eventuale de la valoarea normală. Astfel de diferențe de preț pot reflecta pur și simplu forțele normale ale pieței și, prin urmare, ar trebui să contribuie la stabilirea valorii normale într-o economie de piață supusă unor condiții normale de concurență. Faptul că CSC se întâmplă să fie singurul producător intern care își desfășoară activitatea în segmentul relevant nu înseamnă, în sine, că poate percepe o primă pentru acest motiv. CSC se supune în continuare unor constrângeri concurențiale, deoarece segmentul este deschis importurilor și intrării altor producători interni. Situația ar putea fi diferită în cazul în care CSC ar putea restrânge concurența, fie printr-un comportament unilateral, fie prin acorduri cu alți participanți pe piață. CSC nu a susținut însă că aceasta este situația.

(482) Din toate motivele explicate mai sus, Comisia a respins această afirmație.

(483) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, în ceea ce privește diferențele fizice și obiecția Comisiei din considerentul 468, CSC Group a susținut că specificațiile tehnice și standardele aplicabile produselor din sectorul autovehiculelor nu erau etichete comerciale aplicate unor produse altminteri identice. Mai degrabă, CSC Group a fabricat PLR în cauză în conformitate cu specificațiile tehnice impuse de producătorul individual de autovehicule. Scopul standardelor tehnice este de a defini caracteristicile pe care oțelul trebuie să le aibă pentru a satisface cerințele fabricantului.

(484) Comisia a observat că CSC Group a descris simplul proces de personalizare a produselor la cererea unui client. Tocmai pentru că este individualizată, această personalizare nu definește o caracteristică fizică specifică sau un set omogen de caracteristici fizice care să permită diferențierea PLR destinate sectorului autovehiculelor de alte PLR. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(485) În plus, CSC Group a susținut că, în măsura în care a constatat în considerentul 470 că CSC Group nu a reușit să demonstreze că cerințele fizice ale sectoarelor autovehiculelor au condus la stabilirea unor prețuri distincte, Comisia a recunoscut existența unei diferențe în ceea ce privește caracteristicile fizice.

(486) Comisia a observat că în considerentul 470 doar a reamintit afirmația potrivit căreia CSC Group nu a reușit să demonstreze acest lucru. Prin urmare, a respins această afirmație.

(487) În al doilea rând, în ceea ce privește diferențele fizice, CSC Group a susținut că Comisia a săvârșit o eroare atunci când a constatat că cerințele fizice ale sectoarelor autovehiculelor nu au condus la stabilirea unor prețuri distincte. CSC Group a susținut că a furnizat suficiente elemente de probă care demonstrează un efect asupra prețurilor și asupra comparabilității prețurilor. Printre aceste elemente de probă s-au numărat: (i) specificații și standarde tehnice stricte; (ii) procesul de calificare exigent solicitat de producătorii de autovehicule pentru a obține statutul de vânzător calificat; și (iii) menținerea certificării ISO/TS16949 a sistemului de management al calității specific sectorului autovehiculelor. Din cauza acestor calificări și certificări, schimbarea furnizorilor este mai împovărătoare și necesită mai mult timp pentru clienții din sectorul autovehiculelor, reducând astfel concurența și elasticitatea prețurilor. Acest lucru a explicat faptul că CSC Group era singurul vânzător calificat de anumite produse PLR vândute utilizatorilor finali din sectorul autovehiculelor din Taiwan. În cele din urmă, Comisia a înregistrat în raportul de misiune al CSC că segmentul autovehiculelor a fost mai profitabil în comparație cu alte segmente de rulouri și că existența unei prime de preț pentru produsele destinate sectorului autovehiculelor a fost pe deplin confirmată de urmărirea internă a vânzărilor și de catalogul oficial al prețurilor interne ale CSC Group.

(488) De la bun început, Comisia a observat că CSC Group a enumerat în mod expres aceste elemente ca fiind relevante în cadrul afirmației sale privind diferențele în ceea ce privește caracteristicile fizice. Prin urmare, Comisia le-a evaluat din această perspectivă, chiar dacă acestea au părut ineficace pentru această afirmație. Comisia a observat, de asemenea, că CSC Group nu și-a justificat afirmația privind presupusele diferențe în ceea ce privește caracteristicile fizice, deoarece nu a prezentat niciun element nou în sprijinul afirmației sale. În plus, Comisia a constatat că acest tip de vânzări pe piața internă nu a fost singurul care a făcut obiectul unor norme specifice. De exemplu, vânzările către Uniune către utilizatorii din sectorul autovehiculelor au făcut, de asemenea, obiectul standardelor din Nomenclatura europeană. În plus, statutul de vânzător calificat și relațiile comerciale solide nu defineau caracteristici fizice, ci erau condiții comerciale obișnuite care decurgeau dintr-o alegere deliberată a clienților CSC Group. Prin urmare, Comisia a reiterat faptul că elementele de probă menționate de CSC Group nu au reușit să demonstreze existența uneia sau mai multor caracteristici fizice specifice care să distingă produsele PLR destinate sectorului autovehiculelor de alte tipuri de produse PLR. CSC a identificat vânzările către sectorul autovehiculelor în sistemul său intern, la fel cum a identificat și alte tipuri de oțel, cum ar fi oțelul de scule sau de tambur, pur și simplu pe baza utilizării finale și a clientului. Acest lucru este confirmat de faptul că sistemul CSC nu a făcut distincție între PLR vândute unui producător de autovehicule, pentru care CSC era un vânzător calificat, și PLR vândute unui comerciant de piese auto, pentru care CSC nu era un vânzător calificat. În consecință, în absența oricăror elemente de probă întemeiate care să izoleze impactul caracteristicilor fizice de alți factori comerciali normali, Comisia a respins afirmația CSC Group.

(489) CSC Group a susținut că Comisia a solicitat o sarcină a probei imposibilă, mai mare decât standardul aplicat de Curtea de Justiție în cauza Sinopec ([118]). CSC Group a susținut că a demonstrat că există diferențe relevante și că acestea coincid cu o primă de preț substanțială și consecventă.

(490) Comisia a considerat că CSC Group nu a stabilit că circumstanțele de fapt erau relevante pentru comparabilitatea prețurilor și că acestea l-au afectat în mod necesar. În această privință, CSC Group a prezentat o cerere mixtă în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, pe baza unei combinații de factori care intră sub incidența articolului 2 alineatul (10) litera (a) și a articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază. Cu toate acestea, în ultima sa afirmație menționată în considerentul 487, CSC Group nu a precizat ce elemente individuale justificau ajustarea specifică. Cu alte cuvinte, CSC Group a identificat o diferență de preț pe piața internă în funcție de un client, ceea ce, astfel cum se explică în considerentul 481, este un eveniment normal pe o piață liberă care ar trebui să se reflecte în valoarea normală, nu să fie eliminat din aceasta. CSC Group nu a explicat apoi această diferență de preț în ceea ce privește factorii concreți care afectează prețul, astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. În lipsa unei astfel de legături, nu există niciun motiv pentru ajustare. O simplă diferență de preț nu indică neapărat o primă de preț; fără nicio legătură demonstrabilă cu un factor concret, este un eveniment obișnuit de pe piață care modelează valoarea normală pentru un anumit tip de produs. În consecință, în absența unei distincții clare și a unei justificări adecvate a temeiurilor juridice invocate, Comisia a respins afirmația.

(491) CSC Group și-a reiterat, de asemenea, afirmația privind relevanța costului de producție, deja abordată în considerentul 470.

(492) În al treilea rând, în ceea ce privește presupusa diferență privind etapa comercială, CSC Group a susținut că vânzările sale către sectorul autovehiculelor au fost caracterizate de statutul de vânzător calificat, de proceduri exigente de certificare a produselor, de cerințe de producție și de calitate specifice producătorului și de certificare a managementului calității specifică sectorului autovehiculelor. CSC Group a susținut că aceste cerințe nu erau prezente în același mod în vânzările sale către alți clienți industriali. În plus, CSC Group a susținut că, întrucât articolul 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază a recunoscut în mod expres că diferențele în ceea ce privește etapa comercială pot include diferențe „care pot rezulta din [vânzările] FEO (Fabricanții de Echipamente de Origine)”, conceptul de etapă comercială a cuprins mai mult decât simpla poziție a clientului în lanțul de distribuție.

([118]) Comisia/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd și alții, C-319/24 P, cit., punctul 120.

(493) Comisia a considerat că statutul de vânzător calificat, procedurile exigente de certificare a produselor, producția specifică fabricantului, cerințele de calitate și certificarea managementului calității specifică sectorului autovehiculelor nu constituiau diferențe în ceea ce privește etapa comercială. Cu titlu de exemplu, calificarea sau necalificarea unui vânzător nu i-a modificat funcțiile de producător vânzător. Trimiterea la diferențe „care pot rezulta din [vânzările] FEO […]" de la articolul 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază se referă la ajustări în cazul în care există o diferență de preț între produsele de marcă proprie (vânzările de marcă proprie ale producătorului sau vânzările OBM) și vânzările OEM, acestea din urmă fiind vânzări către cumpărători care, de obicei, ar revinde produsul sub propria marcă și ar îndeplini funcțiile și ar suporta costurile corespunzătoare, în special costurile postvânzare și de publicitate. În cazul CSC, nu există astfel de diferențe în ceea ce privește vânzările, deoarece toate vânzările sale au fost sub marcă proprie. Astfel, Comisia a considerat că CSC Group nu a dovedit că, în acest caz, vânzările OEM constituiau o etapă comercială diferită. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(494) În al patrulea rând, în ceea ce privește diferențele dintre alți factori, CSC Group a susținut că a identificat mai mulți factori specifici vânzărilor de autovehicule care nu au fost cuprinși sau, cel puțin, nu au fost neapărat cuprinși în celelalte paragrafe ale articolului 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Acești factori au inclus: (i) proceduri de certificare exigente aplicabile furnizorilor din sectorul autovehiculelor; (ii) contracte pe termen lung și acorduri tehnice care impun respectarea strictă a sistemelor de management al calității și a standardelor de proces ale producătorilor de autovehicule. Deși recunoaște că anumite cerințe, cum ar fi specificațiile tehnice specifice producătorului, s-ar putea reflecta în caracteristicile fizice ale produsului și, prin urmare, ar putea intra sub incidența articolului 2 alineatul (10) litera (a), CSC Group a susținut că alți factori, cum ar fi procesul de calificare și certificare în sine, nu constituie neapărat o diferență fizică. În consecință, pentru a ține seama de efectul combinat al acestor factori, care nu se încadrau toți în categoriile specifice enumerate la paragrafele anterioare ale articolului 2 alineatul (10), s-a întemeiat, în subsidiar, pe articolul 2 alineatul (10) litera (k). Potrivit CSC Group, afirmația în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) nu s-a bazat doar pe existența unor prețuri interne diferite, ci pe elemente subiacente specifice care demonstrează că clienții din sectorul autovehiculelor au plătit în mod constant prețuri substanțial mai mari atunci când acești factori erau prezenți.

(495) De la bun început, Comisia a observat că, astfel cum se menționează în considerentul 487, CSC Group a enumerat, de asemenea, procesul de calificare și certificare, precum și conformitatea cu cerințele producătorilor de autovehicule, printre factorii care susțin o cerere de ajustare pentru diferențele privind caracteristicile fizice în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază. Cu toate acestea, în argumentul său ulterior, CSC Group a recunoscut că procesul de calificare și certificare nu constituie neapărat o diferență fizică. În ceea ce privește ceilalți factori, Comisia și-a reiterat opinia potrivit căreia procedurile de certificare exigente, contractele pe termen lung și acordurile tehnice care impun respectarea strictă a cerințelor producătorilor de autovehicule nu determină prețurile în mod individual. Nivelurile prețurilor rezultau, de asemenea, din alegerile comerciale ale clienților în cauză. În plus, astfel cum se explică în considerentul 490, o diferență de preț nu demonstrează, în sine, o primă de preț. Aceasta ar putea, de asemenea, să demonstreze o deducere a prețului pentru vânzările de produse care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor și, prin urmare, fără nicio legătură concertată cu un anumit factor, este un eveniment normal pe piață care ar trebui să se reflecte în valoarea normală pentru un anumit tip de produs în comparație cu prețul de export, nu să fie neutralizată. În consecință, întrucât aceste elemente constituiau condiții comerciale obișnuite și, fără nicio legătură concretă cu o primă de preț, ele nu se califică drept un factor care afectează comparabilitatea prețurilor în sensul articolului 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(496) În al cincilea rând, CSC Group a reiterat relevanța măsurilor de salvgardare privind oțelul menționate în considerentul 464 și a investigației privind ABS menționate în considerentul 466, cu privire la care Comisia și-a menținut opinia exprimată în considerentul 479.

(497) În final, CSC Group a susținut o contradicție între afirmația Comisiei de la punctul 356 din documentul de informare generală (reflectată în considerentul 462) potrivit căreia „prețurile ridicate ar putea fi explicate prin faptul că CSC Group era singurul producător intern activ în presupusul segment A" și afirmația din considerentul 481 potrivit căreia faptul că s-a întâmplat ca CSC să fie singurul producător intern activ în segmentul relevant nu însemna, în sine, că era în măsură să perceapă o primă din acest motiv. CSC Group a susținut că rămâne întrebarea dacă compararea prețurilor interne pentru sectorul autovehiculelor formate în cadrul poziției concurențiale specifice a CSC Group cu prețurile de export ale CSC Group formate în condiții concurențiale diferite a condus la o comparație echitabilă.

(498) Comisia a observat că aparenta contradicție dintre punctul 356 din documentul de informare generală (reflectat în considerentul 462) și considerentul 481 reflectă evoluția evaluării sale privind condițiile de piață relevante și poziția CSC Group în cadrul segmentului în cauză pe parcursul investigației. Punctul 356 s-a bazat pe ipoteza inițială potrivit căreia CSC Group și-ar putea valorifica poziția pe piață pentru a percepe prețuri mai mari. Cu toate acestea, o analiză mai detaliată a stabilit că segmentul era deschis concurenței atât din partea furnizorilor interni, cât și a exportatorilor. În aceste condiții, Comisia a concluzionat că CSC Group nu putea menține pretinsa primă de preț decât dacă concurența pe acest segment era restrânsă, fie printr-un comportament unilateral, fie în coordonare cu alți participanți pe piață. În absența oricăror elemente de probă sau chiar a unor afirmații privind astfel de restricții, ipoteza inițială care stă la baza punctului 356 nu a putut fi susținută, astfel cum se explică în considerentul 462. Într-adevăr, în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare, CSC Group nu a contestat concluzia Comisiei din considerentul 481, indicând, în schimb, presupusa contradicție. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

3.4.5.2. Ajustări ale prețului de export

(499) Pentru a aduce prețul de export înapoi la etapa comercială franco fabrică, au fost efectuate ajustări în funcție de: taxele vamale, alte taxe la import, costurile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și costurile auxiliare.

(500) S-au luat în considerare următorii factori care afectează prețurile și comparabilitatea acestora: comisioane și taxe bancare și, numai pentru CSC, costuri de credit.

3.4.6. *Marjele de dumping*

(501) Pentru producătorii-exportatori incluși în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.

(502) În cursul vizitei de verificare, CSC Group a furnizat o versiune simplificată a conturilor de profit și pierdere ale unuia dintre comercianții săi neafiliați din țări terțe, implicat în vânzări la export către Uniune, astfel încât aceste cheltuieli să poată fi utilizate pentru a stabili prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, utilizat ca numitor pentru a exprima marja de dumping ca taxă.

(503) Cu toate acestea, costurile și profiturile raportate în aceste conturi de profit și pierderi nu au acoperit toți comercianții, deși au inclus operațiunile comerciantului respectiv legate de alte activități comerciale și de alte produse decât produsul în cauză. În plus, tipul de costuri incluse în costul VAG pentru respectivul comerciant neafiliat nu a fost suficient de specific pentru a evita dubla contabilizare, de exemplu, a costurilor de transport sau a altor costuri. În final, niciunul dintre aceste documente nu oferea clarificări cu privire la aspectul dacă valoarea finală a mărfurilor la frontiera CIF a Uniunii includea atât costurile suportate, cât și presupusele profituri realizate de intermediarii respectivi.

(504) Prin urmare, Comisia a respins afirmația.

(505) Pe această bază, marjele de dumping medii ponderate provizorii, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) Pentru producătorul-exportator cooperant neinclus în eșantion, Comisia calculează de obicei marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Cu toate acestea, în acest caz, Comisia a inclus în eșantion un singur grup de producători-exportatori din Taiwan. Prin urmare, marja respectivă a corespuns marjei grupului de producători-exportatori inclus în eșantion.

(507) Pe această bază, marja de dumping definitivă a producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion este de 33,3 %.

(508) Pentru toți ceilalți producători-exportatori din Taiwan, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza datelor disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare al producătorilor-exportatori. Nivelul de cooperare este volumul exporturilor către Uniune ale producătorilor-exportatori cooperanți, exprimat ca proporție din totalul importurilor din Taiwan către Uniune în cursul PI, care au fost stabilite pe baza datelor Eurostat.

(509) În acest caz, nivelul de cooperare este scăzut, întrucât importurile realizate de producătorii-exportatori cooperanți au reprezentat aproximativ [60-70 %] din volumul total al exporturilor către Uniune din cursul perioadei de investigație. Pe această bază, Comisia a decis să stabilească marja de dumping reziduală la nivelul celor mai ridicate marje stabilite pentru tipurile de produse care reprezintă peste 5 % din exporturile către Uniune ale CSC Group.

(510) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Alte societăți cooperante	33,3
Toate celelalte importuri originare din Taiwan	59,6

3.5. **Turcia**

3.5.1. *Situația specială a pieței: efectul de excludere*

3.5.1.1. Analiză

(511) Pentru a stabili existența unei situații speciale a pieței pe piața din Turcia ca urmare a efectului de excludere al importurilor de PLR din China, Comisia a efectuat următoarea analiză: în primul rând, Comisia a analizat gradul de pătrundere a importurilor din China pe piața internă a Turciei în ceea ce privește volumul; în al doilea rând, Comisia a analizat impactul acestor importuri asupra prețurilor de pe piața internă a Turciei.

(512) Comisia a examinat indicatorii la nivel național și indicatorii la nivel de societate pe baza datelor furnizate de GT și, respectiv, de producătorii-exportatori incluși în eșantion. Ambele seturi de date au fost verificate la fața locului, astfel cum se indică în considerentul 104.

3.5.1.2. Consumul

(513) Comisia a stabilit consumul captiv pe baza utilizării captive raportate de GT pentru fiecare producător turc de PLR. Nu au fost raportate vânzări captive. Consumul pe piața liberă a fost stabilit ca sumă a vânzărilor interne pe piața liberă și a importurilor. Suma consumului captiv și a consumului de pe piața liberă reprezintă consumul total de PLR din Turcia.

(514) Consumul de PLR în Turcia a evoluat după cum urmează:

Tabelul 16

Consumul (în tone) ([119])

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul captiv	[2 795 000-3 453 000]	[2 414 000-2 982 000]	[2 799 000-3 458 000]	[3 020 000-3 730 000]
Indice (2022 = 100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Consumul pe piața liberă	[2 467 000-3 048 000]	[2 601 000-3 213 000]	[2 332 000-2 881 000]	[2 365 000-2 921 000]
Indice (2022 = 100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Consum total	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Indice (2022 = 100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Sursă: calculat pe baza răspunsului GT la chestionar și a răspunsurilor privind deficiența.

(515) Produsele plate din oțel laminate la rece pot fi prelucrate în continuare în oțel galvanizat sau oțel cu acoperire organică (prevopsit). În perioada examinată, consumul de PLR pentru fabricarea produselor din aval a scăzut în perioada 2022-2023. În 2024, acesta a revenit la nivelul din 2022 și a continuat să crească în perioada de investigație. În perioada de investigație, consumul captiv de PLR în Turcia a fost cu 8 % mai mare decât în 2022.

(516) Consumul pe piața liberă a crescut cu 5 % în 2023. Cu toate acestea, ulterior, în 2024, acesta a scăzut și a rămas la un nivel similar în perioada de investigație. În total, consumul pe piața liberă a scăzut cu 4 % între 2022 și perioada de investigație.

(517) Consumul total a scăzut temporar în 2023 (– 5 %), apoi a oscilat aproape de nivelurile din 2022 în 2024 și în perioada de investigație.

3.5.1.3. Evoluția volumelor și a prețurilor importurilor din RPC și din alte țări terțe

(518) Comisia a stabilit volumul importurilor pe baza statisticilor comerciale furnizate de GT. Cotele de piață au fost determinate prin compararea volumelor importurilor cu consumul de pe piața liberă din Turcia.

(519) Importurile de PLR către Turcia au evoluat după cum urmează:

Tabelul 17

Volumul importurilor și cotele de piață ([120])

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Coreea				
Volumul importurilor (în tone)	161 306	375 954	271 828	329 904
Indice (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Din motive de confidențialitate, datele sunt prezentate sub formă de intervale.
([120]) Din motive de confidențialitate, cota de piață este prezentată sub formă de intervale.

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Cota de piață (%)	[5,3-6,5]	[11,7-14,5]	[9,4-11,7]	[11,3-13,9]
Indice (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Uniunea Europeană				
Volumul importurilor (în tone)	148 683	274 473	282 910	250 710
Indice (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Cota de piață (%)	[4,9-6,0]	[8,5-10,6]	[9,8-12,1]	[8,6-10,6]
Indice (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Rusia				
Volumul importurilor (în tone)	323 019	205 107	153 141	230 198
Indice (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Cota de piață (%)	[10,6-13,1]	[6,4-7,9]	[5,3-6,6]	[7,9-9,7]
Indice (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
RPC				
Volumul importurilor (în tone)	247 884	272 577	166 683	210 997
Indice (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Cota de piață (%)	[8,1-10]	[8,5-10,5]	[5,8-7,1]	[7,2-8,9]
Indice (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Regatul Unit				
Volumul importurilor (în tone)	14 667	29 200	16 515	9 581
Indice (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Cota de piață (%)	[0,5-0,6]	[0,9-1,1]	[0,6-0,7]	[0,3-0,4]
Indice (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Restul lumii				
Volumul importurilor (în tone)	82 978	81 601	27 834	22 370
Indice (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Cota de piață (%)	[2,7-3,4]	[2,5-3,1]	[1-1,2]	[0,8-0,9]
Indice (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Total importuri				
Volumul importurilor (în tone)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Indice (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Cota de piață (%)	[32,1-39,7]	[38,6-47,6]	[31,9-39,4]	[36,1-44,6]
Indice (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Sursă: Răspunsul GT la chestionar și răspunsurile privind deficiența.

(520) Importurile totale au crescut în cursul perioadei examinate (+ 8 %), inclusiv o creștere semnificativă în 2023 (+ 27 %). Cota lor de piață a crescut cu 12 % sau [4-4,9] puncte procentuale. PLR importate proveneau în principal din Coreea, Uniune, Rusia și RPC.

(521) Importurile din RPC au fluctuat în perioada examinată. În 2023, acestea au crescut cu 10 % față de 2022. În 2024, acestea au scăzut la mai puțin de 70 % din volumul din 2022. În perioada de investigație, acestea s-au redresat parțial și au atins 85 % din volumul din 2022. Cota de piață a PLR din China în Turcia a fluctuat în consecință. Aceasta a crescut ușor cu 4 % sau [0,4-0,5] puncte procentuale în primii doi ani ai perioadei examinate, apoi a scăzut cu [2,7-3,2] puncte procentuale în 2024. În perioada de investigație, aceasta a atins [7,2-8,9] %.

(522) Importurile din Coreea s-au dublat în perioada examinată. Creșterea a fost deosebit de pronunțată între 2022 și 2023, când volumul importurilor a crescut cu 133 %. În 2024, importurile au rămas cu mult peste nivelul din 2022 (+ 69 %) și au crescut în continuare în perioada de investigație, ajungând la 205 % din nivelul din 2022.

(523) Având în vedere scăderea pieței interne, cota de piață a importurilor coreene a crescut chiar mai mult decât volumul lor. În perioada examinată, aceasta a crescut de la [5,3-6,5] % în 2022 la [11,3-13,9] % în perioada de investigație, ceea ce reprezintă o creștere de 113 %.

(524) Importurile din Uniune au crescut cu 90 % între 2022 și 2024. În cursul perioadei de investigație, acestea au scăzut, dar au rămas cu 69 % mai mari decât în 2022. Cota de piață a importurilor din Uniune a crescut cu 76 %, de la [4,9-6,0] % în 2022 la [8,6-10,6] % în perioada de investigație.

(525) Importurile din Rusia au scăzut cu aproape 30 % în perioada examinată. Cota lor de piață a scăzut de la [10,6-13,1] % în 2022 la [7,9-9,7] % în perioada de investigație.

(526) Deși Regatul Unit a fost a cincea cea mai importantă sursă de PLR importate în Turcia, acesta a rămas cu mult în urma primelor patru țări de origine, înregistrând o scădere a volumelor importurilor (– 35 %) și cote de piață neglijabile (între 0,3 % și 1,1 % în perioada examinată, în timp ce cea mai mică cotă de piață a fost observată în perioada de investigație).

3.5.1.4. Volumul vânzărilor pe piața internă, cota de piață, prețurile interne și prețurile de import

(527) Comisia a stabilit volumul vânzărilor pe piața internă pe baza datelor colectate de GT de la producătorii turci de PLR. Cota de piață a vânzărilor pe piața internă a fost determinată prin compararea volumelor vânzărilor pe piața internă cu consumul de pe piața liberă din Turcia.

(528) Volumul vânzărilor pe piața internă, cota de piață și prețurile de vânzare pe piața internă au evoluat după cum urmează:

Tabelul 18

Volumul vânzărilor pe piața internă și cota de piață (tone, %)

	2022	2023	2024	PI
Volumul vânzărilor pe piața internă (tone)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Indice (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Cota de piață (%)	66,3	59,5	66,5	62,1
Indice (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Prețul de vânzare pe piața internă (TRY/tonă)	16 708	20 199	25 968	26 718
Indice (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Prețul de vânzare pe piața internă în prețuri istorice din 2022 (TRY/tonă)	16 708	15 674	15 119	14 502
Indice (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Sursă: Răspunsul GT la chestionar și răspunsul privind deficiența.

(529) Vânzările pe piața internă au scăzut constant în cursul perioadei examinate. În perioada de investigație, volumul vânzărilor producătorilor turci de PLR pe piața lor internă s-a redus cu 10 % în comparație cu 2022.

(530) Cota de piață a vânzărilor interne a scăzut în consecință. Între 2022 și perioada de investigație, producătorii turci de PLR au pierdut 6 % din piața lor internă. În 2023, volumul importurilor a crescut semnificativ, ceea ce s-a tradus printr-o scădere considerabilă a cotei vânzărilor interne pe piața PLR din Turcia (– 10 %).

(531) Prețul nominal de vânzare pe piața internă a crescut semnificativ (+ 60 %). Corectat în funcție de efectul inflației, acesta a scăzut continuu pe parcursul perioadei examinate. În cursul perioadei de investigație, acesta a fost cu 13 % mai scăzut față de nivelul său din 2022.

(532) Comisia a comparat, de asemenea, prețurile interne cu prețurile de import în cursul perioadei examinate. În scopul acestei comparații, Comisia a utilizat prețurile nominale în TRY pe tonă de PLR.

Tabelul 19

Prețul de vânzare pe piața internă și prețurile de import (TRY/tonă)

	2022	2023	2024	PI
Prețul de vânzare pe piața internă	16 708	20 199	25 968	26 718
Prețurile de import	17 428	19 752	27 373	26 978
Raportul dintre prețurile de import și prețurile interne	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Coreea	17 188	18 085	25 063	25 559
Raportul dintre prețurile de import și prețurile interne	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Uniunea Europeană	19 407	26 286	32 957	34 121
Raportul dintre prețurile de import și prețurile interne	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Federația Rusă	16 215	17 789	22 994	22 450
Raportul dintre prețurile de import și prețurile interne	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
RPC	18 927	18 053	26 127	25 646
Raportul dintre prețurile de import și prețurile interne	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Regatul Unit	13 282	16 300	20 766	21 606
Raportul dintre prețurile de import și prețurile interne	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Sursă: Răspunsul GT la chestionar și răspunsul privind deficiența.

(533) Prețurile medii de import au rămas peste nivelul prețurilor interne pe parcursul perioadei examinate, cu excepția anului 2023. Cu toate acestea, media a fost puternic influențată de importurile din Uniune, care au fost cu până la 30 % mai mari decât prețurile interne (în 2023). În perioada de investigație, prețurile PLR importate din Uniune au depășit prețurile interne cu 28 %.

(534) Prețul mediu al importurilor din RPC a fost cu 13 % mai mare decât prețurile interne în 2022, apoi a scăzut la nivelul de 89 % din prețurile interne în 2023. În perioada următoare (2024, perioada de investigație), acestea au rămas aproximativ la același nivel al prețurilor interne.

3.5.1.5. Concluzie

(535) Deși vânzările pe piața internă ale producătorilor turci de PLR au scăzut într-un ritm mai rapid decât consumul de pe piața liberă, aceștia au menținut o cotă de piață dominantă pe piața turcă de PLR. Creșterea totală a importurilor a fost determinată în principal de importurile din Coreea și din Uniune. Importurile din RPC au scăzut și au pierdut din cota de piață în perioada examinată. În plus, RPC s-a clasat doar pe locul patru în ceea ce privește originea PLR importate, după Coreea, Uniune și Rusia.

(536) În ceea ce privește prețurile, prețurile importurilor din China au fost la niveluri similare cu prețurile interne, în timp ce prețurile importurilor din alte țări furnizoare, și anume din Uniune, au fost semnificativ mai mari.

(537) Având în vedere volumele, prețurile și cotele de piață ale vânzărilor pe piața internă ale producătorilor turci de PLR și volumele și prețurile importurilor din China, Coreea și Uniune, Comisia a constatat că pătrunderea pe piață a PLR de origine chineză a fost destul de modestă și nu ar fi putut afecta în mod semnificativ prețurile de pe piața PLR din Turcia. În consecință, Comisia a concluzionat că importurile din China nu au creat o situație specială a pieței pe piața turcă.

3.5.2. *Aplicarea dispozițiilor articolului 18 alineatul (1) din regulamentul de bază*

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

(538) În avizul de deschidere și în scrisoarea care însoțește chestionarul trimis Tatmetal la 18 septembrie 2025, Comisia a informat că, în cazul în care se constată că o parte interesată a furnizat informații false sau înșelătoare, informațiile pot să nu fie luate în considerare și se pot utiliza datele disponibile.

(539) La 16 aprilie 2026, Comisia a informat Tatmetal cu privire la intenția sa de a aplica articolul 18 din regulamentul de bază din cauza unei serii de probleme care au apărut în cursul vizitei de verificare.

(540) În primul rând, în ceea ce privește oțelul călit complet, Tatmetal a ales în mod deliberat să modifice construcția numărului de control al produsului și a informat Comisia numai în timpul verificării la fața locului. Această neregulă a afectat atât operațiunile de vânzare pe piața internă, cât și pe cele de vânzare la export.

(541) În al doilea rând, Comisia a identificat vânzări, în perioada de investigație, ale produsului care face obiectul investigației către zonele de liber schimb din Turcia către clienți care au prelucrat produse plate din oțel laminate la rece în produse din aval cu caracteristici și utilizări diferite, de exemplu articole de bucătărie. Aceste vânzări au fost clasificate ca alte vânzări și nu au fost raportate ca vânzări pe piața internă și nici ca vânzări în UE.

(542) În al treilea rând, Tatmetal a raportat două seturi separate de cursuri de schimb valutar: cursurile de schimb pentru vânzările pe piața internă au fost extrase din sistemul contabil al societății, în timp ce cursurile de schimb aplicabile vânzărilor UE au fost raportate din factura vamală. Comisia a identificat mai multe cazuri de necorelare a cursurilor de schimb la aceeași dată raportate din sistemul contabil al societății. De asemenea, potrivit observațiilor Comisiei, cursurile de schimb vamale utilizate în vânzările către Uniune către clienți neafiliați pentru aceleași date au fost mai mici decât cursurile de schimb raportate din sistemul contabil al societății.

(543) În al patrulea rând, în ceea ce privește vânzările în UE raportate de Tatmetal, Comisia a identificat o serie de tranzacții care au fost, de fapt, exportate către Macedonia de Nord, nu către Uniune. Aceste tranzacții au fost înregistrate în portul Salonic, dar destinația finală a fost situată în Macedonia de Nord, astfel cum se coroborează cu datele-sursă ale societății și cu tranzacțiile eșantionate colectate.

(544) În al cincilea rând, cheltuielile de transport raportate în tabelul vânzărilor în UE nu au fost complete. Pentru mai multe tranzacții CIF și CFR nu s-au raportat facturi corespunzătoare de navlu maritim sau de cheltuieli de manipulare.

(545) În observațiile sale, în ceea ce privește primul punct privind construcția NCP, Tatmetal a susținut că produsele călite complet nu au o calitate a suprafeței și nu au fost descrise de norma europeană relevantă (EN 10130) în același mod ca produsele laminate la rece recoapte și că alocarea unei calități a suprafeței, astfel cum este definită în NCP, ar fi condus la furnizarea de informații înșelătoare.

(546) Comisia a considerat că aspectul suprafeței neexpuse este cel mai adecvat pentru produsele călite complet, deoarece produsele călite complet nu sunt menite să fie expuse și nu sunt finisate în sensul EN 10130. Comisia a reclasificat NCP afectat în lista vânzărilor pe piața internă și în lista vânzărilor UE.

(547) În ceea ce privește al doilea punct privind vânzările efectuate către zonele de liber schimb din Turcia, Tatmetal a susținut că vânzările din zonele de liber schimb nu au fost vânzări pe piața internă în temeiul normelor contabile ale Tatmetal și nu au putut fi identificate ca vânzări la export specifice UE în temeiul legislației turce. Tatmetal a susținut că vânzările în zonele de liber schimb au fost definite de legislația turcă ca vânzări la export, nu ca vânzări pe piața internă, deoarece, în temeiul legislației turce privind exporturile și TVA ([121]), transporturile din Turcia către o zonă liberă intră sub incidența regimului de export. Tatmetal a citat, de asemenea, Legea nr. 3218 privind zonele libere, adoptată la 6 iunie 1985 ([122]), în temeiul căreia, deși fac parte din teritoriul vamal turc, zonele libere sunt tratate ca fiind în afara teritoriului respectiv în ceea ce privește taxele la import și măsurile de politică comercială, iar mărfurile plasate într-o zonă liberă beneficiază în mod obișnuit de facilitățile aferente exportului. În plus, Tatmetal a prezentat documente justificative privind costul transportului pentru tranzacțiile vândute în zonele libere în cazul în care Comisia a decis să trateze vânzările fie ca vânzări interne, fie ca vânzări în UE.

(548) Comisia a luat act de explicația Tatmetal potrivit căreia, deși zonele libere fac parte din teritoriul vamal turc, acestea sunt tratate ca aflându-se în afara teritoriului respectiv în scopul taxelor la import și al măsurilor de politică comercială. În cazul de față, Comisia a observat că produsul care face obiectul investigației a fost vândut clienților din zonele libere, care fac parte din teritoriul vamal al Turciei. Tatmetal a susținut că nu dispunea de nicio informație cu privire la ceea ce s-a întâmplat cu bunurile după încheierea vânzărilor. Comisia a observat, pe baza site-urilor clienților respectivi, că activitățile lor comerciale se desfășurau în industrii din aval, cum ar fi articolele de bucătărie și sistemele de rafturi din oțel. Prin urmare, a fost necesară o transformare substanțială a produsului care face obiectul investigației în zonele libere situate în teritoriul vamal turc, înainte de exportul ulterior. Prin urmare, Comisia a tratat aceste vânzări ca vânzări către piața internă.

(549) În plus, Comisia a observat că documentele justificative suplimentare privind costul transportului pentru tranzacțiile vândute către zonele libere din Turcia au constat într-o fișă de lucru pentru costul transportului intern cu un cost unitar de transport pe zone din Turcia. Comisia a observat că Tatmetal nu a furnizat date contabile reale care să sprijine alocarea cheltuielilor de transport vânzărilor către zonele de liber schimb. Argumentul a fost respins.

(550) În ceea ce privește al treilea punct privind cursurile de schimb, Tatmetal a susținut că, pentru vânzările la export, a raportat cursul de schimb valutar („FX”) bazat pe data de închidere a vămuirii („intac”), în timp ce, pentru vânzările pe piața internă, Tatmetal a aplicat cursul de schimb zilnic al Băncii Centrale a Turciei („TCB”). Tatmetal a explicat că rata de cumpărare a TCB s-a aplicat pentru lista vânzărilor în UE, iar rata de vânzare a TCB s-a aplicat pentru lista vânzărilor pe piața internă.

(551) Comisia a observat că Tatmetal a ales în mod deliberat să convertească valoarea netă a facturii în TRY cu un curs de schimb valutar pe baza datei de închidere a vămuirii (intac). A rămas neclar motivul pentru care rata cursului de schimb valutar de la data intac era mai adecvată pentru a fi utilizată în locul ratei de schimb valutar de la data facturii, cu excepția declarației societății potrivit căreia această abordare era aliniată la evidențele contabile. Comisia a observat că, în majoritatea cazurilor, cursul de schimb intac raportat în lista vânzărilor în UE a fost mai mare decât cursul de schimb valutar la cumpărare sau la vânzare aplicabil la aceeași dată a facturii raportată în lista vânzărilor în UE. Acest lucru a dus la o creștere a valorii facturii în moneda în care se ține contabilitatea în comparație cu cursul de schimb valutar al Băncii Centrale a Turciei, aplicat vânzărilor în valută pe piața internă. Societatea a explicat Comisiei că nu a utilizat cursul de schimb de la data facturii în vânzările către Uniune către clienți neafiliați doar în cursul verificării la fața locului. Această prezentare tardivă a informațiilor a împiedicat Comisia să analizeze în mod corespunzător datele prezentate, împiedicând astfel investigația în mod semnificativ.

([121]) Regulamentul privind exportul (İhracat Yönetmeliği), Monitorul Oficial nr. 26190, 6 iunie 2006.
([122]) Monitorul Oficial nr. 18785 din 15 iunie 1985.

(552) Comisia a observat, de asemenea, că ratele de schimb valutar raportate în lista vânzărilor din UE aplicabilă la data comenzii erau, în unele cazuri, diferite de ratele de schimb valutar raportate în lista vânzărilor pe piața internă aplicabilă la data comenzii. În această situație, Comisia a considerat că o utilizare consecventă a ratelor de schimb valutar medii lunare este adecvată pentru a corecta neconcordanțele și ratele de schimb valutar raportate incorect. Prin urmare, Comisia a aplicat datele disponibile în ceea ce privește ratele de schimb valutar raportate. Argumentele Tatmetal au fost respinse pentru aceste motive.

(553) În ceea ce privește al patrulea punct privind vânzările către Macedonia de Nord, Tatmetal a explicat că lista vânzărilor ar fi putut fi inexactă sau înșelătoare în scopul alocării destinațiilor, deoarece ar fi putut reflecta informații privind adresa clientului, date legate de facturi, adrese ERP atribuite automat sau informații preliminare incorecte privind expedierea. Din acest motiv, Tatmetal a raportat informațiile referitoare la țară pe baza listei vamale oficiale. Tatmetal a prezentat documente pentru a demonstra că destinația finală a produsului care face obiectul investigației din cadrul tranzacțiilor cartografiate de Comisie a fost Grecia, nu Macedonia de Nord.

(554) Comisia a observat că Tatmetal a decis să se bazeze pe informațiile din declarația vamală de export. În documentele suplimentare prezentate, Tatmetal a făcut referire la termenul de livrare (CIF/CFR Salonic) și la portul de descărcare din declarația vamală de export (Salonic, Grecia). Pentru tranzacțiile incluse în eșantion de Comisie, în toate cele patru cazuri, destinația finală din confirmarea comenzii de vânzare a fost Macedonia de Nord și/sau adresa cumpărătorilor a fost situată în Macedonia de Nord și/sau adresa cumpărătorilor de pe factură a fost situată în Macedonia de Nord, iar destinația finală din rubricile comenzilor de vânzare din ERP în toate cele patru cazuri a fost situată în Macedonia de Nord. În plus, Tatmetal nu și-a susținut afirmația, de exemplu prin depunerea declarației vamale de import, a notelor de livrare sau a conosamentului/listei de colisaj cu destinația finală. Întrucât Comisia nu a fost în măsură să confirme dacă aceste tranzacții s-au încheiat în Uniune, le-a exclus din lista vânzărilor în UE. Argumentul a fost respins. În cadrul unor verificări suplimentare, Comisia a identificat o tranzacție suplimentară, care a fost vândută către Elveția. Această tranzacție a fost eliminată din lista de vânzări în UE.

(555) În ceea ce privește punctul cinci privind cheltuielile de transport din lista de vânzări în UE, Tatmetal a susținut că anumite costuri asociate exportului nu erau direct identificabile în formularele de declarație vamală. În schimb, aceste costuri au fost raportate în costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale aferente vânzărilor la export, în categoria „altele" sau în categoria „comisioane pentru sediul central". Ca răspuns la scrisoarea în temeiul articolului 18, Tatmetal a efectuat o examinare manuală a vânzărilor afectate pentru a raporta lipsa transportului maritim și a raportat cheltuielile suplimentare de transport maritim și de manipulare.

(556) Comisia a examinat calculele și dosarele de lucru prezentate pentru costurile lipsă de manipulare legate de exporturi și de transportul maritim și a acceptat calculul.

(557) La 15 iulie 2026, Comisia a informat Tatmetal că a identificat aspecte suplimentare pe baza cărora intenționa să aplice dispozițiile articolului 18 din regulamentul de bază („a doua scrisoare în temeiul articolului 18").

(558) Comisia a subliniat că societatea nu a furnizat niciun element de probă în sprijinul alocării cheltuielilor de transport pentru tranzacțiile de vânzare pe piața internă. În cursul verificării la fața locului, societatea a susținut că nu există nicio legătură între costul transportului suportat pe piața internă și tranzacțiile individuale. Societatea a explicat modul în care a utilizat datele interne pentru a raporta costul transportului pentru tranzacțiile de vânzare pe piața internă. În acest sens, societatea nu a oferit acces la datele utilizate pentru a stabili valorile costurilor de transport raportate per tranzacție și a furnizat fișa de lucru pentru pregătirea tranzacțiilor de vânzare pe piața internă care conținea ajustările raportate, inclusiv costurile de transport, numai în ultima zi a verificării la fața locului. În plus, angajații relevanți nu au fost disponibili pentru clarificări suplimentare în cursul verificării la fața locului. În cele din urmă, nu au fost prezentate documente justificative, de exemplu facturi primite de la societățile de transport, deși acestea au fost solicitate în mod explicit.

(559) În observațiile sale, Tatmetal a susținut mai întâi că nu exista nicio indicație în raportul de verificare că Tatmetal nu a furnizat informațiile necesare sau că informațiile furnizate nu ar fi putut fi verificate.

(560) În al doilea rând, societatea a susținut că, contrar afirmației Comisiei, angajații din domeniul logisticii erau disponibili prin telefon și s-ar fi pus la dispoziție personal în cazul în care Comisia ar fi solicitat acest lucru.

(561) În al treilea rând, societatea a susținut că nu a existat un nivel mai mare de elemente de probă specifice decât datele interne reflectate în fișa de lucru pentru pregătirea tranzacțiilor de vânzare pe piața internă raportate, care ar putea corobora costul transportului de marfă raportat pentru tranzacțiile de vânzare pe piața internă.

(562) În al patrulea rând, Tatmetal a susținut că așteptarea Comisiei potrivit căreia societatea ar fi trebuit să furnizeze elemente de probă coroborante suplimentare nesolicitate și din proprie inițiativă este nerezonabilă și contravine obligațiilor Comisiei în temeiul articolului 6.1 din Acordul OMC privind punerea în aplicare a articolului VI din Acordul General pentru Tarife și Comerț din 1994 (denumit în continuare „Acordul antidumping al OMC”).

(563) În al cincilea rând, societatea a susținut că dosarul principal pentru tranzacțiile de vânzare pe piața internă a fost pus la dispoziția Comisiei în prima zi a verificării la fața locului, nu în ultima zi, astfel cum a susținut Comisia. O altă fișă de lucru pentru pregătire a fost prezentată în ultima zi a verificării la fața locului, deoarece acesta a fost momentul în care Comisia a solicitat acest lucru.

(564) În cele din urmă, societatea a susținut că datele privind costurile unitare de transport incluse în fișa de lucru pentru pregătire furnizată în ultima zi a verificării, împreună cu documentele de transport, ar trebui considerate o metodă rezonabilă de furnizare a unor dovezi suficiente în sprijinul certificatelor raportate pentru transportul intern de marfă.

(565) Fără a aduce atingere celor de mai sus, Tatmetal a prezentat evidența internă a costurilor de transport și facturile emise pentru serviciile de transport prestate în observațiile sale la scrisoarea în temeiul articolului 18.

(566) Comisia a reamintit că raportul de verificare conține o prezentare a procesului de verificare. Aceasta nu oferă nicio apreciere cu privire la nivelul de cooperare al societății verificate. Raportul de verificare a reflectat în mod corect explicațiile furnizate de societate cu privire la costul transportului legat de tranzacțiile de vânzare pe piața internă, fără a formula nicio concluzie cu privire la caracterul adecvat al elementelor de probă furnizate. Prin urmare, faptul că raportul de verificare nu a identificat deficiențele din documentele justificative furnizate nu poate fi înțeles ca o acceptare a datelor de către Comisie. În consecință, Comisia a respins afirmația descrisă în considerentul 559.

(567) În ceea ce privește promptitudinea furnizării datelor utilizate pentru pregătirea răspunsului la chestionar privind tranzacțiile de vânzare pe piața internă și costurile aferente, precum și disponibilitatea personalului relevant, trebuie remarcat faptul că incapacitatea generală a societății de a furniza explicații și de a justifica informațiile furnizate în alte părți ale răspunsului la chestionar a cauzat întârzieri în procesul de verificare. În consecință, Comisia a fost autorizată să examineze tranzacțiile de vânzare pe piața internă și la export numai în ultima zi a verificării la fața locului. Prin urmare, Comisia a fost obligată să stabilească priorități și nu a fost în măsură să inspecteze informațiile furnizate la un nivel de detaliere care ar fi necesar în mod normal. Astfel, eventuala disponibilitate a personalului logistic de a participa personal la verificare a fost irelevantă, deoarece Comisia a fost informată cu privire la metoda utilizată pentru raportarea transportului intern de marfă numai în ultima zi a verificării la fața locului. Afirmația societății potrivit căreia un dosar principal pentru vânzările pe piața internă a fost furnizat în prima zi a verificării este incorectă. Într-adevăr, societatea a prezentat mai multe așa-numite dosare principale. În ceea ce privește vânzările, aceasta a furnizat un raport de vânzări care nu conținea nicio informație privind cheltuielile de transport, și anume nu era relevant pentru problema în cauză. În consecință, argumentele prezentate în considerentele 560 și 563 au fost respinse.

(568) În ceea ce privește afirmația societății potrivit căreia documentele de transport (documente care dovedesc că mărfurile au fost predate transportatorului pentru transport) și costul unitar de transport nesusținut sunt o metodă adecvată pentru a corobora costul de transport raportat pentru tranzacțiile interne, în special deoarece se presupune că nu au existat dovezi mai specifice disponibile în cadrul societății, Comisia a observat că societatea însăși a prezentat facturi de transport ca răspuns la a doua scrisoare în temeiul articolului 18. Acest lucru arată în mod clar că societatea se afla în posesia unor elemente de probă care ar putea corobora costul transportului intern de marfă. Prin urmare, afirmațiile societății detaliate în considerentele 561 și 564 au fost respinse.

(569) În ceea ce privește documentația prezentată ca răspuns la a doua scrisoare în temeiul articolului 18, Comisia a respins-o, deoarece veridicitatea acesteia nu a putut fi verificată în această etapă a procedurii.

(570) În cele din urmă, Comisia nu a fost de acord că a încălcat articolul 6.1 din Acordul antidumping al OMC atunci când s-a așteptat ca societatea să furnizeze din proprie inițiativă elemente de probă care să coroboreze costurile de transport raportate. Comisia a solicitat documente pentru un eșantion de tranzacții de vânzare pe piața internă care să sprijine datele raportate, cum ar fi tipul de produs, clientul, destinația, relația cu clientul, cantitatea și prețul vânzărilor, costul suportat pentru tranzacția de vânzare. Comisia a solicitat în mod specific documente justificative pentru costurile de transport raportate. Cu toate acestea, societatea nu a furnizat aceste documente, deși se afla în mod clar în posesia facturilor de transport, astfel cum se explică în considerentele 565 și 568. În consecință, Comisia a respins afirmația descrisă în considerentul 562.

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

(571) În conformitate cu punctul 10 din avizul de deschidere, Comisia a reamintit părților interesate că, în cazul în care refuză accesul la informațiile necesare sau nu le furnizează în termenele prevăzute sau obstrucționează în mod semnificativ investigația, constatările s-ar putea baza pe datele disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. Comisia a reiterat, de asemenea, consecințele lipsei de cooperare în scrisoarea trimisă producătorilor-exportatori incluși în eșantion la 18 septembrie 2025 cu privire la includerea acestora în eșantion.

(572) La 17 iunie 2026, Comisia a informat Borcelik că, în cursul investigației, au apărut o serie de probleme care ar putea conduce la aplicarea articolului 18 din regulamentul de bază.

(573) În primul rând, Comisia a solicitat de patru ori societății să prezinte o balanță de verificare, și anume în chestionar, în prima și în a doua scrisoare privind deficiențele, precum și la începutul verificării la fața locului, atunci când s-a constatat că versiunea pregătită de societate nu conținea anumite date. Balanța de verificare furnizată de societate în urma celei de a patra cereri a fost într-un format care a necesitat o prelucrare suplimentară. Neprezentarea de către societate a balanței de verificare solicitate într-un format adecvat a întârziat investigația.

(574) În al doilea rând, societatea nu a furnizat toate informațiile solicitate în tabelul G – Profit și pierdere. În special, societatea a decis doar să furnizeze o defalcare a câștigurilor și pierderilor din diferențele de curs valutar în efective și translatate în timpul verificării la fața locului. Având în vedere numărul mare de conturi în care au fost înregistrate câștiguri și pierderi din diferențele de curs valutar, Comisia nu a putut verifica în mod satisfăcător informațiile prezentate.

(575) În al treilea rând, deși i s-a solicitat în mod specific să furnizeze, cu mult înainte de verificarea la fața locului, orice corecții ale erorilor minore observate de societate în timpul pregătirii pentru verificare, societatea a prezentat aceste corecții abia în prima zi a verificării. În plus, unele dintre corecțiile efectuate în datele privind vânzările pe piața internă nu au putut fi considerate minore. Ca urmare a acestor corecții, cheltuielile de transport legate de tranzacțiile individuale de vânzare pe piața internă au crescut cu 250 %.

(576) În al patrulea rând, cheltuielile de transport legate de tranzacțiile de vânzare pe piața internă au fost susținute de elemente de probă prezentate de societate (rapoarte privind transporturile și costurile de transport extrase din evidențele societății) doar pentru o parte neglijabilă din vânzările pe piața internă, reprezentând mai puțin de 3 % din tranzacțiile relevante.

(577) În al cincilea rând, numai în cursul verificării la fața locului, societatea a informat Comisia că nu a raportat cheltuielile de transport suportate pentru transportul produsului care face obiectul investigației între fabrică și un antrepozit extern. Nici elementele de probă menționate în considerentul 576 nu conțineau informațiile necesare.

(578) Societatea a solicitat o audiere în fața serviciilor Comisiei și a prezentat observații cu privire la intenția Comisiei de a aplica articolul 18 din regulamentul de bază în ceea ce privește aspectele descrise în considerentele 573-577.

(579) În cursul audierii și în observațiile sale, Borcelik a contestat intenția Comisiei de a aplica datele disponibile în temeiul articolului 18 din regulamentul de bază și a susținut că Borcelik nu a împiedicat desfășurarea investigației.

(580) În ceea ce privește primul punct privind balanța de verificare, Borcelik a susținut că balanța de verificare care acoperă conturile de costuri și venituri pentru întreaga perioadă de investigație a fost deja furnizată în răspunsul inițial la chestionar și, prin urmare, Comisia dispunea deja de informațiile relevante pentru stabilirea cheltuielilor VAG. Borcelik a adăugat că balanța de verificare pentru conturile de active și pasive a fost furnizată ca răspuns la prima cerere privind deficiențele. După cea de a doua scrisoare privind deficiențele, a fost prezentată o balanță de verificare completă care acoperă activele, pasivele, costurile și veniturile, iar balanța de verificare completă a fost, de asemenea, furnizată în cursul verificărilor la fața locului.

(581) Comisia a observat că, în observațiile sale cu privire la scrisoarea în temeiul articolului 18, Borcelik a prezentat doar modul în care a fost prezentată balanța de verificare. Contul societății a confirmat că balanța de verificare a fost prezentată parțial și Comisia a primit o versiune completă abia în timpul verificării la fața locului. În acest sens, trebuie remarcat faptul că răspunsul la a doua scrisoare privind deficiențele trebuia transmis la începutul vizitei de verificare. Prin urmare, Comisia a considerat că situația de fapt prezentată de societate în observațiile sale cu privire la scrisoarea în temeiul articolului 18 a confirmat observațiile Comisiei. În plus, niciun element din observațiile societății nu contrazice concluziile Comisiei potrivit cărora balanța de verificare completă a fost primită doar foarte târziu în cadrul procedurii, ceea ce a subminat analiza datelor prezentate de societate. În consecință, Comisia și-a confirmat constatările potrivit cărora prezentarea cu întârziere a balanței de verificare complete a împiedicat investigația.

(582) În ceea ce privește al doilea punct referitor la defalcarea câștigurilor și pierderilor din diferențele de curs valutar, Borcelik a susținut că, în afară de tabelul relevant care conține două rânduri separate pentru câștigurile și pierderile realizate și pentru câștigurile și pierderile translatate, chestionarul în sine nu impunea în mod explicit o defalcare a acestor cheltuieli. În plus, societatea a susținut că nici articolul 2 alineatul (6) din regulamentul de bază, nici articolul 2.2.2 din Acordul antidumping al OMC, nici jurisprudența Uniunii nu fac distincție între câștigurile și pierderile din conversia valutară realizate și cele translatate. În opinia Borcelik, o defalcare a câștigurilor și pierderilor din diferențele de curs valutar în efective și translatate nu constituia, prin urmare, o informație necesară. Borcelik a susținut, de asemenea, că, în cazul în care Comisia ar fi luat în considerare informațiile necesare pentru defalcare, ar fi trebuit să le solicite în scrisoarea privind deficiențele. În cele din urmă, societatea a contestat concluziile Comisiei potrivit cărora furnizarea cu întârziere a defalcării și a elementelor de probă subiacente (registre contabile) a împiedicat investigația, întrucât Comisia ar fi trebuit să cunoască numărul mare de conturi în care au fost înregistrate câștigurile și pierderile din diferențele de curs valutar din răspunsul inițial la chestionar. Borcelik a susținut că recurgerea la datele disponibile nu era justificată pentru această problemă, deoarece registrele contabile pentru câștigurile și pierderile din diferențele de curs valutar erau verificabile în cursul vizitei de verificare și colectate ca anexe pentru verificare.

(583) Comisia a observat că Borcelik nu a contestat faptul că nu au fost furnizate informațiile solicitate în tabelul relevant din chestionar, care face parte integrantă din chestionar. Faptul că Comisia nu se concentrează asupra unei deficiențe specifice în scrisoarea privind deficiențele adresată societății nu invalidează cererea inițială de a furniza informațiile respective care decurg din conținutul chestionarului antidumping. În plus, faptul că societatea a prezentat din proprie inițiativă o revizuire în care a separat cele două categorii de câștiguri și pierderi din diferențele de curs valutar chiar înainte de verificarea părților relevante din răspunsul la chestionar a confirmat că era conștientă de faptul că defalcarea constituia o informație necesară. Comisia a considerat, de asemenea, că avea libertatea de a verifica câștigurile și pierderile din diferențele de curs valutar realizate și cele translatate pentru a se asigura că aceste sume au fost atribuite în mod corect cheltuielilor VAG pe baza datelor reale referitoare la producția și vânzările producției care face obiectul investigației. În final, într-adevăr, Comisia era la curent cu numărul de conturi în care erau înregistrate câștigurile și pierderile din diferențele de curs valutar. Cu toate acestea, defalcarea furnizată de societate în timpul verificării la fața locului a fost deconectată de titlurile conturilor relevante. Aceasta înseamnă că orice ipoteze extrase din informațiile furnizate în răspunsul la chestionar ar fi fost lipsite de sens în cazul în care Comisia s-ar fi bazat pe titlurile conturilor în analiza sa. Prin urmare, Comisia și-a confirmat concluzia potrivit căreia faptul că Borcelik a împărțit câștigurile și pierderile din diferențele de curs valutar în câștiguri și pierderi realizate și translatate numai în timpul verificării la fața locului a cauzat întârzieri în calendarul de verificare.

(584) În ceea ce privește al treilea și al patrulea punct privind cheltuielile legate de transport, Borcelik a susținut că instrucțiunile Comisiei privind termenele erau contradictorii, întrucât scrisoarea prealabilă verificării sugera că modificările prezentate la începutul verificării nu ar declanșa în mod automat utilizarea articolului 18 din regulamentul de bază. Borcelik a susținut, de asemenea, că impactul acestor corecții nu a fost atât de substanțial și că Comisia a înțeles greșit informațiile conținute în datele colectate în timpul verificării la fața locului, care, potrivit societății, conțineau doar exemple de calcul al cheltuielilor de transport pentru vânzările pe piața internă. În final, societatea a susținut că alte corecții ale erorilor care au fost raportate în același timp au fost acceptate de Comisie.

(585) Comisia a observat că Borcelik nu a contestat faptul că o versiune revizuită a cheltuielilor de transport intern de marfă a fost furnizată abia la începutul verificării. Termenele comunicate societății au fost clare. În primul rând, Comisia a stabilit un termen pentru corectarea erorilor minore descoperite în cursul pregătirii pentru verificarea la fața locului. Termenul pentru aceste corecții a fost stabilit pentru o dată anterioară începerii verificării. Comisia a afirmat, de asemenea, că orice corecții efectuate după începerea verificării pot conduce la aplicarea articolului 18 din regulamentul de bază. În al doilea rând, Comisia a solicitat, într-adevăr, informații suplimentare privind vânzările pe piața internă care trebuiau transmise până la începutul verificării. Cu toate acestea, Comisia a considerat că această cerere suplimentară nu a constituit o nouă oportunitate de a furniza corecții suplimentare. Comisia și-a menținut poziția cu privire la severitatea corecțiilor furnizate. Acestea au vizat aproximativ 60 % din vânzările pe piața internă, iar cheltuielile de vânzare pe piața internă raportate au crescut cu 250 %. Alte corecții au fost, într-adevăr, acceptate, deoarece erau minore și nu au modificat în mod semnificativ imaginea informațiilor transmise. În cele din urmă, Comisia a considerat că nu există niciun element de probă la dosar care să susțină afirmația potrivit căreia datele furnizate privind cheltuielile de transport intern au fost un simplu exemplu. În primul rând, societatea nu l-a prezentat ca exemplu în timpul verificării la fața locului. În al doilea rând, extrasul colectat din evidențele societății conținea informații pentru toate lunile perioadei de investigație și acoperea mai multe societăți de transport. Prin urmare, nu este clar modul în care un astfel de set de date poate reprezenta un simplu eșantion al informațiilor complete privind cheltuielile de transport intern. Prin urmare, afirmația societății potrivit căreia problema în cauză nu justifica utilizarea datelor disponibile a fost respinsă.

(586) Societatea nu a contestat constatările Comisiei cu privire la al cincilea punct referitor la raportarea cheltuielilor de transport pentru canalele de vânzări în care au fost implicate antrepozite externe.

3.5.3. *Valoarea normală*

(587) Comisia a verificat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă ale fiecărui producător-exportator cooperant inclus în eșantion a fost reprezentativ, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă de produs similar către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare producător-exportator a reprezentat cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor sale la export ale produsului în cauză în Uniune în cursul perioadei de investigație. Pe această bază, vânzările totale pe piața internă de produs similar ale fiecărui producător-exportator inclus în eșantion au fost reprezentative.

(588) Comisia a identificat ulterior tipurile de produs vândute pe piața internă care erau identice sau comparabile cu tipurile de produs vândute la export în Uniune pentru producătorii-exportatori cu vânzări pe piața internă reprezentative.

(589) Ulterior, Comisia a verificat dacă vânzările pe piața internă ale fiecărui producător-exportator inclus în eșantion pe propria piață internă, pentru fiecare tip de produs care este identic sau comparabil cu tipul de produs vândut la export către Uniune au fost reprezentative, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările unui tip de produs pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă pentru respectivul tip de produs efectuate către clienți independenți în cursul perioadei de investigație reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil. Pentru un număr mic de tipuri de produs care au fost exportate către Uniune în cursul perioadei de investigație, Comisia a stabilit că fie nu au existat deloc vânzări pe piața internă, fie volumul vânzărilor pe piața internă ale tipului de produs respectiv a fost mai mic de 5 %, acestea nefiind, prin urmare, reprezentative.

(590) În etapa următoare, Comisia a definit proporția de vânzări profitabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs, efectuate în cursul perioadei de investigație, pentru a decide dacă este oportun să utilizeze vânzările pe piața internă efective pentru calcularea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(591) Valoarea normală se bazează pe prețul efectiv practicat pe piața internă al fiecărui tip de produs, indiferent dacă aceste vânzări sunt sau nu profitabile, în cazul în care:

(a) volumul vânzărilor de produse de tipul respectiv, vândute la un preț de vânzare net mai mare sau egal cu costul de producție calculat, reprezenta mai mult de 80 % din volumul total de vânzări ale produselor de tipul respectiv; și

(b) prețul de vânzare mediu ponderat al tipului respectiv de produs este mai mare sau egal cu costul de producție unitar.

(592) În cazul de față, valoarea normală este media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă ale produselor de tipul respectiv efectuate în cursul PI.

(593) Valoarea normală este prețul efectiv de pe piața internă al fiecărui tip de produs numai pentru vânzările pe piața internă profitabile ale tipurilor respective de produse efectuate în cursul PI, în cazul în care:

(a) volumul vânzărilor profitabile ale tipului de produs reprezintă cel mult 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip; sau

(b) prețul mediu ponderat al acestui tip de produs este mai mic decât costul de producție unitar.

(594) Analiza vânzărilor pe piața internă a arătat că mai puțin de 30 % din totalul vânzărilor pe piața internă ale Tatmetal și mai puțin de 50 % din totalul vânzărilor pe piața internă ale Borcelik au fost profitabile și că prețul de vânzare mediu ponderat a fost mai mare decât costul de producție. În consecință, valoarea normală a fost calculată ca medie ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă în cursul perioadei de investigație sau ca medie ponderată numai a vânzărilor profitabile.

(595) Pentru tipurile de produs pentru care vânzările au fost profitabile în ansamblu, valoarea normală a fost calculată fie ca medie ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor interne în cursul perioadei de investigație, fie ca medie ponderată numai a vânzărilor profitabile, în funcție de volumul vânzărilor profitabile.

(596) În cazul în care vânzările unui tip de produs similar în cursul operațiunilor comerciale normale au fost insuficiente sau în cazul în care un tip de produs nu a fost vândut în cantități reprezentative pe piața internă, Comisia a construit valoarea normală în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază. Pentru tipurile de produs pentru care nu s-au efectuat vânzări pe piața internă și pentru care nu existau informații specifice cu privire la prețurile de piață pentru acele tipuri de produse care nu au fost vândute de producătorii-exportatori incluși în eșantion pe piața internă, Comisia a construit valoarea normală în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază.

(597) Valoarea normală a fost calculată prin adăugarea la costul mediu de producție al produsului similar al producătorilor-exportatori cooperanți incluși în eșantion în timpul perioadei de investigație a următoarelor:

(a) costurile VAG medii ponderate suportate de producătorii-exportatori cooperanți incluși în eșantion pentru vânzările pe piața internă ale produsului similar, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul PI; și

(b) profitul mediu ponderat realizat de producătorii-exportatori cooperanți pentru vânzările pe piața internă ale produsului similar, efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul PI.

(598) Pentru tipurile de produs care nu au fost vândute în cantități reprezentative pe piața internă, s-au adăugat costurile VAG medii și profitul tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale pe piața internă pentru respectivele tipuri de produs. Întrucât nu a existat nicio altă sursă de preț de vânzare pe piața internă pentru tipurile de produs care nu au fost vândute deloc pe piața internă, valoarea normală a fost construită prin adăugarea mediei ponderate a costurilor VAG și a profitului tuturor tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale pe piața internă la costul de producție al tipurilor de produs respective.

(599) Având în vedere concluziile Comisiei privind lipsa parțială de cooperare din partea Borcelik, Comisia a utilizat datele disponibile pentru a estima următoarele elemente ale cheltuielilor VAG:

— cheltuielile de transport suportate de societate pentru transportul produsului care face obiectul investigației între fabrică și un antrepozit extern;

— valoarea totală a cheltuielilor de transport care nu au putut fi alocate tranzacțiilor individuale de vânzare pe piața internă din cauza lipsei de dovezi justificative.

(600) În ceea ce privește cheltuielile de transport, Comisia a respins alocarea cheltuielilor de transport pe tranzacție. În schimb, Comisia a inclus valoarea totală raportată în cheltuielile VAG utilizate pentru a determina profitabilitatea vânzărilor pe piața internă.

(601) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a formulat observații cu privire la tratamentul aplicat de Comisie cheltuielilor de transport. Întrucât aceste observații se referă și la comparația dintre valoarea normală și prețul de export, ele au fost abordate la punctul 3.5.5.

(602) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a susținut că Comisia ar trebui să își revizuiască alocarea cheltuielilor cu dobânzile pentru împrumuturile orientate spre export atât pentru vânzările interne, cât și pentru vânzările la export. Potrivit Borcelik, respingerea de către Comisie a diferențierii sale între împrumuturile orientate spre export și alte împrumuturi, pe baza utilizării împrumuturilor și a lipsei unui mecanism de corelare a acestora cu exporturile, ar trebui inversată. Borcelik a susținut că, întrucât simpla existență a unui angajament la export a fost suficientă astfel încât Comisia să considere împrumuturile orientate spre export drept subvenții la export în cadrul investigațiilor privind subvențiile ([123]), Comisia ar trebui să aplice același principiu în acest caz pentru a stabili dacă cheltuielile cu dobânzile suportate pentru aceste împrumuturi ar trebui alocate numai vânzărilor la export sau tuturor vânzărilor. Societatea și-a reiterat afirmația în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aspectul nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(603) Comisia a examinat această afirmație. Comisia a subliniat că decizia sa de a aloca cheltuielile cu dobânzile legate de împrumuturile orientate spre export s-a bazat pe faptele cazului. În cadrul prezentei investigații, Comisia a evaluat dacă cheltuielile suportate din împrumuturile orientate spre export ar trebui alocate exclusiv vânzărilor la export. Verificarea la fața locului a arătat că, pentru a i se acorda un împrumut orientat spre export, societatea trebuie să își asume un angajament de export și că există un sistem prin care banca urmărește îndeplinirea angajamentului. Cu toate acestea, nu a existat niciun element de probă la dosar care să demonstreze că fondurile dobândite prin intermediul unui împrumut orientat spre export au trebuit să fie sau au fost utilizate exclusiv pentru a acoperi costurile asociate vânzărilor la export, de exemplu prin corelarea directă a utilizării împrumutului cu achiziționarea de materii prime care ar trebui să fie utilizate numai în fabricarea de produse finite pentru export. De asemenea, societatea nu a prezentat astfel de elemente de probă în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale. În consecință, afirmația a fost respinsă.

(604) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a susținut că Comisia a contabilizat de două ori cheltuielile cu cercetarea și dezvoltarea. În acest sens, societatea a reiterat tratamentul contabil al cheltuielilor de cercetare și dezvoltare. Aceasta a susținut, de asemenea, că ar trebui luate în considerare veniturile primite din subvenții în legătură cu aceste cheltuieli de cercetare și dezvoltare.

(605) Comisia a examinat afirmația și, în special, a verificat dacă explicațiile privind tratamentul contabil al cheltuielilor cu cercetarea și dezvoltarea au fost în conformitate cu balanța de verificare a societății. Comisia a constatat că, într-adevăr, amortizarea cheltuielilor de cercetare și dezvoltare a fost inclusă în costul vânzărilor și în costurile VAG. Astfel, includerea cheltuielilor de cercetare și dezvoltare suportate în timpul investigației în stabilirea procentului VAG ar însemna că cheltuielile de cercetare și dezvoltare au fost luate în considerare de două ori. Comisia și-a corectat calculul și a utilizat procentul VAG revizuit la calcularea marjei de dumping.

([123]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2021/823 al Comisiei din 20 mai 2021 de instituire a unei taxe compensatorii definitive la importurile de anumiți păstrăvi-curcubeu originari din Turcia în urma unei reexaminări efectuate în perspectiva expirării măsurilor în temeiul articolului 18 din Regulamentul (UE) 2016/1037 al Parlamentului European și al Consiliului (JO L 183, 25.5.2021, p. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), considerentele 79 și 85.

(606) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a subliniat că Comisia a eliminat veniturile din vânzările de deșeuri și veniturile din plățile cu întârziere din costurile VAG și a inclus ambele elemente în totalul vânzărilor. Cu toate acestea, atunci când a calculat procentul VAG, Comisia a utilizat numai cifra de afaceri generată de vânzările produsului care face obiectul investigației și a omis să includă cifra de afaceri generată de cele două elemente de venit menționate mai sus. Borcelik a solicitat Comisiei să corecteze această eroare de calcul. Societatea și-a reiterat afirmația în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare și, din nou, cu privire la a doua comunicare a constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aspectul nu a făcut obiectul niciunei comunicări a constatărilor finale suplimentare și societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de aceste comunicări ale constatărilor finale suplimentare.

(607) Metodologia Comisiei a fost intenționată și nu a fost rezultatul unei erori. Comisia a solicitat producătorilor-exportatori în mod direct în chestionar să raporteze diferite tipuri de venituri în cadrul categoriei cifrei de afaceri, în loc să le raporteze în cadrul subcategoriilor de costuri VAG. În plus, instrucțiunile au arătat că alte venituri decât cele din vânzările produsului care face obiectul investigației (sau ale altor produse finite în acest sens) nu ar fi trebuit să fie alocate vânzărilor totale ale fiecărei categorii de produse. Prin urmare, veniturile din vânzările de deșeuri și din plățile cu întârziere nu ar fi trebuit să fie utilizate ca numitor atunci când se exprimă VAG determinate ca procent. Cu toate acestea, societatea a ignorat instrucțiunile menționate mai sus și a raportat categoriile de venituri respective în cadrul costurilor VAG. Prin urmare, Comisia a eliminat cele două elemente de venit din costurile VAG și nu le-a luat în considerare la stabilirea valorii cifrei de afaceri utilizate pentru a stabili procentul VAG. În consecință, afirmația a fost respinsă.

(608) În ceea ce privește cheltuielile de transport între fabrică și antrepozit, Comisia a utilizat informațiile privind amplasarea acestor antrepozite și a estimat costul unitar mediu de transport pe baza cheltuielilor de transport raportate de societate pentru fiecare tranzacție în parte. Aceste cheltuieli au reprezentat cele mai bune informații disponibile la dosar pentru estimarea cheltuielilor de transport lipsă, în pofida faptului că Comisia a respins alocarea. Deși datele subiacente erau eronate și, în general, nu erau pe deplin fiabile, fără a estima costul transportului între fabrică și antrepozitele externe, cheltuielile VAG ar fi fost subevaluate.

(609) Astfel cum se detaliază în considerentele 574 și 581, Comisia a identificat probleme în ceea ce privește informațiile privind câștigurile și pierderile din diferențele de curs valutar furnizate de societate. Deși datele au fost furnizate cu o întârziere semnificativă, Comisia a concluzionat că acestea erau suficient de detaliate pentru a stabili o valoare fiabilă a câștigurilor și pierderilor realizate din diferențele de curs valutar care să fie inclusă în cheltuielile VAG.

(610) Borcelik a achiziționat rulouri laminate la cald, principala materie primă pentru fabricarea PLR, parțial de la un furnizor afiliat, AMFCE. Prin urmare, Comisia a examinat dacă aceste achiziții au fost efectuate la prețuri stabilite în condiții de concurență deplină. Comisia a comparat prețurile de vânzare ale AMFCE către clienți neafiliați pentru clasele de oțel relevante cu prețurile de vânzare către Borcelik la nivel franco fabrică. Comisia a constatat că AMFCE a vândut rulouri laminate la cald din clasele de oțel relevante unor clienți neafiliați la prețuri mai mari decât prețurile percepute societății Borcelik pentru clase de oțel comparabile. În consecință, Comisia a ajustat costul rulourilor laminate la cald raportat de Borcelik la un nivel de concurență deplină. Acest lucru a dus la o creștere a costului de producție cu 1,8 %.

(611) Costul de producție ajustat a fost utilizat pentru analiza profitabilității vânzărilor pe piața internă descrisă în considerentul 590, precum și pentru construirea valorii normale descrise în considerentele 597 și 598.

(612) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a susținut că nu a putut verifica corectitudinea calculului, deoarece Comisia nu a furnizat nicio informație cu privire la modul în care a ajuns la această cifră, în afară de cifra în sine și o explicație a motivului pentru care AMFCE ar fi refuzat comunicarea acestor informații. Potrivit Borcelik, acest lucru ar împiedica-o să își exercite dreptul la apărare și ar constitui o încălcare a articolului 19 alineatul (2) din regulamentul de bază.

(613) Borcelik a susținut, de asemenea, că, în pofida faptului că nu dispune de niciun mijloc de verificare, alte informații înregistrate privind prețurile medii de achiziție de la Arcelor Mitall Group ar părea să contrazică concluzia Comisiei cu privire la analiza sa în condiții de concurență deplină.

(614) În cele din urmă, Borcelik a susținut că comparațiile medii pe o perioadă de un an (sau mai lungă) ar putea să nu fie adecvate pentru a stabili dacă tranzacțiile se desfășoară în condiții de concurență deplină, având în vedere fluctuațiile semnificative de pe piețele materiilor prime, iar comparația valabilă a prețurilor ar trebui efectuată comparând prețurile de pe aceeași piață, și anume Turcia. În acest sens, Borcelik a solicitat Comisiei să clarifice: 1. dacă comparația prețurilor utilizată pentru analiza concurenței depline a fost sau nu o medie pentru întreaga perioadă de investigație; 2. localizarea clienților AMFCE; și 3. volumul vânzărilor acestor clienți.

(615) Societatea a reiterat afirmațiile prezentate în considerentele 612-614 în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aceste aspecte nu au făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte doar observații cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(616) Comisia a explicat în comunicarea constatărilor finale specifice societății metodologia utilizată pentru a evalua dacă Borcelik a achiziționat HRC de la AMFCE la prețul pieței. Comisia a colectat lista completă a tranzacțiilor privind vânzările de HRC de către AMFCE către toți clienții săi în cursul verificării încrucișate la distanță. Comisia a identificat apoi clasele de oțel care erau vândute atât către Borcelik, cât și către clienți neafiliați, în cantități care nu erau neglijabile. Comisia a comparat prețul mediu ponderat al acestor clase de oțel atunci când au fost vândute unor clienți neafiliați și către Borcelik. Într-adevăr, Comisia nu a furnizat Borcelik datele subiacente și calculele rezultate. După cum s-a explicat deja, acest lucru s-a datorat rezervelor AMFCE cu privire la confidențialitate. Cooperarea limitată a grupului, Borcelik fiind afiliată AMFCE prin intermediul unui acționar comun, cu privire la acest subiect a limitat capacitatea Comisiei de a divulga toate datele subiacente și calculele rezultate. Grupul nu poate, pe de o parte, să împiedice accesul unei entități la datele unei alte entități și apoi să își utilizeze propriul comportament pentru a susține că Comisia a adus atingere dreptului său la apărare.

(617) În ceea ce privește afirmația prezentată în considerentul 613, Comisia a observat că societatea a utilizat un set de date complet irelevant pentru analiza sa. Aceasta a clasificat mai întâi HRC achiziționate în trei categorii. Ulterior, Borcelik a comparat prețurile plătite furnizorilor neafiliați și AMFCE. În primul rând, Comisia a observat că clasificarea creată de societate nu a permis să se ajungă la concluzii rezonabile. Într-adevăr, societatea a grupat 50 % din clasele de HRC achiziționate de la AMFCE în categoria „altele”, ceea ce nu permite o analiză detaliată pe o bază similară. În al doilea rând, pentru a examina dacă prețurile plătite unui furnizor afiliat au fost stabilite în condiții de concurență deplină, trebuie examinate prețurile de vânzare ale furnizorului, și anume o comparație a prețurilor de achiziție plătite de Borcelik furnizorilor neafiliați și către AMFCE era irelevantă în acest scop.

(618) În ceea ce privește afirmațiile Borcelik prezentate în considerentul 614, Comisia a observat că societatea nu a furnizat nicio dovadă a presupuselor fluctuații ale prețurilor materiilor prime. În plus, datele colectate de la Borcelik și AMFCE arată că achizițiile/vânzările relevante nu au fost concentrate în anumite luni sau trimestre, ci au fost distribuite uniform pe parcursul întregii perioade de investigație. Într-adevăr, Comisia a efectuat analiza pe baza mediilor ponderate pentru întreaga perioadă de investigație, luând în considerare clienții neafiliați ai AMFCE, indiferent de localizarea acestora. Grupul de clienți neafiliați conținea clienți cărora AMFCE le vindea volume mai mici decât cele vândute către Borcelik și, de asemenea, clienți cărora le vindea volume comparabile sau mai mari. Prin urmare, Comisia a considerat că analiza nu a fost viciată de cantitățile vândute de AMFCE clienților individuali.

(619) În consecință, pe baza considerațiilor prevăzute în considerentele 616-618, afirmațiile Borcelik detaliate în considerentele 612-614 au fost respinse.

(620) Având în vedere concluziile Comisiei privind lipsa parțială de cooperare din partea Tatmetal, Comisia a utilizat datele disponibile pentru a estima valoarea totală a cheltuielilor de transport aferente costurilor VAG care nu au putut fi alocate tranzacțiilor individuale de vânzare pe piața internă din cauza lipsei de elemente de probă justificative.

(621) În urma faptelor prezentate în considerentul 558, Comisia a respins alocarea cheltuielilor de transport per tranzacție în lista vânzărilor pe piața internă. În schimb, Comisia a inclus valoarea totală raportată în cheltuielile VAG utilizate pentru a determina profitabilitatea vânzărilor pe piața internă.

(622) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a solicitat Comisiei să adauge, la valoarea vânzărilor totale ale produsului care face obiectul investigației pe piața internă către clienți independenți, vânzările destinate zonelor de liber schimb din Turcia, pentru a determina profitabilitatea vânzărilor pe piața internă, inclusiv a vânzărilor către zonele de liber schimb.

(623) Comisia a analizat cererea și a fost de acord să includă volumul respectiv de vânzări către zonele de liber schimb pentru a stabili profitabilitatea pe piața internă. Această afirmație a fost acceptată.

(624) În plus, în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a prezentat mai multe observații cu privire la stabilirea profitabilității vânzărilor pe piața internă. Având în vedere caracterul sensibil al naturii observațiilor, contestând ajustările la nivelul conturilor individuale, Comisia a răspuns observațiilor într-o comunicare individuală adresată societății. Observațiile privind profiturile din diferențele de curs valutar și pierderile din diferențele de curs valutar au fost acceptate parțial. Observațiile privind veniturile și pierderile extraordinare și ajustarea compensatorie revizuită pentru deșeuri au fost respinse. Observația privind ajustarea în funcție de inflație a fost respinsă, iar valoarea subiacentă a fost revizuită de Comisie.

(625) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Tatmetal s-a opus utilizării de către Comisie a datelor din prima jumătate a anului 2024 referitoare la ajustarea la inflație din balanța de verificare ca substituent pentru prima jumătate a anului 2025. Tatmetal a susținut că Circulara generală privind procedura fiscală nr. 582 a Turciei ([124]) prevedea că nu se vor efectua ajustări la inflație în prima, a doua și a treia perioadă fiscală provizorie ale perioadei contabile 2025. Tatmetal a prezentat, de asemenea, Legea nr. 7571 ([125]), confirmând dispozițiile circularei menționate anterior. Tatmetal a solicitat Comisiei să excludă ajustarea în funcție de inflație a H1 2024.

(626) Comisia a considerat că afirmația este justificată și a revizuit marja de dumping a Tatmetal în consecință.

(627) În plus, Tatmetal și-a reiterat afirmația cu privire la celelalte venituri și la evaluările cursului de schimb de sfârșit de lună, deși aspectul de fond nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, ci doar formulele de calcul. Societatea a formulat, de asemenea, o nouă observație cu privire la veniturile financiare din tabelul G-PL, chiar dacă societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

3.5.4. *Prețul de export*

(628) Producătorii-exportatori incluși în eșantion au exportat în Uniune fie direct către clienți independenți, fie prin intermediul unor societăți afiliate acționând ca importatori.

(629) În cazul în care producătorii-exportatori au exportat produsul în cauză direct către clienți independenți din Uniune, prețul de export a fost prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză vândut la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

(630) În cazul în care producătorii-exportatori au exportat produsul în cauză către Uniune prin intermediul unor societăți afiliate acționând ca importatori, prețul de export a fost stabilit pe baza prețului la care produsul importat a fost revândut pentru prima dată unor clienți independenți din Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În acest caz, au fost efectuate ajustări ale prețului pentru a ține seama de toate costurile suportate între import și revânzare, inclusiv de costurile VAG și de profitul acumulat. Comisia s-a bazat pe costurile VAG efective raportate de importatorii afiliați. În ceea ce privește profitul, având în vedere că niciun importator neafiliat nu a cooperat la prezenta investigație, Comisia s-a bazat pe profitul stabilit pentru un importator neafiliat în cadrul unei investigații antidumping privind importurile de PLR originare din RPC și din Federația Rusă, și anume 2 % ([126]), care a fost utilizat, de asemenea, în investigația recentă privind HRF ([127]).

([124]) Monitorul Oficial din 15 februarie 2025, nr. 32814.

([125]) Monitorul Oficial din 25 decembrie 2025, nr. 33118.

([126]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1328 al Comisiei din 29 iulie 2016 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii instituite asupra importurilor de anumite produse plate din oțel laminate la rece originare din Republica Populară Chineză și din Federația Rusă (JO L 210, 4.8.2016, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2025/1919, considerentul 114.

(631) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a susținut că notele de credit din lista vânzărilor în UE au fost deja convertite în TRY înainte de efectuarea de către Comisie a unui calcul al conversiei și, prin urmare, aceasta a convertit de două ori valorile notelor de credit.

(632) Comisia a analizat elementele de probă justificative prezentate de Tatmetal și a observat că, contrar afirmației de mai sus, Tatmetal a convertit o singură notă de credit în TRY în lista vânzărilor din UE. Moneda notelor de credit rămase a fost, într-adevăr, EUR, iar Comisia a aplicat formula de conversie pentru a calcula valorile nete ale facturii. În plus, Comisia a observat neconcordanțe în ceea ce privește valorile notelor de credit raportate în EUR în elementele de probă suplimentare prezentate și, în consecință, a corectat valoarea notelor de credit din lista vânzărilor din UE. Argumentul a fost acceptat parțial.

(633) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Tatmetal nu a fost de acord cu tratamentul aplicat de Comisie notelor de credit în lista vânzărilor din UE și a făcut trimitere la un document de ajustare a facturii transmis în cadrul răspunsului la chestionar. Tatmetal a solicitat ca toate notele de credit raportate să fie tratate în TRY.

(634) Comisia a comparat numerele notelor de credit din ajustarea facturării. Comisia a corelat facturile de vânzare aferente din documentul menționat cu toate listele de vânzări, care au fost colectate în cursul vizitei de verificare, și a concluzionat că valorile notei de credit au fost raportate în EUR, nu în TRY. Argumentul a fost respins.

(635) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a susținut că Comisia a săvârșit o eroare în calcularea valorii CIF pentru tranzacțiile în condiții FCA, FOB și CFR. Tatmetal a solicitat Comisiei să actualizeze formula de calcul.

(636) Comisia a analizat afirmația și a adăugat sumele relevante pentru a stabili valoarea CIF în lista vânzărilor din UE. Cuantumurile unitare ale cheltuielilor de navlu maritim și de manipulare și încărcare au fost stabilite în urma răspunsului la scrisoarea în temeiul articolului 18. Această afirmație a fost acceptată.

(637) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Tatmetal a subliniat o eroare materială în valorile CIF ale unui număr limitat de tranzacții FCA.

(638) Comisia a corectat valorile CIF și valorile ajustărilor aferente tranzacțiilor afectate. Modificarea a fost neglijabilă. Argumentul a fost acceptat.

3.5.5. *Comparația*

(639) Articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază prevede obligația Comisiei de a efectua o comparație echitabilă între valoarea normală și prețul de export în aceeași etapă a procesului comercial și de a ține seama de diferențele dintre factorii care afectează prețurile și comparabilitatea acestora. În cazul de față, Comisia a ales să compare valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori incluși în eșantion în etapa comercială franco fabrică. Astfel cum se explică mai jos, după caz, valoarea normală și prețul de export au fost ajustate pentru: (i) a le stabili valoarea la nivelul franco fabrică; și (ii) a se ține seama de diferențele dintre factorii despre care s-a afirmat și s-a demonstrat că afectează prețurile și comparabilitatea acestora.

3.5.5.1. Ajustări ale valorii normale

(640) Astfel cum se explică în considerentul 639, valoarea normală a fost stabilită în etapa comercială franco fabrică prin utilizarea costurilor de producție împreună cu cuantumurile corespunzătoare costurilor VAG și profitului, care au fost considerate rezonabile pentru etapa comercială respectivă. Au fost efectuate ajustări în temeiul articolului 2 alineatul (10) pentru cursuri de schimb, transport, asigurare, manipulare, încărcare și costuri auxiliare, costuri de ambalare, reduceri și rabaturi, costuri de credit și garanții oferite clienților interni independenți.

(641) Ambii producători-exportatori turci au solicitat o ajustare pentru rambursarea taxelor vamale în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (b) din regulamentul de bază pentru taxa de import pentru rulourile plate din oțel laminate la cald (HRC). Borcelik și Tatmetal au susținut că taxele la import trebuie plătite pentru materialele importate și costul de producție pentru vânzările pe piața internă este mai mare decât pentru vânzările la export, care nu implică acest cost suplimentar al taxelor la import.

(642) În Turcia, se aplică o taxă la import pentru HRC, care sunt factori de producție pentru fabricarea produselor plate din oțel laminate la rece. Cu toate acestea, în cadrul regimului de perfecționare activă („RPA”), producătorii interni sunt scutiți de la plata unei astfel de taxe dacă HRC importate sunt utilizate pentru a fabrica produse finite care sunt în final exportate. Cei doi exportatori incluși în eșantion nu au furnizat elemente de probă privind plata taxei de import în cursul perioadei de investigație care să justifice o ajustare în scopul unei comparații echitabile. Dimpotrivă, informațiile furnizate au arătat că aceștia au îndeplinit angajamentul de export legat de fiecare permis de perfecționare activă. Din acest motiv, afirmația a fost considerată nefondată și, prin urmare, a fost respinsă.

(643) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a subliniat că Comisia a eliminat comisionul plătit unui comerciant afiliat de pe piața internă din ajustările raportate în ceea ce privește vânzările pe piața internă către clienți afiliați și neafiliați. Cu toate acestea, Comisia a omis să elimine același comision raportat ca venit din revânzările comerciantului afiliat către clienți neafiliați de pe piața internă.

(644) Comisia a examinat afirmația și a constatat că, într-adevăr, ca urmare a unei erori materiale, comisionul primit de comerciantul afiliat nu a fost eliminat din ajustările raportate cu privire la revânzările comerciantului intern către clienți neafiliați de pe piața internă. Comisia a corectat eroarea.

(645) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a susținut că Comisia a aplicat o abordare inconsecventă atunci când a eliminat costurile de credit raportate din vânzările pe piața internă, în timp ce, pentru vânzările din Uniune, nu a luat în considerare costurile de credit raportate, dar a inclus în continuare o sumă recalculată pe baza condițiilor de plată raportate. Potrivit Borcelik, aceeași abordare ar trebui utilizată pentru toate vânzările, întrucât modalitățile de plată au fost aceleași pe ambele piețe.

(646) Comisia nu a fost de acord. Societatea a susținut că a utilizat aceleași modalități de plată pentru vânzările pe piața internă și pe piața Uniunii. Cu toate acestea, investigația a arătat că metodele de plată utilizate pentru vânzările către Uniune în mare măsură nu au permis colectarea plăților în același mod ca pe piața internă. Cu toate acestea, Comisia a constatat că, pentru vânzările la export prin intermediul unui anumit comerciant intern, metodele de plată au fost similare cu cele utilizate pe piața internă. Prin urmare, pentru tranzacțiile corespunzătoare, Comisia a eliminat ajustarea pentru costul de credit și din vânzările către clienți neafiliați din Uniune. Detaliile confidențiale ale analizei de mai sus au fost comunicate societății în comunicarea specifică societății.

(647) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale suplimentare, Borcelik a reiterat faptul că Comisia a utilizat o abordare inconsecventă atunci când a respins costul de credit pentru vânzările pe piața internă și l-a acceptat pentru vânzările către Uniune, cu excepția vânzărilor prin intermediul unui comerciant intern neafiliat. Deși societatea a fost de acord că termenele de plată contractate influențează stabilirea prețurilor, aceasta a contestat modul în care Comisia tratează costul de credit raportat pe baza modalităților de plată, modul în care facturile sunt plătite în cele din urmă.

(648) Comisia a clarificat faptul că, într-adevăr, anumite modalități de plată, în special dacă sunt aplicate în mod consecvent și sunt cunoscute atunci când termenul de plată este convenit prin contract, pot descalifica efectul creditului comercial acordat asupra nivelului prețului de vânzare. De exemplu, Comisia a considerat că, în cazul în care clienții recurenți mențin un cont deschis la un furnizor și își achită datoriile neachitate prin plăți ocazionale forfetare, fără a plăti integral fiecare factură înainte la scadența sa individuală, termenul de plată convenit prin contract nu contribuie la stabilirea prețurilor de către furnizor. În consecință, afirmația a fost respinsă.

(649) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a contestat tratamentul aplicat de Comisie cheltuielilor legate de transport care acoperă cheltuielile de transport direct și cheltuielile de transport între fabrica Borçelik și antrepozitele (neafiliate). În mod concret, potrivit susținerilor Borcelik, cheltuielile de transport direct ar trebui deduse ca o ajustare din prețul de vânzare pe piața internă și ar trebui eliminate din costurile VAG utilizate pentru testul operațiunilor comerciale normale.

(650) Borcelik a susținut, de asemenea, că includerea de către Comisie, în vânzările pe piața internă, a costului de transport de la uzină la antrepozite externe a fost incompatibilă cu practica sa anterioară, în care, cel puțin pentru vânzările pe piața internă, costurile de transport către un antrepozit (indiferent dacă acesta este deținut de o parte afiliată sau de o parte neafiliată) nu au putut fi deduse ca o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (e) din regulamentul de bază ([128]). Potrivit Borcelik, acest lucru ar însemna, de asemenea, că Comisia nu ar fi putut aplica datele disponibile cu privire la aceste cheltuieli, deoarece acestea nu trebuiau raportate de la bun început.

(651) Borcelik a susținut, de asemenea, că transportul către antrepozitele închiriate nu ar trebui adăugat la costurile VAG drept cheltuială legată de transport.

(652) Societatea a reiterat afirmațiile prezentate în considerentele 649-651 în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aceste aspecte nu au făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte doar observații cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(653) În ceea ce privește tratamentul contabil al cheltuielilor suportate pentru transportul între fabrică și antrepozitele închiriate, Comisia a observat mai întâi că codul contului sub care se presupune că au fost înregistrate cheltuielile nu a fost raportat de societate nici în planul de conturi prezentat, nici în balanța de verificare. Astfel cum s-a menționat în considerentele 573, 580 și 581, societatea nu a furnizat o balanță de verificare completă nici după mai multe solicitări. În urma observațiilor formulate de societate cu privire la comunicarea constatărilor finale, se pare că versiunea primită în cele din urmă în timpul verificării la fața locului omisese încă unele conturi. În plus, Comisia a examinat raportul din contabilitatea analitică a societății și a constatat că, chiar dacă cheltuielile de transport nu au fost tratate drept costuri VAG de către societate, acestea nu au fost înregistrate nici în costul de producție. Prin urmare, Comisia a confirmat că, pentru a include toate costurile care au contribuit la costul total legat de producția și vânzările produsului care face obiectul investigației, includerea costului de transport în costurile VAG a fost o abordare adecvată pentru a reflecta costul pentru testul operațiunilor comerciale normale. În timp ce costurile de transport intern (între diferite antrepozite ale producătorului) nu pot fi deduse atunci când se reduce fie prețul de export, fie valoarea normală în etapa comercială franco fabrică (deoarece acestea aparțin acestei etape comerciale), atât timp cât se referă la vânzările pe piața internă, acestea sunt în continuare costuri „privind producția și vânzările produsului similar în cadrul operațiunilor comerciale normale ale exportatorului sau producătorului care face obiectul examinării", în sensul articolului 2 alineatul (6) din regulamentul de bază. În consecință, afirmațiile prevăzute în considerentele 649-651 au fost respinse.

(654) În cele din urmă, Borcelik și Tatmetal au susținut că Comisia a încălcat obligația prevăzută la articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază de a efectua o comparație echitabilă în aceeași etapă a procesului comercial, deoarece adăugarea cheltuielilor de transport la costurile VAG și, prin urmare, la valoarea normală a condus la o valoare normală care nu era la nivel franco fabrică, în timp ce prețul de export nu a inclus aceste cheltuieli și, în consecință, era la nivel franco fabrică. Tatmetal a sugerat Comisiei să reintroducă costul transportului intern în lista vânzărilor pe piața internă și să mențină costul VAG la nivel franco fabrică.

(655) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a susținut, de asemenea, că, în cazul în care Comisia a susținut că valorile transportului intern de marfă calculate de Tatmetal erau inadecvate pentru a fi utilizate, aceasta nu ar trebui să aloce suma acestor valori costului transportului intern în construcția costurilor VAG. Tatmetal a solicitat Comisiei să nu țină seama în totalitate de calculele Tatmetal privind transportul intern de marfă și să aloce cifra totală aferentă transportului intern, care a fost determinată din balanța de verificare a Tatmetal, pe baza cifrei de afaceri din tabelul G-Profit și pierdere.

(656) Comisia a examinat afirmația Borcelik prezentată în considerentul 654. Într-adevăr, pentru un număr mic de tranzacții, costul transportului a fost susținut de elemente de probă în mod suficient. Condițiile de livrare aplicabile tranzacțiilor individuale au fost, de asemenea, verificate în mod corespunzător. Prin urmare, Comisia a identificat cel mai mic cost unitar real de transport pe baza informațiilor verificate și a aplicat acest cost de transport tuturor tranzacțiilor în care bunurile au fost livrate clientului. Comisia a considerat că, întrucât această ajustare a fost efectuată în temeiul articolului 18 din regulamentul de bază, utilizarea celui mai mic cost unitar de transport a asigurat faptul că comportamentul de dumping al societății nu a fost subestimat ca urmare a lipsei sale de cooperare cu privire la această chestiune. Detaliile acestei revizuiri au fost comunicate societății printr-o comunicare specifică societății.

([128]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2021/2012 al Comisiei din 17 noiembrie 2021 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii instituite asupra importurilor de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din India și Indonezia (JO L 410, 18.11.2021, p. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), considerentul 83. Raportul grupului special de soluționare a litigiilor, *European Union – Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia* (Uniunea Europeană – Taxe compensatorii și antidumping asupra produselor plate din oțel inoxidabil laminate la rece din Indonezia), WT/DS616/R, punctul 7.584.

(657) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Borcelik a făcut trimitere la dispozițiile articolului 18 alineatul (3) din regulamentul de bază și a susținut că, întrucât Comisia a utilizat deja informațiile prezentate într-o anexă la răspunsul la chestionar și într-o anexă la verificare, ar fi trebuit să le utilizeze astfel încât să stabilească un cost unitar de transport mai exact. În acest sens, Borcelik a susținut că costul unitar de transport utilizat de Comisie a fost prea scăzut. Societatea a subliniat că media aritmetică a costului unitar de transport disponibilă în anexa la răspunsul la chestionar sau în anexa la verificare a fost mult mai mare. Societatea a subliniat, de asemenea, gama de costuri unitare de transport prezentată în anexa la răspunsul la chestionar.

(658) În plus, societatea a subliniat că, prin alocarea doar a unei părți din cheltuielile de transport suportate și prin includerea valorii reziduale în costurile VAG utilizate în cadrul testului operațiunilor comerciale normale, valoarea normală rezultată nu este la nivel franco fabrică.

(659) Comisia a observat că societatea nu a explicat de ce o medie aritmetică stabilită pe baza informațiilor dintr-o anexă la verificare despre care se constatase deja că prezintă deficiențe semnificative, și anume a furnizat cheltuieli de transport pentru o parte neglijabilă din toate tranzacțiile de vânzare pe piața internă, ar trebui să fie mai adecvată decât metodologia aplicată de Comisie. În primul rând, astfel cum se explică în considerentul 656, Comisia a ales cel mai mic cost unitar de transport pentru a se asigura că comportamentul de dumping al societății nu a fost subestimat într-o situație de lipsă de cooperare în această privință. În al doilea rând, având în vedere cât de incomplet a fost raportul privind transportul prezentat în anexa la verificare (care acoperă doar mai puțin de 3 % din tranzacțiile relevante de vânzare pe piața internă, a se vedea, de asemenea, considerentul 576), un cost unitar sub forma mediei aritmetice nu putea fi considerat mai adecvat sau mai reprezentativ pentru costul real de transport decât metodologia utilizată de Comisie. Anexa la răspunsul la chestionar conținea o listă de prețuri pentru serviciile de transport și a fost într-adevăr utilizată pentru a estima costul transportului între fabrică și un antrepozit (pentru detalii, a se vedea considerentele 577, 599, 608 și considerentele 649-653) ca fiind cel mai bun substituent disponibil. Cu toate acestea, această anexă nu a fost verificată în mod direct, deoarece, în cursul verificării la fața locului, societatea a explicat că a utilizat raportul privind transportul colectat ca anexă la verificare menționat mai sus. Prețurile unitare ale transportului raportate în lista de prețuri au început la un preț mai mare decât cel mai mic cost unitar de transport identificat de Comisie în raportul privind transportul. Acest lucru indică faptul că este posibil ca anexa în sine să fi fost incompletă sau să nu fi reflectat prețurile plătite efectiv pentru serviciile de transport. Comisia a respins această afirmație.

(660) În ceea ce privește afirmația potrivit căreia valoarea normală nu a fost la nivel franco fabrică, Comisia a considerat că aceasta este justificată și a revizuit marja de dumping în consecință.

(661) În ceea ce privește Tatmetal, Comisia a reiterat faptul că nu a fost prezentat niciun element de probă care să confirme cheltuielile de transport intern pentru fiecare tranzacție în parte. Comisia a observat, de asemenea, că adresa de livrare/ridicare nu a fost înregistrată în sistemul contabil pentru a urmări destinația vânzărilor pe piața internă raportate ca fiind livrate clientului. Cu toate acestea, Comisia a considerat că, întrucât această ajustare a fost efectuată în temeiul articolului 18 din regulamentul de bază, utilizarea celui mai mic cost unitar de transport rezonabil, în acest caz zona Kocaeli, a fost un substituent adecvat pentru cheltuielile de transport pentru a stabili valoarea normală în etapa comercială franco fabrică. Argumentul a fost acceptat parțial.

(662) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Tatmetal a susținut că, prin alocarea doar a unei părți din cheltuielile de transport suportate și prin includerea valorii reziduale în costurile VAG utilizate în cadrul testului operațiunilor comerciale normale, valoarea normală rezultată nu este la nivel franco fabrică.

(663) Comisia a considerat că afirmația este justificată și a revizuit marja de dumping în consecință.

(664) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, Tatmetal a susținut că a apărut o eroare în alocarea costurilor de transport aferente vânzărilor pe piața internă livrate clienților. Tatmetal a solicitat Comisiei să rectifice eroarea.

(665) În urma analizei afirmației Tatmetal, Comisia a revizuit datele referitoare la vânzările pe piața internă și a actualizat tabelul G-PL în consecință.

3.5.5.2. Ajustări ale prețului de export

(666) Pentru a aduce prețul de export la valoarea din etapa comercială franco fabrică, au fost efectuate ajustări în funcție de cheltuielile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și auxiliare.

(667) S-au luat în considerare următorii factori care afectează prețurile și comparabilitatea acestora: costurile de ambalare, costurile de credit și comisioanele bancare.

(668) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a susținut că Comisia a revizuit în mod incorect rata dobânzii utilizată pentru a determina costul de credit pentru revânzările produsului care face obiectul investigației de către Bamesa Otel către clienți neafiliați din Uniune.

(669) Comisia a examinat această afirmație. Într-adevăr, atunci când a revizuit rata dobânzii, astfel cum s-a convenit cu societatea, Comisia a comis o eroare materială. Comisia a corectat eroarea și a revizuit nivelul costului de credit în calculul marjei de dumping.

(670) În ceea ce privește Tatmetal, din cauza neconcordanțelor semnificative din cursul de schimb raportat în lista vânzărilor pe piața internă și în lista vânzărilor în UE, astfel cum se descrie în considerentele 551-553, Comisia a aplicat datele disponibile. Comisia a înlocuit cursurile de schimb valutar zilnice raportate cu cursurile de schimb lunare prevăzute în chestionarul antidumping pentru producătorii-exportatori.

(671) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a susținut că, atunci când a aplicat corecții listei vânzărilor din UE, Comisia a atribuit în mod eronat transportul maritim anumitor tranzacții FOB și FCA.

(672) Comisia a analizat atribuirea transportului maritim de mărfuri pentru fiecare tranzacție în parte și a corectat eroarea de alocare a unui transport maritim de mărfuri pentru anumite tranzacții FOB și FCA. Argumentul a fost acceptat.

3.5.5.3. Conversii monetare

(673) Vânzările pe piața internă au fost efectuate în diferite monede, inclusiv TRY, EUR, USD. Exporturile către Uniune au fost efectuate în EUR sau USD. Prin urmare, a fost necesară o conversie monetară pentru a compara valoarea normală cu prețul de export. Comisia a convertit prețurile de vânzare în TRY, moneda în care se ține contabilitatea producătorilor-exportatori incluși în eșantion.

(674) Pentru a stabili data care ar trebui considerată data vânzării în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă condițiile materiale de vânzare au fost stabilite pe baza facturii sau a comenzii/contractului de vânzare. Comisia a constatat că marea majoritate a vânzărilor s-au bazat mai degrabă pe comenzi individuale decât pe contracte de vânzare pe termen lung. Comanda a definit condițiile materiale ale vânzării, cum ar fi caietul de sarcini al produsului, cantitatea, momentul livrării, prețul unitar (exprimat în mod normal într-o monedă străină, în principal USD), termenul de plată. Comanda permitea o toleranță în ceea ce privește cantitatea livrată, însă prețul a fost stabilit definitiv în comandă. Elementele de probă colectate de la producătorii-exportatori incluși în eșantion au confirmat că prețurile facturate nu au fost ajustate pentru a reflecta fluctuațiile prețurilor PLR sau fluctuațiile cursurilor de schimb dintre moneda comenzii și moneda în care se ține contabilitatea producătorilor-exportatori incluși în eșantion. Prin urmare, potrivit constatărilor Comisiei, comanda a stabilit într-un mod mai adecvat condițiile materiale de vânzare și, prin urmare, data acesteia ar trebui utilizată pentru conversiile valutare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază.

(675) În observațiile lor privind comunicarea constatărilor finale, atât Borcelik, cât și Tatmetal au susținut că condițiile materiale ale vânzării nu au fost stabilite la momentul comenzii. Potrivit acestora, elementele din aceste comenzi nu erau definitive la momentul la care au fost stabilite comenzile și au fost stabilite definitiv abia la momentul facturării. Ambele societăți au susținut afirmația referitoare la elementele de probă de la dosar, în care vânzările verificate de Comisie au confirmat existența unor diferențe între comandă și facturi, diferențe care au depășit, în unele cazuri, toleranțele convenite în comandă.

(676) Comisia a observat, pe baza hotărârii Tribunalului în cauza Özkan Demir ([129]), că este de competența Comisiei să stabilească motivul pentru care data comenzii stabilește într-un mod mai adecvat condițiile materiale ale vânzării. Comisia a observat că din articolul 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază coroborat cu partea introductivă a articolului 2 alineatul (10) din acesta, care se referă la comparația echitabilă în aceeași etapă comercială între prețul de export și valoarea normală, reiese că termenul „material" se referă la condițiile comerciale ale vânzării, spre deosebire de condițiile juridice. Astfel de condiții comerciale sunt, în special, prețul, cantitatea, metodele de plată și de livrare sau alte caracteristici comerciale ale unei tranzacții specifice unei anumite activități economice sau unui anumit tip de producție.

(677) Comisia a observat că lira turcească s-a depreciat în ansamblu în comparație cu euro cu aproximativ 33 % în cursul perioadei de investigație și că intervalul de timp dintre data comenzii și data facturii Borcelik și Tatmetal a variat foarte mult și a atins durate semnificative: între 0 zile și 130 de zile pentru vânzările pe piața internă și între 0 zile și 182 de zile pentru vânzările la export, în timp ce ambele societăți și-au exprimat vânzările pe piața internă și la export în valută, anticipând astfel variații puternice ale evaluării lirei turcești în comparație cu valutele.

(678) În ceea ce privește elementele de probă furnizate de Borcelik, și anume documentele justificative pentru tranzacții suplimentare cu prețuri diferite la momentul comenzii și la momentul facturii, Comisia a constatat că, de fapt, acestea nu susțin afirmațiile societății. Comisia a colectat documente justificative pentru 47 de facturi care acoperă vânzările de PLR către clienți neafiliați de pe piața internă și către clienți afiliați și neafiliați din Uniune. Aceste facturi acopereau, în mod normal, o serie de tranzacții individuale (în cadrul prezentei investigații, în mod normal, fiecare rulou reprezenta o tranzacție separată). În aceste documente, societatea a găsit un singur caz în care cantitatea livrată se situa în afara limitei de toleranță convenite. Comisia a considerat că acest lucru nu poate întrerupe modelul observat al condițiilor materiale ale vânzării stabilite în comandă, în special deoarece ar fi putut exista alte motive pentru modificarea cantității, cum ar fi livrările parțiale sau comenzile cu livrare ulterioară. Societatea a susținut, de asemenea, că, în ceea ce privește patru facturi referitoare la vânzările către Uniune, prețul s-a schimbat între comandă și factură și, prin urmare, condițiile materiale ale vânzării s-au schimbat la rândul lor. Comisia a observat că, în toate cele patru cazuri, mărfurile au fost vândute către Uniune prin intermediul unui comerciant intern neafiliat. Societatea a prezentat ca dovezi oferte de preț, dar nu și comenzile efective. Acest lucru a fost confirmat de data ofertelor de preț și de data comenzilor înregistrate în evidențele contabile ale societății. În toate cele patru cazuri, prețul oferit a fost la nivel franco fabrică, dar tranzacția de vânzare a fost efectuată în condiții de livrare FOB. Prin urmare, este probabil ca diferența de preț, care a fost întotdeauna aceeași pentru toate cele patru facturi, să fi reprezentat cheltuielile suplimentare de transport, manipulare și încărcare suportate de Borcelik.

(679) În consecință, pe baza considerațiilor detaliate în considerentele 676-678, afirmația Borcelik prevăzută în considerentul 675 a fost respinsă.

(680) În ceea ce privește elementele de probă prezentate de Tatmetal, acestea au constat în două tranzacții, incluse în eșantion de Comisie în cursul verificării, care, potrivit societății, ar invalida raționamentul Comisiei. Acest lucru se datorează faptului că s-a observat o modificare a cantităților, a prețurilor de vânzare și, într-un caz, o modificare a condițiilor de plată între comandă/contractul de vânzare și factură.

(681) În cadrul verificării, Comisia a inclus în eșantion 10 tranzacții de vânzare pe piața internă și 14 tranzacții de vânzare la export în UE. Comisia a observat că diferența de cantitate menționată de Tatmetal pentru cele două tranzacții incluse în eșantion se încadra în toleranțele de cantitate și greutate convenite în comandă și, prin urmare, stabilite prin aceasta. Comisia a observat, de asemenea, că, în una dintre cele două tranzacții citate, diferența de preț a fost minimă (mai mică de 0,1 %), ceea ce nu se poate considera o încălcare a condițiilor de vânzare incluse în comandă. Existența unei abateri de la condițiile prevăzute în comandă nu a fost stabilită decât într-o singură comandă din cele 24 examinate de Comisie. Comisia a considerat că amploarea abaterii de la condițiile de vânzare stabilite în comenzi era minimă, iar acest caz de neconformitate era o excepție, ceea ce nu putea infirma argumentele prezentate de Comisie potrivit cărora condițiile materiale ale vânzării erau stabilite la momentul comenzii. Argumentul a fost respins.

([129]) Hotărârea din 2 septembrie 2026, Özkan Demir Çelik Sanayi AŞ/Comisia Europeană, cauza T-175/24, punctele 41-43.

(682) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a susținut că, în cazul în care Comisia ar fi aplicat cursul de schimb de la momentul comenzii pentru a converti valoarea facturii, ar fi trebuit să se aplice același curs de schimb pentru a converti cheltuielile de vânzare directă, cum ar fi cheltuielile de transport, contrastalii, comision și de manipulare și încărcare în lista vânzărilor din UE. Tatmetal a susținut că prețul cheltuielilor de vânzare directă în alte monede a fost stabilit în prealabil, iar Comisia ar trebui să aplice intervalul mediu dintre momentul comenzii/contractului de vânzare și factura calculată de Tatmetal. Tatmetal a prezentat elemente de probă în sprijinul afirmației sale.

(683) Comisia a clarificat faptul că, în calculele sale, a aplicat cursul de schimb valutar utilizat la data facturii pentru aceste cheltuieli. Comisia a reamintit că cheltuielile de vânzare directă, cum ar fi cheltuielile de transport intern sau la export, au fost înregistrate în contabilitatea societății la momentul facturii și au fost raportate în tabelul vânzărilor pe piața internă și în tabelul vânzărilor în UE pe baza cursului de schimb al facturii. Prin urmare, Comisia a acceptat valorile convertite în TRY raportate de Tatmetal. Comisia a observat că utilizarea datei comenzii a fost legată de o ajustare pentru conversia monetară în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază, în timp ce ajustările legate de transport, asigurare, manipulare, încărcare și costurile auxiliare sunt reglementate de articolul 2 alineatul (10) litera (e) din regulamentul de bază, în cazul cărora se utilizează costurile suportate, Comisia făcând acest lucru.

(684) În pofida celor de mai sus, Comisia a analizat elementele de probă pe baza cărora Tatmetal a stabilit intervalul mediu de timp dintre cursul de schimb la data comenzii și cursul de schimb la data facturii și a observat că, dintre cele trei dosare de dovezi prezentate pentru ajustarea cursului de schimb pentru ajustările din lista vânzărilor în UE, un dosar de dovezi a fost un schimb de e-mailuri între Tatmetal și furnizorul de servicii de transport care a avut loc într-o anumită zi. Tatmetal a legat acest schimb de e-mailuri de o tranzacție de vânzare la export, dar nu a fost posibil să se facă trimiteri încrucișate între produsele discutate în schimbul de e-mailuri și o tranzacție de vânzare la export. În plus, corespondența prin e-mail conține oferte de preț, dar nu dezvăluie caracteristicile comenzii sau ale clauzelor contractului de vânzare. De exemplu, nu s-a menționat în mod clar dacă produsul era PLR, nu existau condiții de vânzare, nu existau cantități negociate etc. Cea de a doua dovadă conținea un schimb de e-mailuri privind ofertele de preț cu un alt furnizor de transport și o factură aferentă pentru serviciul de transport. Cu toate acestea, Comisia a observat că factura a fost emisă pentru rulouri din oțel galvanizat și nu părea să fie legată de PLR. A treia dovadă a fost un schimb de e-mailuri privind transportul maritim de mărfuri și, deși în e-mail au fost enumerate unele condiții de vânzare, nu au existat detalii care să poată corela e-mailul cu tranzacțiile din lista vânzărilor în UE. Afirmația a fost respinsă.

(685) Atât Borcelik, cât și Tatmetal au susținut, de asemenea, că, în cazul în care Comisia consideră în continuare că condițiile materiale ale vânzării au fost stabilite la momentul comenzii, același principiu ar trebui să se aplice achizițiilor lor de materii prime. În consecință, Comisia ar trebui să efectueze conversiile monetare pentru achizițiile respective pe baza datei comenzii, și nu a datei facturii. În acest sens, Borcelik a subliniat că Tribunalul a confirmat în cauza Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ și alții/Comisia Europeană că obligațiile/condițiile prevăzute la articolul 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază privind conversiile monetare se aplică în egală măsură vânzărilor la export, vânzărilor pe piața internă și costului de producție ([130]).

(686) În acest sens, Comisia a observat că articolul 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază este aplicabil în situațiile *[î]n care comparația necesită o conversiune a monedelor*. Costurile Borcelik și Tatmetal au fost înregistrate în conturile lor, raportate Comisiei și verificate în TRY. Întrucât calculul dumpingului a fost efectuat pentru cei doi producători-exportatori în TRY, comparația dintre valoarea normală și prețul de export nu a necesitat o conversie a monedei acestor costuri și, prin urmare, articolul 2 alineatul (10) litera (j) nu s-a aplicat. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

(687) În plus, Borcelik a făcut referire la documentele justificative privind achizițiile de materii prime prezentate în cursul verificării la fața locului. Pe baza acestor documente, societatea a calculat un termen mediu între o comandă și factura și a solicitat ca acest termen să fie utilizat pentru a estima data comenzii pentru celelalte achiziții de materii prime.

([130]) Hotărârea Tribunalului din 8 mai 2024, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ și alții/Comisia Europeană, cauza T-629/21, ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Astfel cum se explică în considerentul 686, comparația în cazul de față nu a necesitat conversii monetare în ceea ce privește costul materiilor prime. Cu toate acestea, din motive de exhaustivitate, Comisia a analizat documentele justificative și a observat că documentele colectate acopereau doar mai puțin de 0,1 % din materiile prime achiziționate. În plus, datele comenzilor și ale facturilor utilizate în calcul nu corespundeau documentelor prezentate. Societatea a utilizat „data ultimei modificări" înregistrată în sistemul său contabil ca dată a comenzii, deși comenzile depuse împreună cu documentele justificative indicau date diferite. În același timp, societatea nu a utilizat data facturii comerciale pentru a stabili termenul de execuție. În schimb, a utilizat ceea ce pare a fi data vămuirii. În concluzie, chiar dacă era necesară conversia monetară în ceea ce privește costul de producție, *quod non*, societatea nu a furnizat informații coerente și fiabile care să permită efectuarea unor astfel de conversii. În consecință, cererea societății de revizuire a valorii materiilor prime utilizând cursul de schimb valutar de la data comenzii, pe baza informațiilor furnizate de societate, a fost respinsă.

(689) În mod similar, ca răspuns la comunicarea constatărilor finale, Tatmetal a furnizat informații care urmau să fie utilizate pentru conversia solicitată a prețurilor materiilor prime utilizând cursul de schimb de la data comenzii. În acest sens, societatea a prezentat lista de achiziții pentru HRC cu datele comenzilor introduse manual.

(690) Astfel cum s-a explicat anterior (a se vedea considerentul 686), Comisia a constatat că, în cazul de față, comparația nu a necesitat conversii monetare în ceea ce privește costul materiilor prime. În orice caz, Tatmetal nu a prezentat niciun element de probă care să demonstreze corectitudinea datelor comenzilor, nici a condițiilor prevăzute în comenzi/contractele de vânzare pentru achizițiile de materii prime. Comisia a observat, de asemenea, că Tatmetal nu a furnizat nicio trimitere la un temei juridic pe baza căruia o astfel de ajustare ar trebui să fie justificată. Argumentul a fost respins.

(691) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a susținut că Comisia nu și-a îndeplinit sarcina probei pentru ajustarea conversiei monetare pe care a efectuat-o în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază, deoarece nu a explicat modul în care conversiile monetare au afectat prețurile și comparabilitatea prețurilor.

(692) Comisia a considerat că scopul articolului 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază combină elemente ale necesității practice a conversiilor monetare în cazul în care tranzacțiile sunt exprimate în diferite monede și corectitudinea comparației, de exemplu atunci când stabilește cursul de schimb care trebuie utilizat în cazurile în care există contracte forward valutare direct legate de vânzările la export. În ceea ce privește necesitatea practică a conversiilor monetare, articolul 2 alineatul (10) litera (j) din regulamentul de bază oferă orientări cu privire la data care ar trebui utilizată pentru a determina cursul de schimb: aceasta este data vânzării, care este în mod normal data facturii, cu excepția cazului în care condițiile materiale ale vânzării sunt stabilite la o altă dată. În cazul de față, Comisia a constatat că condițiile materiale ale vânzării au fost stabilite în comandă, astfel cum se explică în considerentul 674. Prin urmare, aceasta a decis că era mai adecvat să se utilizeze cursul de schimb de la data comenzii pentru a converti valoarea facturii exprimată în valută în TRY.

(693) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, Borcelik a susținut că Comisia a adoptat o abordare discriminatorie prin aplicarea conversiilor monetare bazate pe data comenzii numai Turciei, fără a explica de ce situația producătorilor-exportatori turci diferă de cea a producătorilor-exportatori din alte țări. Specificațiile produselor, cantitățile, condițiile de livrare, prețurile unitare și termenele de plată pot fi deja convenite într-o măsură semnificativă în comandă în toate țările în cauză. Acesta a susținut, de asemenea, că aceasta este poziția proprie a Comisiei în ceea ce privește vânzările în industria siderurgică ([131]).

(694) Turcia s-a confruntat cu o perioadă prelungită de inflație ridicată continuă (în unii ani chiar hiperinflație), care s-a tradus prin deprecierea lirei turcești, astfel cum se menționează în considerentul 677. O astfel de situație nu a fost observată în niciuna dintre celelalte țări care fac obiectul prezentei investigații. În consecință, Comisia a respins afirmația privind discriminarea dintre Turcia, pe de o parte, și celelalte țări în cauză, pe de altă parte.

([131]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2024/209 al Comisiei din 10 ianuarie 2024 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii instituite la importurile de profile plate cu proeminențe din oțel originare din Republica Populară Chineză și Turcia (JO L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), considerentul 64.

(695) Borcelik și-a reiterat afirmațiile privind conversiile monetare în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aspectul nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

3.5.6. *Marjele de dumping*

(696) Pentru producătorii-exportatori cooperanți incluși în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.

(697) Pe această bază, marjele de dumping medii ponderate provizorii, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0

(698) Pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, Comisia a calculat marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Prin urmare, marja respectivă a fost stabilită pe baza marjelor producătorilor-exportatori incluși în eșantion, fără a se ține cont de marjele producătorilor-exportatori cu marje de dumping nule și *de minimis*, și nici de marjele stabilite în condițiile prevăzute la articolul 18 din regulamentul de bază.

(699) Având în vedere circumstanțele factuale ale cazului, în special faptul că lipsa cooperării a fost stabilită doar într-un stadiu tardiv al procedurii, iar Comisia s-a bazat doar parțial pe datele disponibile pentru a stabili ambele marje, Comisia a considerat că articolul 9 alineatul (6) se aplică în continuare, în pofida faptului că a stabilit marjele ambilor producători-exportatori incluși în eșantion în circumstanțele menționate la articolul 18 din regulamentul de bază. În consecință, Comisia a considerat oportun să se bazeze pe aceste marje pentru a stabili marja de dumping pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion. Pe această bază, marja de dumping definitivă a producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion este de 4,9 %.

(700) Pentru toți ceilalți producători-exportatori din Turcia, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza datelor disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare al producătorilor-exportatori. Nivelul de cooperare este volumul exporturilor către Uniune ale producătorilor-exportatori cooperanți, exprimat ca proporție din totalul importurilor din țara în cauză către Uniune în cursul PI, care au fost stabilite pe baza datelor Eurostat.

(701) În acest caz, nivelul de cooperare este ridicat, întrucât exporturile realizate de producătorii-exportatori cooperanți au reprezentat 100 % din volumul total al importurilor din cursul perioadei de investigație. Din aceste motive, Comisia a decis să stabilească marja de dumping pentru producătorii-exportatori necooperanți la nivelul societății incluse în eșantion având marja de dumping cea mai ridicată.

(702) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
Alte societăți cooperante	4,9
Toate celelalte importuri originare din țara în cauză	7,8

3.6. **Vietnam**

3.6.1. *Situația specială a pieței: efectul de excludere*

3.6.1.1. Analiză

(703) Pentru a stabili existența unei situații speciale a pieței pe piața din Vietnam ca urmare a efectului de excludere al importurilor de PLR din China, Comisia a efectuat următoarea analiză: în primul rând, Comisia a analizat gradul de pătrundere a importurilor din China pe piața internă a Vietnamului în ceea ce privește volumul; în al doilea rând, Comisia a analizat impactul acestor importuri asupra prețurilor de pe piața internă a Vietnamului.

(704) În analiza sa, Comisia s-a bazat pe indicatori la nivel național furnizați de autoritățile din Vietnam și la nivel de societate furnizați de grupul de producători-exportatori incluși în eșantion, POSVIET. Ambele seturi de indicatori au fost verificate la fața locului, astfel cum se indică în considerentul 106.

3.6.1.1.1. Piața internă: efecte asupra volumului

(705) De la bun început, Comisia a analizat consumul de PLR din Vietnam, astfel cum a fost raportat de autoritățile din Vietnam, pe baza vânzărilor pe piața internă și a importurilor.

(706) Consumul în Vietnam a evoluat după cum urmează:

Tabelul 20

Consumul în Vietnam (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul în Vietnam	[2 250 000-2 350 000] [1]	[2 150 000-2 250 000]	[2 800 000-2 900 000]	[3 100 000-3 200 000]
Indice	*100*	*94*	*124*	*138*

[1] Din motive de confidențialitate, datele sunt prezentate sub formă de intervale.
Sursă: TRAV.

(707) În perioada 2022-2024, cel mai recent an pentru care există date disponibile, consumul din Vietnam a crescut cu 23 de puncte procentuale. Creșterea consumului produsului care face obiectul investigației a fost determinată de mai multe legi, rezoluții și măsuri de politică adoptate de GV menite să promoveze investițiile publice, în special în infrastructură și construcții, în perioada 2024-2025 ([132]).

(708) Importurile în Vietnam ale produsului care face obiectul investigației au evoluat după cum urmează:

Tabelul 21

Cantitatea importată în Vietnam (tone)

Țara		2022	2023	2024	Perioada de investigație
Total importuri, din care:	Cantitatea importurilor	266 580	203 390	286 455	314 187
	Indice	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) De exemplu, Rezoluția nr. 103/2023/QH15, Rezoluția nr. 192/2025/QH15, Rezoluția nr. 1321/NQ-UBTVQH15, Rezoluția nr. 162/2024/QH15 sau Rezoluția nr. 189/2025/QH15.

Țara		2022	2023	2024	Perioada de investigație
RPC	Cantitatea importurilor	136 484	108 229	156 655	144 106
	Indice	*100*	*79*	*115*	*106*
Japonia	Cantitatea importurilor	67 681	53 610	86 382	124 213
	Indice	*100*	*79*	*128*	*184*
Taiwan	Cantitatea importurilor	28 305	21 043	19 197	17 753
	Indice	*100*	*74*	*68*	*63*
Coreea	Cantitatea importurilor	18 691	10 758	13 080	15 208
	Indice	*100*	*58*	*70*	*81*
Australia	Cantitatea importurilor	3 858	4 387	7 764	9 664
	Indice	*100*	*114*	*201*	*250*

Sursă: Autoritatea vamală din Vietnam.

(709) Datele privind importurile arată că importurile în Vietnam ale produsului care face obiectul investigației au crescut cu 54 % între 2022 și PI. Această creștere a importurilor a reflectat creșterea consumului intern, stimulată de planurile guvernului vietnamez de a crește investițiile în infrastructură în 2024 și 2025.

(710) Dintre aceste importuri, volumul importurilor de PLR din RPC a crescut cu 6 % între 2022 și PI. În volumul total al importurilor, cota importurilor din RPC a scăzut de la 51 % în 2022 la 46 % în PI. Cu toate acestea, RPC a rămas prima sursă de importuri de PLR în Vietnam pe parcursul perioadei examinate.

(711) În paralel, vânzările pe piața internă în Vietnam ale produsului care face obiectul investigației au evoluat după cum urmează:

Tabelul 22

Cantitatea vânzărilor pe piața internă (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Cantitatea totală a vânzărilor pe piața din Vietnam, din care:	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[2 500 000-2 600 000]	[2 700 000-2 800 000]
Indice	*100*	*97*	*126*	*140*

Sursă: TRAV (2022-2024); pentru PI, întrucât autoritățile vietnameze nu au furnizat vânzările pe piața internă, Comisia le-a calculat pe baza răspunsului verificat la chestionar din partea producătorului-exportator inclus în eșantion POSVIET.

(712) Vânzările pe piața internă au inclus vânzările pe piața liberă și vânzările captive. Cantitățile vândute au crescut cu 26 % între 2022 și 2024, în concordanță cu creșterea consumului intern descrisă în considerentul 707.

(713) Pe baza datelor de mai sus privind consumul, importurile și vânzările pe piața internă, cotele de piață din Vietnam au evoluat după cum urmează:

Tabelul 23

Cota de piață (%) ([133])

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Industria internă	[85-90]	[87-92]	[86-91]	[85-90]
Importuri, din care:	[10-12]	[9-11]	[10-12]	[10-12]
1. RPC	[5-7]	[4-6]	[4-6]	[4-6]
2. Japonia	[2-4]	[2-4]	[2-4]	[3-5]
3. Taiwan	[0-2]	[0-2]	[0-2]	[0-2]
4. Coreea	[0-2]	[0-2]	[0-2]	[0-2]
5. Australia	[0-2]	[0-2]	[0-2]	[0-2]

Sursă: Autoritatea pentru măsuri de apărare comercială din Vietnam.

(714) În ceea ce privește cota de piață, cota de piață a industriei interne a rămas peste 85 % în toți anii, între 2022 și PI. Cota de piață a importurilor a rămas, de asemenea, stabilă, la [10 %-12 %] între 2022 și PI. Cota de piață a importurilor din China a scăzut ușor, de la [5 %-7 %] în 2022 la [4 %-6 %] în 2024.

(715) Atât creșterea volumului total al importurilor descrisă în considerentul 708, cât și creșterea vânzărilor pe piața internă descrisă în considerentul 711 au reflectat creșterea consumului intern descrisă în considerentul 706 și, în consecință, cotele de piață ale acestora au rămas aproximativ la aceleași niveluri. Având în vedere volumele, rezultă că industria vietnameză a beneficiat în principal de creșterea consumului.

(716) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că industria internă vietnameză a deținut o poziție dominantă pe piața vietnameză între 2022 și PI, nicio altă țară neavând o cotă de piață mai mare de 6 %.

3.6.1.1.2. Piața internă: efectul asupra prețului

(717) Ulterior, Comisia a analizat efectul importurilor din China asupra prețurilor de pe piața internă a Vietnamului. În acest scop și având în vedere că cota de piață a altor țări decât China a fost mică, Comisia a analizat prețurile unitare ale importurilor din China și ale vânzărilor pe piața internă.

([133]) Intervalele au fost indicate din motive de confidențialitate.

(718) Prețul unitar al importurilor și al vânzărilor pe piața internă a evoluat după cum urmează:

Tabelul 24

Prețurile de vânzare din Vietnam (EUR ([134])/tonă) ([135])

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Prețul unitar mediu de import în Vietnam (CIF) din RPC	[900-1 000]	[700-800]	[650-750]	[650-750]
Indice	*100*	*78*	*73*	*72*
Prețul de vânzare unitar mediu pe piața internă din Vietnam	[650-750]	[500-600]	[450-550]	[500-600] ([1])
Indice	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) Pentru perioada de investigație, prețul de vânzare pe piața internă se bazează pe datele POSVIET.
Sursa prețurilor de import: Autoritatea vamală din Vietnam.
Sursa prețurilor de vânzare pe piața internă: TRAV.

(719) Analiza prețurilor a arătat că, pe parcursul perioadei examinate, prețul mediu al importurilor din China a fost în mod constant cu mult peste prețul mediu de pe piața internă vietnameză, ambele urmând o tendință descendentă similară.

3.6.1.2. Concluzie privind efectul de excludere

(720) Pe baza celor de mai sus, pătrunderea limitată a importurilor din China în Vietnam în perioada examinată nu a avut niciun efect de scădere asupra prețurilor interne. Într-adevăr, industria vietnameză a avut cea mai mare parte a cotei de piață vietnameze între 2022 și PI, în timp ce cota de piață a importurilor din China a fost nesemnificativă în comparație cu aceasta. Prețurile importurilor din China au fost în mod constant mai mari decât prețurile de pe piața internă vietnameză. În consecință, Comisia a concluzionat că importurile din China nu au creat o situație specială a pieței pe piața vietnameză.

3.6.2. *Situația specială a pieței: alte afirmații*

(721) Comisia a investigat, de asemenea, dacă măsurile identificate în plângere și care ar fi denaturat costul de producție al PLR în Vietnam au condus la o situație specială a pieței în sensul articolului 2 alineatul (3) din regulamentul de bază. Aceste măsuri au fost:

(a) restricții la export aplicabile minereului de fier, deșeurilor de oțel și cărbunelui;

(b) prezența pe piață a producătorilor integrați pe verticală;

(c) o producție semnificativă de PLR din produse laminate la cald originare din RPC; și

(d) alte inițiative de reglementare.

(722) În ceea ce privește literele (a) privind restricțiile la export aplicabile minereului de fier, deșeurilor de oțel și cărbunelui, (b) privind integrarea pe verticală a producătorilor și litera (c) privind producția semnificativă de PLR din rulourile laminate la cald originare din RPC, investigația a stabilit că POSVIET a fabricat produsul care face obiectul investigației exclusiv din rulouri laminate la cald și că majoritatea acestor rulouri ([136]) proveneau din Coreea. Prin urmare, POSVIET nu a fost nici integrată, nici nu a utilizat minereu de fier, deșeuri de oțel și cărbune din Vietnam și nici produse laminate la cald originare din RPC.

([134]) Autoritatea vamală înregistrează prețurile în USD și VND. Prețurile de vânzare pe piața internă sunt înregistrate în VND. Comisia a aplicat cursul de schimb oficial pentru a converti prețurile în EUR.
([135]) Intervalele au fost indicate din motive de confidențialitate.
([136]) Ponderea rulourilor laminate la cald achiziționat de la furnizori afiliați s-a ridicat la [80 %-100 %] din cantitățile totale achiziționate în perioada de investigație. A fost indicat un interval din motive de confidențialitate.

(723) În ceea ce privește litera (d) Alte inițiative de reglementare, Comisia a observat că Strategia de dezvoltare a industriei siderurgice până în 2030, cu o viziune pentru 2050, a fost abrogată de guvernul vietnamez și că Directiva 494/CT-TTg din 20 aprilie 2010, menționată în plângerea privind utilizarea produselor și a mărfurilor produse pe plan intern, era, de fapt, obligatorie pentru entitățile publice, cum ar fi ministerele, agențiile la nivel ministerial și agențiile atașate guvernului. Directiva nu s-a aplicat entităților private și, în orice caz, aceste inițiative de reglementare nu ar fi putut afecta POSVIET, astfel cum se explică în considerentul 722.

(724) În consecință, niciuna dintre aceste măsuri nu a afectat POSVIET și, întrucât a realizat [80 %-100 %] din exporturile produsului care face obiectul investigației către Uniune, Comisia a concluzionat că dispozițiile articolului 2 alineatul (3) privind situația specială a pieței nu pot fi aplicate nici în cazul POSVIET, nici în cazul Vietnamului.

3.6.3. *Valoarea normală*

(725) Comisia a verificat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă ale producătorului-exportator cooperant inclus în eșantion a fost reprezentativ, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă de produs similar către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare producător-exportator a reprezentat cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor sale la export ale produsului în cauză în Uniune în cursul perioadei de investigație. Pe această bază, vânzările totale pe piața internă de produs similar ale producătorului-exportator inclus în eșantion au fost reprezentative.

(726) Comisia a identificat apoi tipurile de produs vândute pe piața internă, care au fost identice sau comparabile cu tipurile de produs vândute la export în Uniune.

(727) Ulterior, Comisia a verificat dacă vânzările pe piața internă ale producătorului-exportator inclus în eșantion pe propria piață internă, pentru fiecare tip de produs care este identic sau comparabil cu tipul de produs vândut la export către Uniune au fost reprezentative, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările unui tip de produs pe piața internă sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă pentru respectivul tip de produs efectuate către clienți independenți în cursul perioadei de investigație reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil. Comisia a stabilit că, pentru mai multe tipuri de produse care reprezintă mai puțin de 0,5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune, nu au existat vânzări pe piața internă ale unui tip de produs identic sau comparabil.

(728) Deoarece nu au existat vânzări ale anumitor tipuri de produs ale produsului similar în cadrul unor operațiuni comerciale normale pe piața internă, Comisia a construit valoarea normală în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază.

(729) În etapa următoare, Comisia a definit proporția de vânzări profitabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs, efectuate în cursul perioadei de investigație, pentru a decide dacă este oportun să utilizeze vânzările pe piața internă efective pentru calcularea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(730) Valoarea normală se bazează pe prețul efectiv practicat pe piața internă al fiecărui tip de produs, indiferent dacă aceste vânzări sunt sau nu profitabile, în cazul în care:

(a) volumul vânzărilor de produse de tipul respectiv, vândute la un preț de vânzare net mai mare sau egal cu costul de producție calculat, reprezenta mai mult de 80 % din volumul total de vânzări ale produselor de tipul respectiv; și

(b) prețul de vânzare mediu ponderat al tipului respectiv de produs este mai mare sau egal cu costul de producție unitar.

(731) Dacă sunt îndeplinite ambele criterii, valoarea normală este media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă ale respectivului tip de produs efectuate în cursul PI.

(732) Valoarea normală este prețul efectiv de pe piața internă al fiecărui tip de produs numai pentru vânzările pe piața internă profitabile ale tipurilor respective de produse efectuate în cursul PI, în cazul în care:

(a) volumul vânzărilor profitabile ale tipului de produs reprezintă cel mult 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip; sau

(b) prețul mediu ponderat al acestui tip de produs este mai mic decât costul de producție unitar.

(733) Analiza vânzărilor pe piața internă a arătat că aproximativ 27 % din totalul vânzărilor pe piața internă au fost profitabile și că prețul de vânzare mediu ponderat a fost mai ridicat decât costul de producție. Dintre acestea, tipurile de produse pentru care vânzările profitabile au depășit 80 % au reprezentat aproximativ 7 % din totalul vânzărilor pe piața internă. Prin urmare, valoarea normală a fost calculată ca fiind media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă în cursul perioadei de investigație pentru tipurile respective de produs. În plus, tipurile de produs pentru care vânzările profitabile au fost mai mici sau egale cu 80 % din totalul vânzărilor pe piața internă ale tipurilor de produs respective au reprezentat 20 % din totalul vânzărilor pe piața internă. În consecință, valoarea normală a fost calculată ca fiind media ponderată a prețurilor vânzărilor profitabile numai în cursul perioadei de investigație pentru tipurile respective de produs.

(734) Valoarea normală a fost calculată prin adăugarea la costul mediu de producție al produsului similar al producătorului-exportator cooperant inclus în eșantion în timpul perioadei de investigație a următoarelor:

(a) costurile VAG medii ponderate suportate de producătorul-exportator cooperant inclus în eșantion pentru vânzările interne ale produsului similar, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul PI; și

(b) profitul mediu ponderat realizat de producătorii-exportatori cooperanți pentru vânzările pe piața internă ale produsului similar, efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul PI.

(735) În cazul în care nu au existat vânzări pe piața internă ale unui tip de produs similar, Comisia a căutat surse alternative pentru prețuri în cursul operațiunilor comerciale normale. Întrucât nu au existat alți producători interni cooperanți sau disponibili ai produsului similar în țara în cauză incluși în eșantion, nu au fost disponibile astfel de prețuri. Comisia a construit valoarea normală pentru tipurile relevante de produs, în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază.

(736) POSVIET a achiziționat o parte semnificativă a rulourilor laminate la cald (denumite în continuare „HRC”), principala materie primă pentru fabricarea PLR, de la mai mulți furnizori afiliați. Prin urmare, Comisia a examinat dacă aceste achiziții au fost efectuate la prețuri stabilite în condiții de concurență deplină. Comisia a comparat prețurile de vânzare ale POSCO Co. Ltd. (denumită în continuare „POSCO HQ”) către clienți neafiliați pentru clasele de oțel relevante cu prețurile de vânzare către POSVIET la nivel franco fabrică. Comisia a considerat că vânzările POSCO HQ au fost un substituent adecvat pentru examinarea prețurilor de achiziție ale HRC de la oricare dintre furnizorii afiliați. Comisia a constatat că POSCO HQ a vândut HRC din clasele de oțel relevante unor clienți neafiliați la prețuri mai mari decât prețurile percepute POSVIET pentru aceleași clase de oțel. În consecință, Comisia a ajustat costul HRC raportat de POSVIET la un nivel de concurență deplină. Acest lucru a dus la o creștere a costului de producție cu 3,7 %.

(737) Costul de producție ajustat a fost utilizat pentru analiza profitabilității vânzărilor pe piața internă descrisă în considerentul 733, precum și pentru construirea valorii normale descrise în considerentele 734 și 735.

(738) În urma comunicării constatărilor finale, POSVIET a susținut că ajustarea în condiții de concurență deplină nu a fost efectuată în mod corect. În special, aceasta a subliniat că un alt furnizor afiliat a prezentat informațiile solicitate și elementele de probă justificative. Aceste informații conțineau date privind prețurile de achiziție și prețurile de vânzare (percepute de la POSVIET și de la mai mulți clienți neafiliați). POSVIET a susținut că, pentru achizițiile de HRC de la acest furnizor afiliat, ajustarea nu ar fi trebuit efectuată, deoarece vânzările către POSVIET au generat o marjă, susținând că aceste prețuri au fost în condiții de concurență deplină. Societatea și-a reiterat afirmația în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aspectul nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(739) Comisia a examinat datele colectate. În primul rând, Comisia a constatat că, din informațiile furnizate de furnizorul afiliat, nu este clar dacă prețul de achiziție raportat conținea toate costurile de achiziție sau numai prețul perceput de societatea furnizoare. În al doilea rând, marja (diferența dintre prețul de achiziție și prețul de vânzare raportate) a fost atât de scăzută încât nu a putut fi considerată un profit rezonabil, în special deoarece vânzările acestui furnizor afiliat către clienții săi neafiliați au generat o marjă considerabil mai mare, ceea ce indică faptul că vânzările către POSVIET nu au fost efectuate în condiții de concurență deplină. Această analiză este limitată de faptul că lista vânzărilor furnizată de furnizorul afiliat nu conținea informații privind tipul de HRC, de exemplu pe baza clasei oțelului sau a altor atribute. POSVIET a primit separat o analiză detaliată, deoarece aceasta conținea date confidențiale, specifice societății. În consecință, afirmația detaliată în considerentul 738 a fost respinsă.

3.6.4. *Prețul de export*

(740) Producătorul-exportator inclus în eșantion a exportat către Uniune fie: (a) direct către clienți independenți; fie (b) prin intermediul unei societăți afiliate situate într-o țară terță care acționează în calitate de comerciant, POSCO International Corporation („PIC Coreea"), exportând direct către Uniune; fie (c) prin intermediul PIC Coreea, exportând prin intermediul unor societăți afiliate care acționează în calitate de importator în Uniune, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH („PI Germania") și POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l („PI Italia").

(741) În cazul vânzărilor la export ale produsului în cauză efectuate direct către clienți independenți din Uniune, prețul de export a fost prețul plătit efectiv sau care urma să fie plătit pentru produsul în cauză vândut la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

(742) În cazul vânzărilor la export ale produsului în cauză către Uniune efectuate prin intermediul unor societăți afiliate acționând ca importatori, prețul de export a fost stabilit pe baza prețului la care produsul importat a fost revândut pentru prima dată unor clienți independenți din Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În acest caz, au fost efectuate ajustări ale prețului pentru a ține seama de toate costurile suportate între import și revânzare, inclusiv de costurile VAG și de profitul acumulat. Marja de profit utilizată pentru ajustări a fost de 2 %, astfel cum se explică în considerentul 630.

(743) Au fost efectuate ajustări care reflectă toate costurile suportate între import și revânzare pentru manipulare, încărcare și transport în Uniune, precum și costurile de credit suportate.

3.6.5. *Comparația*

(744) Articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază prevede obligația Comisiei de a efectua o comparație echitabilă între valoarea normală și prețul de export în aceeași etapă a procesului comercial și de a ține seama de diferențele dintre factorii care afectează prețurile și comparabilitatea acestora. În cazul de față, Comisia a ales să compare valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori incluși în eșantion în etapa comercială franco fabrică. Astfel cum se explică mai jos, după caz, valoarea normală și prețul de export au fost ajustate pentru: (i) a le stabili valoarea la nivelul franco fabrică; și (ii) a se ține seama de diferențele dintre factorii despre care s-a afirmat și s-a demonstrat că afectează prețurile și comparabilitatea acestora.

3.6.5.1. Ajustări ale valorii normale

(745) Astfel cum se explică la punctul 3.6.3, valoarea normală a fost stabilită pe baza prețului de vânzare pe piața internă sau construită utilizând costurile de producție împreună cu cuantumurile corespunzătoare costurilor VAG și profitului, care au fost considerate rezonabile pentru etapa comercială respectivă.

(746) Comisia a efectuat ajustări pentru costurile de transport, manipulare și încărcare suportate pentru vânzările pe piața internă în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (e) din regulamentul de bază, pentru a aduce prețul de vânzare pe piața internă înapoi la nivelul franco fabrică, pentru creditul acordat clienților independenți de pe piața internă în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (g) din regulamentul de bază, pentru cheltuielile de ambalare suportate pentru vânzările pe piața internă ale produsului similar în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (f) din regulamentul de bază, precum și pentru garanțiile oferite clienților independenți de pe piața internă în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (h) din regulamentul de bază.

(747) În urma comunicării constatărilor finale, POSVIET și-a reiterat afirmația potrivit căreia Comisia ar fi trebuit să ajusteze valoarea normală în cazul vânzărilor de PLR pentru industria autovehiculelor.

(748) Potrivit societății, la punctul 3.4.5 din prezentul regulament, Comisia însăși a confirmat că clasificarea tipurilor de produse utilizând numărul de control al produsului („NCP") și comparabilitatea prețurilor nu sunt același lucru, deoarece a examinat cererea formulată de producătorii-exportatori taiwanezi pentru o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) din regulamentul de bază pentru diferențele fizice, etapa comercială și alți factori în mod individual. Societatea a susținut că situația societăților taiwaneze este substanțial diferită de cea a POSVIET. POSVIET a susținut că, spre deosebire de societățile taiwaneze, a furnizat elemente de probă privind atât costurile mai ridicate, cât și motivele tehnice și comerciale pentru diferența de preț.

(749) În acest sens, POSVIET a susținut că similitudinea produsului nu este același lucru cu comparabilitatea prețurilor. Potrivit societății, în comunicarea constatărilor finale specifice societății, raționamentul Comisiei a răspuns la întrebarea dacă produsele din industria autovehiculelor și alte produse decât cele din industria autovehiculelor sunt suficient de similare pentru a se încadra la același NCP, dar nu și dacă acestea sunt comparabile în ceea ce privește prețul fără o ajustare. Societatea a făcut referire la o ajustare a prețurilor pe care Comisia a aplicat-o în cadrul procedurii antidumping privind importurile de rășini pe bază de acrilonitril-butadien-stiren (denumite în continuare „ABS") originare din Republica Coreea și din Taiwan ([137]).

(750) În plus, POSVIET a susținut că afirmația sa inițială nu era că un cost mai mare a condus la un preț mai mare. Societatea a susținut că a prezentat elemente de probă conform cărora clasele pentru industria autovehiculelor aveau costuri mai mari. Cu toate acestea, prețurile mai mari nu au fost cauzate doar de costul mai ridicat. Societatea a susținut că există caracteristici economice unice suplimentare ale vânzărilor pentru industria autovehiculelor, și anume:

(a) specificații și certificare stricte;

(b) valoarea pe care clienții din sectorul autovehiculelor o acordă fiabilității și securității aprovizionării;

(c) sensibilitate redusă la preț, deoarece calificările și recertificarea restricționează înlocuirea furnizorilor.

(751) În acest sens, societatea a reamintit constatările Comisiei în cadrul investigației privind măsurile de salvgardare privind oțelul ([138]), în care Comisia a separat PLR pentru sectorul autovehiculelor de alte tipuri de PLR. În comunicarea constatărilor finale specifice societății, Comisia a considerat că exemplul măsurii de salvgardare privind oțelul nu este aplicabil în acest caz, deoarece, în cadrul investigației privind măsurile de salvgardare, produsele au fost identificate numai pe baza clasificării tarifare, în timp ce, în cadrul procedurii de față, stabilirea NCP permite o comparație a tipurilor de produse similare. Cu toate acestea, societatea nu a fost de acord și a susținut că Comisia a recunoscut deja că oțelul pentru sectorul autovehiculelor este distinct din punct de vedere comercial, deoarece este produs conform unor specificații precise, necesită certificarea furnizorului, este furnizat în cadrul unor acorduri pe termen lung și, în circumstanțele examinate acolo, ar trebui luat în considerare separat de produsele standard ([139]).

(752) POSVIET a reamintit presupusele dovezi prezentate în sprijinul afirmațiilor de mai sus. Aceasta a subliniat că prețurile ridicate observate ale claselor pentru sectorul autovehiculelor nu au fost singurul motiv pentru ajustarea solicitată. Societatea a susținut că prețurile mai mari observate au fost rezultatul caracteristicilor menționate mai sus ale vânzărilor pentru sectorul autovehiculelor.

(753) În plus, POSVIET a susținut că analiza Comisiei privind costul de producție al claselor pentru sectorul autovehiculelor și pentru celelalte sectoare care se încadrează la același NCP a fost eronată. Comisia a stabilit intervalele costului unitar de producție pentru fiecare NCP sub care au fost vândute clase pentru sectorul autovehiculelor și a constatat că costul unitar de producție al vânzărilor pentru sectorul autovehiculelor s-a încadrat bine în aceste intervale. Societatea a susținut că, în schimb, ar fi trebuit determinate medii ponderate. Mediile ponderate arată că costul unitar mediu de producție al claselor pentru sectorul autovehiculelor a fost, în general și, de asemenea, pe bază de NCP, mai mare decât costul unitar mediu de producție al claselor care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor. Societatea a observat, de asemenea, că acest lucru creează o asimetrie, având în vedere că nu a vândut PLR clienților din sectorul autovehiculelor din Uniune. În acest sens, societatea a făcut din nou trimitere la investigația privind ABS menționată în considerentul 749.

(754) În cele din urmă, POSVIET a reclamat faptul că Comisia nu a abordat în mod individual cererea sa de ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) din regulamentul de bază (etapa comercială) și al articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază (alți factori). Societatea a susținut, de asemenea, că a furnizat suficiente elemente de probă în sprijinul cererii sale de ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază (diferențe fizice). În acest context, societatea și-a reiterat, de asemenea, argumentul potrivit căruia împărțirea produselor plate din oțel laminate la rece în două subcategorii (pentru sectorul autovehiculelor și pentru celelalte sectoare) în temeiul măsurii de salvgardare privind oțelul a sprijinit afirmația sa privind existența unor diferențe fizice.

([137]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2026/316.
([138]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2019/159.
([139]) *Ibidem*, considerentele 156 și 157.

(755) Comisia a examinat elementele individuale ale afirmației societății privind o ajustare a valorii normale pe baza fie a articolului 2 alineatul (10) litera (a), fie a articolului 2 alineatul (10) litera (d), fie a articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază. Dacă a fost necesar, Comisia a detaliat motivele sale într-o comunicare specifică societății, întrucât unele informații și elemente de probă furnizate au fost de natură confidențială.

(756) În primul rând, Comisia a fost de acord că ar putea exista motive pentru o ajustare în pofida clasificării NCP stabilite, în cazul în care impactul asupra comparabilității prețurilor este demonstrat de partea care solicită ajustarea. Cu toate acestea, Comisia nu a fost de acord cu faptul că orice parte a prezentului regulament a confirmat acest lucru în cadrul prezentei investigații. Analiza cererii de ajustare din partea producătorilor-exportatori taiwanezi a demonstrat doar că Comisia a analizat și a abordat toate cererile primite de părțile respective.

(757) Necesitatea unei ajustări trebuie examinată de la caz la caz și pe baza situației de fapt din speță. Prin urmare, constatările din investigația privind ABS citate de societate nu sunt aplicabile în cazul de față. În cadrul investigației privind ABS, analiza detaliată a tipurilor de produse cu conținut echilibrat din punct de vedere al masei a arătat că o simplă diferențiere între tipurile de produse cu conținut echilibrat din punct de vedere al masei și cele convenționale nu a surprins diferențele rezultate în ceea ce privește costurile și prețurile, în funcție de tipul de materie primă cu conținut echilibrat din punct de vedere al masei ([140]). În plus, Comisia a constatat în cazul respectiv că tipurile de produse pentru care s-a aplicat o ajustare au fost dezvoltate în mod specific pentru un singur client, iar producătorul-exportator a fost obligat prin contract să nu vândă tipurile de produse respective altor clienți.

(758) În ceea ce privește constatările investigației de salvgardare privind oțelul, Comisia și-a menținut poziția. Raționamentul utilizat în cadrul măsurii de salvgardare nu stă la baza deciziei care urma să fie luată în cadrul prezentei investigații. Comisia nu a decis să creeze o subcategorie separată pentru produsele destinate sectorului autovehiculelor, deoarece acestea nu erau comparabile în ceea ce privește costurile și prețurile. Comisia a luat această decizie pe baza interesului utilizatorilor. În acest sens, s-a demonstrat că produsele pentru sectorul autovehiculelor erau, de obicei, furnizate la timp, ceea ce a sporit riscul ca anumite tipuri de produse specifice să fie excluse din contingentul scutit de taxe vamale prin produse standard (altele decât cele pentru sectorul autovehiculelor) care pot fi furnizate și stocate masiv la începutul perioadei pentru care a fost definit nivelul tarifar.

(759) În ceea ce privește cererea de ajustare formulată de POSVIET, Comisia a confirmat că, în comunicarea constatărilor finale, s-a axat pe analiza costului de producție. Comisia a considerat că natura specifică a vânzărilor pentru sectorul autovehiculelor, în special presupusele cerințe mai ridicate privind specificațiile tehnice și calitatea, s-ar reflecta în costul de producție. În acest sens, Comisia nu a fost de acord că ar fi trebuit să utilizeze media ponderată pentru a compara dacă costul de producție al claselor pentru sectorul autovehiculelor a fost aliniat la costul de producție al claselor care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor. În cazul de față, calcularea unui cost unitar mediu ponderat ar fi afectată de cantitățile în care au fost fabricate tipurile de produse individuale încadrate la același NCP. Un interval bazat pe valorile minime și maxime a oferit o imagine mai adecvată a costului de producție aplicabil tipurilor de produse care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor și care se încadrează la un singur NCP. Comisia a constatat că tipurile de produse pentru sectorul autovehiculelor care se încadrează la același NCP au generat un cost unitar de producție care se încadrează bine în intervalul stabilit pentru tipurile de produse care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor.

(760) Pentru a răspunde în mod corespunzător afirmațiilor societății în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a), al articolului 2 alineatul (10) litera (d) sau al articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, Comisia a reluat afirmațiile formulate, precum și raționamentul și elementele de probă furnizate în sprijinul afirmațiilor respective. Această analiză a abordat, de asemenea, afirmația potrivit căreia situația POSVIET este fundamental diferită de cea a producătorilor-exportatori taiwanezi (a se vedea considerentul 748).

(761) În răspunsul inițial la chestionar, POSVIET a solicitat o revizuire a structurii NCP pe baza precedentului din măsura de salvgardare privind oțelul și a celor trei elemente enumerate în considerentul 750 și a remarcat că, în cazul în care Comisia decide să nu revizuiască NCP, va solicita o ajustare pentru diferențele fizice, etapa comercială și/sau alți factori.

([140]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2026/316.

(762) Societatea a depus cererea abia în timpul verificării la fața locului. POSVIET a furnizat o observație în care a detaliat caracteristicile specifice ale vânzărilor către industria autovehiculelor, spre deosebire de vânzările către alți clienți decât cei din industria autovehiculelor, o scrisoare din partea furnizorului său din industria autovehiculelor cu privire la politica sa de aprovizionare, rapoartele emise de clientul din industria autovehiculelor prin care aprobă anumite clase de oțel fabricate de POSVIET, cotația de preț pentru o perioadă care se încadrează în perioada de investigație și calculul pentru stabilirea nivelului ajustării.

(763) Comisia a examinat aceste informații și elemente de probă pentru a stabili dacă ar fi adecvată o ajustare pentru diferențele fizice în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază. Comisia a constatat că societatea a vândut două categorii de tipuri de produse clientului său din sectorul autovehiculelor: (i) tipurile de produse fabricate în conformitate cu un standard industrial aplicabil oțelului, printre altele, pentru industria autovehiculelor; și (ii) tipurile de produse fabricate în conformitate cu un standard industrial aplicabil produselor laminate la rece în general. Majoritatea vânzărilor către clientul din sectorul autovehiculelor (75-85 %) s-au încadrat în a doua categorie. În același timp, aceste tipuri de produse, altele decât cele destinate sectorului autovehiculelor, vândute clientului din sectorul autovehiculelor au fost vândute altor clienți care nu sunt clienți din sectorul autovehiculelor. În acest sens, Comisia a constatat că societatea a furnizat rapoarte de aprobare numai pentru tipurile de produse fabricate în conformitate cu standardul industrial al sectorului autovehiculelor, solicitând în același timp o ajustare pentru toate vânzările sale către clientul din sectorul autovehiculelor. În plus, elementele de probă furnizate au arătat că, într-adevăr, pentru tipurile de produse fabricate în conformitate cu standardul industrial al sectorului autovehiculelor, clientul din sectorul autovehiculelor a analizat conformitatea acestora cu specificațiile tehnice solicitate. Atât specificațiile, cât și metodele de examinare s-au bazat pe standardul industrial din sectorul autovehiculelor. Comisia a constatat, de asemenea, că societatea a vândut altor clienți tipurile de produse aprobate de clientul din sectorul autovehiculelor în conformitate cu standardul industrial al sectorului autovehiculelor, deși numai în cantități minore. Comisia a concluzionat că, pentru majoritatea tipurilor de produse vândute clienților din sectorul autovehiculelor, nu au existat diferențe în ceea ce privește caracteristicile fizice, deoarece aceleași clase de oțel au fost vândute clienților din afara sectorului autovehiculelor de pe piața internă. O pondere mai mică a tipurilor de produse vândute clienților din industria autovehiculelor (15-25 %) a fost într-adevăr fabricată în conformitate cu un standard industrial specific aplicabil, printre altele, industriei autovehiculelor (dar și pentru produsele plate din oțel laminate la rece utilizate pentru echipamente electrice sau în construcții). Comisia a considerat că nu au fost demonstrate diferențele fizice dintre aceste tipuri de produse și tipurile de produse vândute clienților din afara sectorului autovehiculelor. Chiar dacă ar exista, efectul asupra valorii normale ar fi neglijabil, deoarece vânzările totale către clientul din sectorul autovehiculelor au reprezentat mai puțin de 2 % din totalul vânzărilor pe piața internă ale POSVIET. În consecință, Comisia a respins cererea de ajustare a valorii normale pentru diferențele fizice. Societății i-au fost furnizate detalii suplimentare în cadrul unei comunicări specifice societății.

(764) Comisia a examinat în continuare informațiile și elementele de probă menționate în considerentul 762 pentru a stabili dacă ar fi adecvată o ajustare în funcție de etapa comercială, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (d) din regulamentul de bază. Comisia a reamintit că, pentru ca această ajustare să fie justificată, societatea trebuie să demonstreze că, în ceea ce privește lanțul de distribuție, prețul de export este practicat într-o etapă comercială diferită în raport cu valoarea normală și că diferența a afectat comparabilitatea prețurilor, acest lucru fiind dovedit prin existența unor diferențe constante și nete în funcțiile și prețurile practicate de comercianți corespunzătoare diferitelor etape comerciale pe piața internă a țării exportatoare. Comisia a constatat că societatea a identificat doar faptul că a perceput prețuri mai mari de la un client, clientul din sectorul autovehiculelor, de pe piața internă. Cu toate acestea, societatea nu a explicat și nu a demonstrat diferențele în ceea ce privește funcțiile care ar explica prețurile mai mari. În plus, POSVIET avea un singur client în sectorul autovehiculelor. Prin urmare, un comportament de stabilire a prețurilor față de un singur client nu poate fi considerat o dovadă a unor diferențe consecvente și distincte între vânzările către sectorul autovehiculelor și cele către celelalte sectoare. Având în vedere toate cele de mai sus, Comisia a respins afirmația.

(765) În ceea ce privește cererea de ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, Comisia a furnizat societății o analiză detaliată în cadrul unei comunicări a constatărilor specifice societății. În termeni generali, Comisia a constatat că societatea nu a demonstrat o corelație între factorii enumerați de societate ca fiind caracteristici specifice ale vânzărilor către sectorul autovehiculelor și prețurile practicate față de clientul din sectorul autovehiculelor. În special, Comisia a constatat că vânzările către sectorul autovehiculelor care se încadrează la unele dintre NCP-urile care acoperă atât vânzările către sectorul autovehiculelor, cât și vânzările către celelalte sectoare au înregistrat pierderi, și anume aceste presupuse caracteristici speciale ale vânzărilor către sectorul autovehiculelor nu au fost în măsură să genereze un preț care să acopere costul de producție. În consecință, Comisia a respins afirmația.

(766) În final, pe baza considerațiilor prezentate în considerentele 755-765, Comisia a respins afirmațiile prezentate de POSVIET, astfel cum se detaliază în considerentele 747-754.

(767) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare, POSVIET a reiterat faptul că utilizarea mediei ponderate pentru compararea claselor pentru sectorul autovehiculelor și a claselor pentru alte sectoare în ceea ce privește costul lor de producție este mai adecvată decât utilizarea intervalelor. Societatea a susținut că media ponderată reflectă importanța comercială reală a observațiilor, în timp ce un interval acordă o importanță decisivă celor două extreme, indiferent dacă vreuna dintre acestea este reprezentativă.

(768) În ceea ce privește analiza de către Comisie a cererii societății de ajustare pentru diferențe fizice în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază, POSVIET a prezentat două argumente.

(769) În primul rând, societatea a susținut că analiza Comisiei bazată pe standardele industriei, conform căreia au fost fabricate tipurile de produse vândute clientului din sectorul autovehiculelor, nu a fost relevantă pentru a formula concluzii cu privire la justificarea unei ajustări în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază. Societatea a susținut că un produs poate intra sub incidența aceluiași NCP sau a unui standard industrial general și poate face în continuare obiectul unor cerințe suplimentare specifice clienților.

(770) În al doilea rând, POSVIET a susținut că cerințele specifice ale clientului său din sectorul autovehiculelor aveau o valoare de piață demonstrată. În acest sens, societatea a făcut referire la faptul că produsele sunt testate în raport cu cerințele tehnice specifice ale clientului din sectorul autovehiculelor, costul de producție unitar mediu ponderat este mai mare decât costul claselor care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor în cadrul aceluiași NCP, iar prețurile de vânzare franco fabrică medii ponderate ale claselor de autovehicule sunt, de asemenea, mai mari decât cele ale vânzărilor care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor pentru același NCP.

(771) În ceea ce privește evaluarea de către Comisie a cererii societății de ajustare pentru diferențele în ceea ce privește etapa comercială (vânzări OEM) în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) din regulamentul de bază, societatea a oferit o imagine de ansamblu a diferențelor dintre funcțiile îndeplinite pentru clienții din sectorul autovehiculelor și cele îndeplinite pentru clienții din afara sectorului autovehiculelor din următoarele categorii: (a) calificarea și testarea; (b) previzionarea și planificarea; (c) inventarul și logistica; (d) autoritatea de stabilire a prețurilor; (e) tratarea cererilor de despăgubire și asistența tehnică. Societatea a susținut, de asemenea, că efectul acestor diferențe privind funcțiile a fost demonstrat prin prețurile mai mari practicate față de clientul din sectorul autovehiculelor, iar coerența acestor diferențe a fost demonstrată între tranzacții, produse și perioade. În final, societatea a adăugat că, chiar dacă Comisia consideră că nu au fost îndeplinite pe deplin condițiile prevăzute la articolul 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază, aceasta ar trebui să acorde o ajustare specială în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctul (ii) din regulamentul de bază.

(772) În ceea ce privește evaluarea de către Comisie a cererii societății de ajustare pentru alți factori în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, societatea a susținut că:

(a) a formulat afirmația în cursul verificării la fața locului, nu numai după comunicarea constatărilor finale;

(b) sustenabilitatea limitată a fost susținută de dovezi ale procesului de certificare;

(c) deși prețurile pe țară sunt diferențiate, prețurile regionale sunt negociate la nivel central;

(d) mediile ponderate ale costului de producție și ale prețurilor de vânzare oferă dovezi directe ale efectului consecvent asupra prețurilor;

(e) NCP-urile generatoare de pierderi nu infirmă efectul asupra prețului;

(f) absența vânzărilor către sectorul autovehiculelor către Uniune necesită ajustare, deoarece se presupune că a fost stabilit efectul altor factori asupra prețurilor.

(773) Comisia a susținut că utilizarea mediei ponderate pentru o comparație a costului de producție nu a fost adecvată pentru a stabili dacă costul de producție al claselor destinate sectorului autovehiculelor a fost în mod constant mai mare decât costul de producție al claselor (de mărfuri) care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor. Într-adevăr, în cazul în care mai multe valori diferite sunt împărțite în două grupuri și se calculează o medie pentru fiecare grup, o medie va fi aproape invariabil mai mare decât cealaltă. Totuși, această diferență nu oferă, în sine, nicio indicație cu privire la aspectul dacă valorile individuale dintr-un grup sunt în mod constant mai mari decât cele din celălalt grup. În plus, deja în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, societatea a susținut că Comisia nu a efectuat o examinare adecvată a cererilor sale de ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a), al articolului 2 alineatul (10) litera (d) și al articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază. Această analiză a fost efectuată, iar Comisia a respins cererile societății pe o bază diferită de analiza costului mediu de producție.

(774) În ceea ce privește afirmația formulată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a) din regulamentul de bază, Comisia a observat că nu și-a întemeiat concluzia pe simplul fapt că tipurile de produse vândute clientului din sectorul autovehiculelor erau produse conforme cu un anumit standard industrial. Comisia nu contestă faptul că produsele fabricate în conformitate cu diferite standarde industriale pot intra sub incidența aceluiași NCP. Esența argumentului Comisiei a fost că nu a existat nicio dovadă a existenței unor diferențe fizice între clasele individuale produse în conformitate cu standardul industriei mărfurilor, care au reprezentat marea majoritate a vânzărilor societății către clientul din sectorul autovehiculelor, în timp ce aceleași clase specifice au fost, de asemenea, vândute clienților din afara sectorului autovehiculelor. Rapoartele de aprobare prezentate de societate se refereau numai la tipurile de produse fabricate în conformitate cu standardul industriei autovehiculelor, care reprezentau o mică parte din vânzările societății către clientul din sectorul autovehiculelor. În orice caz, societatea nu a explicat diferențele fizice dintre tipurile de produse vândute clientului din sectorul autovehiculelor și clienților din afara sectorului autovehiculelor. Simpla existență a unei diferențe de preț nu poate fi acceptată ca dovadă a unor diferențe fizice.

(775) În ceea ce privește afirmația formulată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) din regulamentul de bază, Comisia a analizat funcțiile declarate de POSVIET în ceea ce privește vânzările destinate sectorului autovehiculelor și vânzările de produse care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor. Pentru unele funcții presupuse, și anume calificarea și testarea, previzionarea și planificarea, inventarul și logistica, sprijinul tehnic, nu au existat dovezi justificative la dosar sau dovezile au fost doar parțiale (existența unor rapoarte de aprobare/testare pentru un număr limitat de tipuri de produse). În ceea ce privește tratarea reclamațiilor, se pare că există o suprapunere a funcțiilor și serviciilor furnizate. Deși procedura privind reclamațiile pare să fie stabilită în mod clar pentru clientul din sectorul autovehiculelor, o procedură similară poate fi aplicată clienților din afara sectorului autovehiculelor, în funcție de natura cererii de reclamație. În ceea ce privește autoritatea de stabilire a prețurilor, nu este clar modul în care faptul că prețurile sunt negociate la nivel central reprezintă o funcție legată de etapa comercială/vânzările OEM.

(776) În ceea ce privește afirmația formulată în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază, Comisia a observat că:

(a) deși societatea a formulat afirmația în timpul verificării la fața locului, aceasta a identificat în mod clar doar factorii care ar trebui luați în considerare în temeiul acestor dispoziții în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale;

(b) societatea nu a furnizat nicio dovadă a unei proceduri de certificare cuprinzătoare, ci doar rapoarte de aprobare/testare pentru un număr limitat de tipuri de produse vândute clientului din sectorul autovehiculelor. Comisia a constatat că testarea periodică a conformității produselor furnizate cu specificațiile tehnice ale clientului din sectorul autovehiculelor nu ar fi putut conduce la sustenabilitatea limitată a furnizorilor;

(c) în ceea ce privește negocierea centralizată a prețurilor, Comisia a observat că societatea a susținut anterior că prețurile practicate față de clientul din sectorul autovehiculelor nu erau reprezentative pentru piața vietnameză, deoarece nu erau stabilite în mod specific pentru Vietnam, ci mai degrabă la nivel regional. Acest lucru a fost contrazis de observațiile Comisiei cu privire la oferta de preț prezentată de societate;

(d) relevanța costului mediu ponderat de producție (și a prețurilor în acest sens) a fost deja abordată de mai multe ori;

(e) nu a fost clar modul în care faptul că vânzările destinate sectorului autovehiculelor care se încadrează la două din cele opt NCP-uri relevante au generat pierderi nu infirmă afirmația societății potrivit căreia o ajustare a fost justificată. În special, având în vedere că societatea a propus două metode de efectuare a ajustării și că ambele s-au bazat pe ajustarea prețurilor la un nivel la care vânzările de clase destinate sectorului autovehiculelor în cadrul fiecărui NCP relevant ar genera același nivel de profitabilitate ca vânzările de produse care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor în cadrul respectivului NCP.

(777) În orice caz, POSVIET și-a întemeiat în mod continuu cererile de ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (a), al articolului 2 alineatul (10) litera (d) sau al articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază doar pe existența unor prețuri mai mari practicate față de clientul său din sectorul autovehiculelor. Societatea a susținut apoi existența unor diferențe în ceea ce privește caracteristicile fizice, funcțiile legate de etapa comercială/vânzările OEM sau alți factori. În loc să furnizeze elemente de probă justificative pentru existența acestor diferențe, societatea a susținut că simpla existență a unor prețuri mai mari constituie o dovadă a acestor diferențe. În această privință, Comisia a observat că diferența de preț identificată pe piața internă în funcție de un

client este un eveniment normal pe o piață liberă, care ar trebui să se reflecte în valoarea normală și nu să fie eliminat din aceasta. Cu toate acestea, POSVIET nu a explicat această diferență de preț în ceea ce privește factorii concreți care afectează prețul, astfel cum se prevede la articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. În lipsa unei astfel de legături, nu există niciun motiv pentru ajustare. O simplă diferență de preț nu indică neapărat o primă de preț; aceasta ar putea indica, de asemenea, o deducere a prețului pentru clienții din afara sectorului autovehiculelor și, fără nicio legătură demonstrabilă cu un factor concret, este un eveniment obișnuit de pe piață care modelează valoarea normală pentru un anumit tip de produs.

(778) Urmând considerațiile prezentate în considerentele 773-777, Comisia a respins afirmațiile descrise în considerentele 767-772.

3.6.5.2. Ajustări ale prețului de export

(779) Pentru a readuce prețul de export la valoarea din etapa comercială franco fabrică, au fost efectuate ajustări în funcție de: cheltuieli de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și auxiliare, în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (e) din regulamentul de bază.

(780) S-au luat în considerare următorii factori care afectează prețurile și comparabilitatea acestora: creditul acordat clienților independenți de pe piața internă în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (g) din regulamentul de bază, cheltuielile de ambalare suportate pentru vânzările la export ale produsului în cauză către Uniune în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (f) din regulamentul de bază, comisioanele bancare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază și comisioanele în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. PIC Coreea a plătit comisioane unei societăți afiliate din Vietnam pentru gestionarea documentelor, comunicare și alte servicii furnizate cu privire la exporturile produsului în cauză fabricat de POSVIET către Uniune.

(781) Pentru toate vânzările la export efectuate prin intermediul PIC Coreea, un comerciant, s-a efectuat o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. Comisia a considerat că costurile VAG suportate de comerciant și profitul unui importator neafiliat de 2 %, astfel cum se explică în considerentul 630 de mai sus, reflectă în mod fiabil comisionul pe care un agent neafiliat l-ar percepe pentru serviciile sale.

(782) În urma comunicării constatărilor finale, POSVIET și-a reiterat afirmația potrivit căreia cele trei societăți comerciale – PIC Coreea, PI Germania și PI Italia („grupul PI") – erau o entitate economică unică. Societatea a recunoscut că, în cadrul procedurilor antidumping, conceptul de entitate economică unică a fost aplicat unui comerciant afiliat producătorului-exportator în cazul în care realitatea economică a relației a arătat că respectivul comerciant a acționat ca un departament intern de export al producătorului. Societatea și-a reiterat afirmația în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aspectul nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(783) Cu toate acestea, societatea a susținut că faptul că POSVIET nu face parte din presupusa entitate economică unică nu este relevant în cazul de față și a făcut trimitere la legislația Uniunii în materie de concurență, care recunoaște că o întreprindere este o unitate economică care poate fi formată din mai multe persoane fizice sau juridice distincte. În acest caz, testul se referă la unitatea economică și la control, și nu la calitatea de producător a uneia dintre entități. În acest sens, POSVIET a susținut că grupul PI este o entitate economică unică deoarece:

(a) conturile grupului au fost consolidate;

(b) funcțiile de vânzare ale celor trei societăți au fost coordonate la nivel central;

(c) cei doi importatori afiliați din Uniune nu au stabilit prețurile în mod independent;

(d) cei doi importatori afiliați din Uniune au fost înființați pentru a îndeplini funcții care nu au putut fi îndeplinite de PIC Coreea.

(784) POSVIET a susținut că nu are obiecții cu privire la deducerea costurilor VAG atât în temeiul articolului 2 alineatul (9), cât și al articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, însă a obiectat cu privire la dubla deducere a profitului.

(785) Aceasta a sugerat, de asemenea, că ar fi adecvată o deducere unică a costurilor VAG consolidate în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

(786) În final, societatea a reamintit că, în conformitate cu hotărârea în cauza PT Musim Mas/Comisia ([141]), în cazul în care o entitate economică unică este recunoscută între un producător și un comerciant afiliat, nu se poate considera că comerciantul îndeplinește funcții de agent care lucrează pe bază de comision în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază.

(787) Comisia a examinat această afirmație. Într-adevăr, în procedurile antidumping, conceptul de entitate economică unică este utilizat pentru a descrie situațiile în care un comerciant este afiliat producătorului-exportator, iar realitatea economică a relației arată că respectivul comerciant acționează ca un departament intern de export al producătorului. Prin definiție, această circumstanță nu este în contradicție cu interpretarea unei întreprinderi în temeiul dreptului Uniunii în materie de concurență, deși trebuie remarcat faptul că dreptul Uniunii în materie de concurență nu este aplicabil în investigațiile de apărare comercială.

(788) Comisia a observat că afirmația POSVIET cu privire la existența unei entități economice unice între PIC Coreea, PI Germania și PI Italia a vizat obținerea unei modificări a modului în care au fost aplicate ajustările prețului de export. În esență, societatea a obiectat cu privire la o presupusă dublă deducere a profitului teoretic în temeiul articolului 2 alineatul (9) și al articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază sau, alternativ, a propus deducerea costurilor VAG consolidate ale grupului PI în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

(789) În acest sens, Comisia a reamintit că deducerea costurilor VAG și a profitului teoretic în temeiul articolului 2 alineatul (9) și al articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, ambele bazându-se pe același tip de informații, și anume costurile VAG suportate efectiv de societățile afiliate și un profit al unui importator neafiliat, reprezintă două exerciții separate.

(790) În temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, Comisia a construit prețul de export pe baza prețului la care PLR au fost revândute primului client independent, întrucât importatorii PI Germania și PI Italia erau afiliați producătorului-exportator. În conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, s-a efectuat o ajustare pentru toate costurile suportate între import și revânzare și pentru profitul acumulat. Costurile suportate între import și revânzare au inclus, în acest caz, costurile raportate de importatori pe bază de tranzacție și costurile VAG care nu au putut fi legate direct de tranzacții individuale.

(791) Odată ce au fost stabilite atât prețul de export, cât și valoarea normală, Comisia a efectuat apoi o ajustare a prețului de export în scopul unei comparații echitabile în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. Comisia a constatat că PIC Coreea a îndeplinit funcții similare cu cele ale unui agent care lucrează pe bază de comision și a fost remunerată pentru aceste funcții prin intermediul unei marje. Întrucât marja a fost plătit între entități afiliate, aceasta a fost afectată de relație. Prin urmare, Comisia a utilizat costurile VAG plătite de PIC Coreea și profitul teoretic ca substituent pentru comisionul care ar fi fost plătit unui agent independent care îndeplinește funcțiile PIC Coreea.

(792) În această privință, POSVIET nu a dovedit că abordarea Comisiei a încălcat regulamentul de bază. Comisia avea obligația legală de a deduce costurile VAG și un profit pentru a construi prețul de export în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În ceea ce privește ajustarea în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, societatea nu a contestat constatările Comisiei potrivit cărora PIC Coreea îndeplinea funcții similare cu cele ale unui agent care lucrează pe bază de comision. De asemenea, societatea nu a susținut și nu a furnizat elemente de probă care să ateste că PIC Coreea a acționat ca un departament intern de export al POSVIET, caz în care o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază nu ar fi, într-adevăr, adecvată.

([141]) Hotărârea Curții din 26 octombrie 2016, PT Musim Mas/Comisia, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punctele 41-42 și jurisprudența citată.

(793) În urma comunicării constatărilor finale, POSVIET a susținut că nivelul profitului dedus în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază pentru PIC KR atunci când se vinde direct unor clienți neafiliați din Uniune ar trebui revizuit pentru a reflecta funcțiile limitate ale societății. În acest sens, societatea a făcut trimitere la hotărârea în cauza PT Musim Mas/Comisia ([142]), în care Curtea a clarificat faptul că utilizarea articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază nu se bazează pe existența unei relații între comerciant și producătorul-exportator, ci pe funcțiile îndeplinite de comerciant. Societatea a susținut că nivelul profitului trebuie să fie adaptat la funcțiile îndeplinite de comerciant, mai degrabă decât la cele îndeplinite de un importator.

(794) În plus, POSVIET a făcut trimitere la Liniile directoare ale OCDE privind prețurile de transfer ([143]), conform cărora este posibil ca „valoarea marjei prețului de revânzare să fie influențată de nivelul activităților desfășurate de revânzător. Acest nivel de activități poate varia foarte mult, de la cazul în care revânzătorul prestează doar servicii minime ca agent de expediere, până la cazul în care revânzătorul își asumă întregul risc de proprietate, împreună cu întreaga responsabilitate și riscurile implicate în publicitate, marketing, distribuirea și garantarea bunurilor, finanțarea stocurilor și alte servicii conexe. În cazul în care revânzătorul din tranzacția controlată nu desfășoară o activitate comercială substanțială, ci doar transferă bunurile către o terță parte, marja prețului de revânzare ar putea fi, având în vedere funcțiile îndeplinite, una mică”.

(795) În acest sens, societatea a subliniat că PIC Coreea nu furnizează antrepozitare sau vămuire și nici nu este implicată în gestionarea zilnică a relațiilor cu clienții în canalul de vânzări în care vinde direct clienților neafiliați din Uniune.

(796) Societatea a reiterat afirmația prezentată în considerentele 793-795 în observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că acest aspect nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte doar observații cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(797) De la bun început, Comisia a observat că, contrar afirmației formulate de POSVIET, hotărârea în cauza PT Musim Mas/Comisia ([144]) nu leagă profitul utilizat pentru cuantificarea ajustării în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază de funcțiile îndeplinite de comerciantul care acționează în calitate de agent. Dimpotrivă, ajustarea în sine este cea legată de aceste funcții. În acest sens, Comisia a reamintit că ajustarea pentru comisioane în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază cuprinde două componente distincte: (i) costurile VAG efective ale comerciantului afiliat; și (ii) un profit teoretic al unui comerciant neafiliat care își desfășoară activitatea în același sector. În timp ce componenta de profit servește drept substituent pentru marja pe care un comerciant independent comparabil ar câștiga-o pe piața liberă, componenta de costuri VAG reflectă cheltuielile efective suportate în contul funcțiilor îndeplinite de comercianții afiliați. Tocmai acest din urmă element, costurile VAG efective, este cel care asigură faptul că ajustarea reflectă cu acuratețe costurile funcțiilor îndeplinite.

(798) Comisia a confirmat că ajustarea în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază aplicată exporturilor către Uniune prin intermediul PIC Coreea nu s-a bazat pe existența unei relații între POSVIET și PIC Coreea, ci pe implicarea unui comerciant în mai multe canale de vânzare în care comerciantul a îndeplinit funcții similare cu cele ale unui agent care lucrează pe bază de comision. Cu toate acestea, existența relației a stat la baza stabilirii nivelului ajustării. Deși costurile VAG efective ale PIC Coreea au fost acceptate ca parte a ajustării, profitul generat de vânzări nu a putut fi luat în considerare, deoarece prețul de achiziție a fost afectat de relația dintre POSVIET și PIC Coreea. Prin urmare, profitul unui importator neafiliat din Uniune a fost utilizat ca substituent adecvat.

([142]) Hotărârea Curții din 26 octombrie 2016, PT Musim Mas/Comisia, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punctul 88.

([143]) OCDE (2022), Liniile directoare ale OCDE privind prețurile de transfer pentru societățile multinaționale și administrațiile fiscale din 2022, punctul 2.37. Document disponibil la adresa oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (link consultat ultima dată la 7 septembrie 2026).

([144]) Hotărârea Curții din 26 octombrie 2016, PT Musim Mas/Comisia, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punctul 88.

(799) În plus, societatea a afirmat că nivelul profitului ar fi trebuit să fie ajustat în sens descendent, deoarece societatea a îndeplinit funcții limitate în comparație cu importatorii afiliați din Uniune și s-a bazat pe Orientările OCDE privind prețurile de transfer în acest sens.

(800) În ceea ce privește Liniile directoare ale OCDE privind prețurile de transfer, Comisia a reamintit că acestea se bazează pe „standardul internațional de stabilire a prețurilor de transfer despre care țările membre OCDE au convenit că trebuie utilizat în scopuri fiscale de către grupurile [de întreprinderi multinaționale] și administrațiile fiscale” ([145]). Liniile directoare ale OCDE privind prețurile de transfer nu sunt menite să prevadă ce profit din revânzarea anumitor bunuri este realizabil sau rezonabil pe o anumită piață pe baza funcțiilor îndeplinite de un comerciant. Alocarea profitului pe baza funcțiilor îndeplinite de entitățile afiliate în acest context servește, în esență, drept măsură de salvgardare împotriva atribuirii profiturilor societăților care îndeplinesc puține funcții, dar care sunt situate în jurisdicții cu un nivel redus de impozitare.

(801) În orice caz, Comisia nu a fost de acord cu faptul că funcțiile îndeplinite de PIC Coreea au fost limitate în comparație cu funcțiile celor doi importatori afiliați din Uniune. Din motive de confidențialitate, o analiză detaliată a fost comunicată separat societății. În acest context, Liniile directoare ale OCDE privind prețurile de transfer, pe care societatea s-a bazat în argumentația sa, oferă exemple de situații în care funcțiile comerciantului sunt considerate limitate (servicii minime în calitate de agent de expediere) și în care se poate preconiza o marjă substanțială, și anume o marjă mai mare (cum ar fi, de exemplu, întregul risc de proprietate, împreună cu întreaga responsabilitate și riscurile implicate în publicitate, marketing, distribuirea și garantarea bunurilor). PIC Coreea a preluat în mod clar proprietatea asupra mărfurilor în timpul transportului maritim și a fost responsabilă de organizarea rețelei de distribuție. Prin urmare, funcțiile sale nu pot fi considerate limitate. În consecință, afirmația prezentată în considerentul 797 a fost respinsă.

3.6.6. *Marjele de dumping*

(802) Pentru producătorul-exportator cooperant inclus în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.

(803) Pe această bază, marjele de dumping medii ponderate definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt de 16,0 %.

(804) Pentru producătorii-exportatori cooperanți neincluși în eșantion, Comisia calculează marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. În cazul de față, marja de dumping definitivă a producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion este aceeași cu cea a producătorului-exportator cooperant inclus în eșantion, și anume 16,0 %.

(805) Pentru pe toți ceilalți producători-exportatori din Vietnam, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza datelor disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare al producătorilor-exportatori. Nivelul de cooperare este volumul exporturilor către Uniune ale producătorilor-exportatori cooperanți, exprimat ca proporție din totalul importurilor din țara în cauză către Uniune în cursul PI, care au fost stabilite pe baza datelor Eurostat.

(806) În acest caz, nivelul de cooperare este ridicat, întrucât exporturile realizate de producătorii-exportatori cooperanți au reprezentat peste 80 % din volumul total al importurilor din cursul perioadei de investigație. Din aceste motive, Comisia a decis să stabilească marja de dumping pentru producătorii-exportatori necooperanți la nivelul societății cooperante examinate individual și incluse în eșantion.

([145]) OCDE (2022), Liniile directoare ale OCDE privind prețurile de transfer pentru societățile multinaționale și administrațiile fiscale din 2022, punctul 1.1. Document disponibil la adresa oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (link consultat ultima dată la 7 septembrie 2026).

(807) Marjele de dumping definitive, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Societatea	Marja de dumping definitivă (%)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Alte societăți cooperante	16,0
Toate celelalte importuri originare din Vietnam	16,0

4. **PREJUDICIUL**

4.1. **Definiția industriei Uniunii și a producției Uniunii**

(808) Produsul similar a fost fabricat de 22 de producători din Uniune în cursul perioadei de investigație. Aceștia constituie „industria Uniunii” în sensul articolului 4 alineatul (1) din regulamentul de bază.

(809) Producția totală a Uniunii în cursul perioadei de investigație a fost stabilită la aproximativ 31,5 milioane de tone, incluzând producția pentru piața captivă. Comisia a stabilit cifra pe baza tuturor informațiilor disponibile cu privire la industria Uniunii – și anume răspunsul verificat la chestionar primit de la Eurofer – verificate încrucișat, atunci când a fost posibil, cu răspunsurile verificate la chestionar ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion.

(810) Astfel cum s-a menționat în considerentul 94, a fost selectat un eșantion de trei producători din Uniune. Eșantionul definitiv a reprezentat peste 24 % din producția totală estimată a Uniunii și 17 % din vânzările estimate ale produsului similar pe piața liberă din Uniune și a asigurat o bună distribuție geografică.

(811) În ansamblu, industria Uniunii se caracterizează printr-un grad semnificativ de integrare pe verticală. O parte substanțială a producției este utilizată în mod captiv pentru prelucrarea ulterioară în aval, în timp ce restul este vândut pe piața liberă în concurență directă cu importurile.

4.2. **Stabilirea pieței relevante a Uniunii**

(812) Pentru a stabili dacă industria Uniunii a suferit un prejudiciu și pentru a determina consumul și diferiții indicatori economici referitori la situația industriei Uniunii, Comisia a examinat în ce măsură ar trebui să fie luată în considerare în analiza respectivă utilizarea de către industria Uniunii a producției sale, în special pentru prelucrare ulterioară.

(813) Astfel cum s-a indicat mai sus, industria Uniunii este în mare măsură integrată pe verticală, iar produsul care face obiectul investigației constituie un factor de producție principal pentru fabricarea diferitelor produse din aval cu valoare mai mare, cum ar fi produsele galvanizate și produsele cu acoperire organică. Comisia a constatat prin urmare că o parte semnificativă a producției producătorilor din Uniune incluși în eșantion a fost destinată utilizării captive. Având în vedere cele de mai sus, consumul captiv și consumul de pe piața liberă au fost analizate separat.

(814) Distincția dintre piața captivă și piața liberă este relevantă pentru analiza prejudiciului, deoarece produsele destinate utilizării captive nu sunt expuse concurenței directe din partea importurilor, iar prețurile de transfer sunt stabilite în cadrul grupurilor în funcție de diferite politici tarifare. În schimb, producția destinată pieței libere se află în concurență directă cu importurile produsului care face obiectul investigației, iar prețurile sunt prețurile pieței libere.

(815) Pentru a oferi o imagine cât mai completă a industriei Uniunii, Comisia a obținut date pentru întreaga activitate de producție a PLR și a stabilit dacă producția a fost destinată utilizării captive sau pieței libere.

(816) Comisia a examinat anumiți indicatori economici referitori la industria Uniunii pe baza datelor privind piața liberă. Acești indicatori sunt: volumul vânzărilor și prețurile de vânzare pe piața Uniunii; cota de piață; creșterea economică; volumul și prețurile exporturilor; profitabilitatea; randamentul investițiilor și fluxul de lichidități. În măsura în care a fost posibil și justificat, constatările examinării au fost comparate cu datele aferente pieței captive, pentru a prezenta un tablou complet al situației industriei Uniunii.

(817) Cu toate acestea, alți indicatori economici au putut fi examinați în mod semnificativ doar prin referire la întreaga activitate, inclusiv utilizarea captivă a industriei Uniunii. Aceștia sunt: producția; capacitatea, gradul de utilizare a capacității de producție; investițiile; stocurile; ocuparea forței de muncă; productivitatea; salariile și capacitatea de a atrage capital. Ei depind de întreaga activitate, indiferent dacă producția este captivă sau vândută pe piața liberă.

4.3. **Consumul la nivelul Uniunii**

4.3.1. *Consumul captiv pe piața Uniunii (tone)*

(818) Comisia a stabilit consumul captiv din Uniune pe baza utilizării captive și a vânzărilor captive de pe piața din Uniune ale tuturor producătorilor cunoscuți din Uniune. Pe această bază, consumul captiv la nivelul Uniunii a evoluat astfel:

Tabelul 25

Consumul captiv pe piața Uniunii (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul captiv	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Indice (2022 = 100)	*100*	*101*	*104*	*100*

Sursă: Răspunsul Eurofer la chestionar.

(819) S-a stabilit că un procent de aproximativ 76 % din producția de PLR a Uniunii este destinat pieței captive, în timp ce restul de 24 % este vândut în condiții de piață liberă.

(820) Consumul captiv al UE a crescut cu aproximativ 4 % între 2022 și 2024, reflectând o creștere treptată a cererii captive. Totuși, această tendință nu a fost susținută, deoarece consumul a scăzut ulterior cu aproximativ 3,5 % în cursul perioadei de investigație comparativ cu 2024, revenind în linii mari la nivelul din 2022. În ansamblu, consumul captiv a înregistrat doar o variație limitată în cursul perioadei examinate, indicând o cerere relativ stabilă în aval în cadrul operațiunilor integrate pe verticală.

4.3.2. *Consumul de pe piața liberă din Uniune (tone)*

(821) Comisia a stabilit consumul de pe piața liberă din Uniune pe baza: (a) datelor Eurofer privind vânzările pe piața Uniunii ale tuturor producătorilor cunoscuți din Uniune, astfel cum au fost verificate încrucișat cu informațiile raportate de producătorii din Uniune incluși în eșantion; și (b) importurile în Uniune din toate țările terțe, astfel cum au fost raportate de Eurostat. Pe această bază, consumul de pe piața liberă din Uniune a evoluat astfel:

Tabelul 26

Consumul de pe piața liberă din Uniune (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul de pe piața liberă	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Indice (2022 = 100)	*100*	*91*	*93*	*90*

Sursă: Răspunsul la chestionar al Eurofer, producătorii din Uniune incluși în eșantion, Eurostat.

(822) Consumul de pe piața liberă a scăzut semnificativ în cursul perioadei examinate. Acesta a scăzut cu 9 % în primul an. Această scădere a fost urmată de o creștere moderată de 2 % în anul următor. Cu toate acestea, redresarea a fost temporară, deoarece consumul a scăzut din nou cu 3 puncte procentuale în perioada de investigație.

(823) În ansamblu, consumul de pe piața liberă a înregistrat o scădere totală de 10 % în cursul perioadei examinate. Această scădere a fost determinată în principal de o scădere a consumului în aval, în special în sectorul construcțiilor și în anumite aplicații industriale, care sunt piețe-cheie de utilizare finală a produselor siderurgice.

(824) În plus, incertitudinea macroeconomică și creșterea economică mai slabă din mai multe state membre au contribuit la un comportament mai prudent în materie de achiziții în rândul clienților, care au întârziat sau au redus comenzile și au acordat prioritate reducerii stocurilor. Acest lucru a condus la o activitate mai scăzută pe piața la vedere și la volume de tranzacții reduse pe segmentul pieței libere.

4.3.3. *Consumul total*

(825) Consumul total, suma dintre consumul captiv și cel de pe piața liberă, a evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 27

Consumul total în Uniune (piața liberă și piața captivă) (tone)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Consumul total la nivelul Uniunii	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Indice (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

Sursă: Răspunsul la chestionar al Eurofer, producătorii din Uniune incluși în eșantion, Eurostat.

(826) Consumul total la nivelul Uniunii a rămas, în linii mari, stabil în cursul perioadei examinate, având doar fluctuații limitate. Acesta a scăzut ușor, cu 1 %, în primul an. Această scădere a fost urmată de o creștere modestă de 3 puncte procentuale în anul următor. Cu toate acestea, această creștere nu a fost susținută, deoarece consumul a scăzut cu 4 puncte procentuale în perioada de investigație.

(827) În cursul perioadei examinate, consumul total a rămas, în linii mari, stabil, cu o ușoară scădere de aproximativ 2 % între 2022 și perioada de investigație. Această stabilitate relativă s-a datorat în principal faptului că consumul captiv a rămas, în linii mari, stabil, ceea ce a atenuat parțial tendința descendentă observată la nivelul consumului de pe piața liberă, atenuând astfel scăderea totală a cererii.

4.4. **Importurile din țările în cauză**

4.4.1. *Evaluarea cumulativă a efectelor importurilor din țările în cauză și volumul și prețurile importurilor provenite din țările în cauză*

(828) Comisia a examinat dacă importurile de produs originar din țările în cauză ar trebui să facă obiectul unei evaluări cumulative, în conformitate cu articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(829) Marja de dumping stabilită cu privire la importurile din țările în cauză a fost peste pragul *de minimis* prevăzut la articolul 9 alineatul (3) din regulamentul de bază. Volumul importurilor provenite din fiecare dintre țările în cauză nu a fost neglijabil în sensul articolului 5 alineatul (7) din regulamentul de bază. Cotele de piață în perioada de investigație au variat între 3 % și 7 %.

(830) Condițiile de concurență între importurile care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză și produsul similar au fost similare. Astfel cum s-a menționat în considerentul 125, investigația a arătat că PLR vândute de producătorii-exportatori și de industria Uniunii au aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază, precum și aceleași utilizări de bază. În plus, produsele importate au concurat între ele și cu industria Uniunii și cu PLR produse în Uniune, deoarece sunt vândute prin aceleași canale de vânzare și către categorii similare de clienți.

(831) Prin urmare, toate criteriile prevăzute la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază au fost întrunite, iar importurile din țările în cauză au fost examinate cumulativ în scopul stabilirii prejudiciului.

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

(832) Comisia a stabilit volumul importurilor pe baza datelor furnizate de Eurostat. Cotele de piață au fost stabilite prin compararea volumelor importurilor cu consumul de pe piața liberă din Uniune, astfel cum este ilustrat în tabelul 26.

(833) Importurile în Uniune din țările în cauză au evoluat după cum urmează:

Tabelul 28

Cantitatea importurilor și cota de piață

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
INDIA				
Volumul importurilor provenite din India (tone)	405 319	387 521	435 297	414 530
Indice	*100*	*96*	*107*	*102*
Cota de piață a Indiei (%)	5	5	6	6
JAPONIA				
Volumul importurilor provenind din Japonia (tone)	126 021	223 217	246 354	250 001
Indice	*100*	*177*	*195*	*198*
Cota de piață a Japoniei (%)	2	3	3	3
TAIWAN				
Volumul importurilor provenind din Taiwan (tone)	293 280	440 907	574 505	499 836
Indice	*100*	*150*	*196*	*170*
Cota de piață a Taiwanului (%)	4	6	8	7
TURCIA				
Volumul importurilor provenite din Turcia (în tone)	448 012	228 046	417 253	334 885
Indice	*100*	*51*	*93*	*75*
Cota de piață a Turciei (%)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
VIETNAM				
Volumul importurilor provenite din Vietnam (în tone)	48 282	115 405	157 386	187 767
Indice	*100*	*239*	*326*	*389*
Cotă de piață a Vietnamului (%)	1	2	2	3
ȚĂRILE ÎN CAUZĂ				
Cantitatea importurilor din țările în cauză (tone)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Indice	*100*	*106*	*139*	*128*
Cota de piață (%)	16	19	24	23

Sursă: Eurostat. Cotele de piață au fost stabilite prin compararea volumelor importurilor cu consumul de pe piața liberă din Uniune, astfel cum este ilustrat în tabelul 24.

(834) În cursul perioadei examinate, importurile din țările în cauză au crescut în ansamblu, atât în ceea ce privește volumul, cu 28 %, cât și în ceea ce privește cota de piață, care a ajuns la 23 % în cursul PI. Deși evoluțiile au variat semnificativ între țările în cauză, tendința generală indică o consolidare a prezenței acestor importuri pe piața Uniunii.

(835) În 2023, volumele importurilor au înregistrat evoluții mixte. Importurile din India au scăzut ușor (– 4 %), în timp ce importurile din Turcia au scăzut brusc (– 49 %). În schimb, importurile din Japonia (+ 77 %), Taiwan (+ 50 %) și Vietnam (+ 139 %) au crescut semnificativ. Prin urmare, volumul total al importurilor din țările în cauză a crescut, fiind însoțit de o creștere a cotei de piață de la 16 % la 19 % (+ 3 puncte procentuale).

(836) În 2024, tendința ascendentă a devenit mai pronunțată. Importurile din India (+ 12 %), Japonia (+ 10 %) și Taiwan (+ 30 %) au continuat să crească, în timp ce importurile din Turcia s-au redresat puternic (+ 83 %) de la nivelul scăzut înregistrat în 2023. Importurile din Vietnam au crescut, de asemenea, în continuare (+ 36 %). Acest lucru a condus la o creștere semnificativă a volumului total al importurilor și la o creștere semnificativă a cotei de piață la 24 % (+ 5 puncte procentuale).

(837) În cursul perioadei de investigație, volumul importurilor a scăzut în comparație cu 2024, dar a rămas cu mult peste nivelurile din 2022. Importurile din India au avut o scădere moderată (– 5 %), în timp ce importurile din Taiwan (– 13 %) și Turcia (– 20 %) au scăzut, de asemenea. În schimb, importurile din Japonia (+ 1 %) și Vietnam (+ 19 %) au continuat să crească. În ansamblu, importurile din țările în cauză au rămas ridicate, cota de piață scăzând doar ușor la 23 % (– 1 puncte procentuale).

(838) În cursul perioadei examinate, importurile din țările în cauză au crescut semnificativ, atât în ceea ce privește volumul, cât și cota de piață. Volumul importurilor a crescut cu 6 % în 2023 și a continuat să crească semnificativ, cu 31 %, în 2024. Deși au scăzut cu 8 % în cursul perioadei de investigație în comparație cu 2024, acestea au rămas cu 28 % peste nivelurile din 2022. În paralel, cota de piață a acestor importuri a crescut constant de la 16 % în 2022 la 19 % în 2023 și a ajuns la 24 % în 2024, înainte de a scădea ușor la 23 % în perioada de investigație. În ansamblu, în pofida unei ușoare scăderi în perioada de investigație, importurile din țările în cauză au înregistrat o tendință ascendentă puternică și și-au consolidat în mod semnificativ poziția pe piața Uniunii.

4.4.3. *Prețurile importurilor din țările în cauză și subcotarea și scăderea prețurilor*

(839) Comisia a stabilit prețurile importurilor pe baza datelor furnizate de Eurostat.

(840) Prețul mediu ponderat al importurilor în Uniune provenite din țările în cauză a evoluat după cum urmează:

Tabelul 29

Prețurile de import (EUR/unitate de măsură)

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
INDIA				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping	1 051	772	725	680
Indice	*100*	*73*	*69*	*65*
JAPONIA				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping	1 021	802	777	718
Indice	*100*	*79*	*76*	*70*
TAIWAN				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping	1 042	752	703	690
Indice	*100*	*72*	*67*	*66*
TURCIA				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping	1 041	834	744	716
Indice	*100*	*80*	*71*	*69*
VIETNAM				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping	1 166	757	708	667
Indice	*100*	*65*	*61*	*57*
ȚĂRILE ÎN CAUZĂ				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping	1 047	779	728	695
Indice	*100*	*74*	*70*	*66*

Sursă: Eurostat.

(841) În ansamblu, prețul mediu al importurilor care fac obiectul unui dumping din țările în cauză a scăzut cu 34 % în cursul perioadei examinate. Această tendință descendentă a fost observată pentru toate țările în cauză în mod individual, scăderile prețurilor variind de la 30 % la 43 %, cea mai pronunțată scădere fiind înregistrată pentru Vietnam, la 43 %.

(842) Comisia a determinat subcotarea prețurilor în cursul perioadei de investigație, comparând următoarele:

1. prețurile de vânzare medii ponderate pentru fiecare tip de produs practicate de producătorii din Uniune incluși în eșantion, percepute de la clienți neafiliați de pe piața Uniunii, ajustate la un nivel franco fabrică; și

2. prețurile medii ponderate corespunzătoare pentru fiecare tip de produs ale importurilor provenite de la producătorii din denumirea țării cooperanți incluși în eșantion aplicabile primului client independent de pe piața Uniunii, stabilite pe bază de cost, asigurare și navlu (CIF), cu ajustări corespunzătoare pentru taxele vamale și costurile ulterioare importului.

(843) Prețurile au fost comparate în funcție de tip, având în vedere tranzacții la același nivel comercial, și au fost ajustate în mod adecvat, atunci când a fost necesar și după deducerea rabaturilor și a reducerilor. Rezultatul comparației a fost exprimat ca procent din cifra de afaceri teoretică a producătorilor din Uniune incluși în eșantion, înregistrată în cursul perioadei de investigație.

(844) În urma observațiilor privind comunicarea constatărilor finale care au condus la modificări ale prețurilor de export în Japonia și Turcia, astfel cum se explică în considerentele 270 și 278 și, respectiv, 632 și 636, Comisia a revizuit marjele de subcotare.

(845) În ceea ce privește în mod specific Nippon Steel, în urma acceptării afirmației potrivit căreia prețurile sale către MISI și NST au fost stabilite în condiții de concurență deplină, Comisia nu a stabilit prețul său de export în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. Cu toate acestea, pentru a stabili prețul de import utilizat la calcularea marjei de subcotare și a marjei de prejudiciu, Comisia a aplicat articolul 2 alineatul (9) prin analogie, deoarece prețul declarat autorităților vamale nu era fiabil din cauza existenței unei relații intragrup ([146]).

(846) În acest caz, pentru a readuce prețul pieței pentru un client neafiliat la etapa comercială de comparație (și anume prețul de import imediat după vămuirea produsului respectiv la frontiera UE), au fost efectuate ajustări ale prețului pentru a ține seama de toate costurile suportate între import și revânzare, inclusiv de costurile VAG, precum și de profiturile acumulate.

(847) Comisia s-a bazat pe costurile VAG efective raportate de importatorii afiliați. Marja de profit utilizată pentru ajustări a fost de 2 %, astfel cum se explică în considerentul 630. Pe această bază, Comisia a efectuat o ajustare în funcție de profitul realizat de fiecare entitate afiliată în Uniune implicată în revânzarea către primul client independent din Uniune. În special, elementele de probă din dosar au arătat că, în contextul unei achiziții de la MISEA livrate la locul de descărcare (DPU), societatea B a acoperit costurile de descărcare în portul Uniunii la livrarea produsului care face obiectul investigației. Pe această bază, în absența cooperării din partea societății B, Comisia a considerat că, pe lângă MISEA, societatea B a fost, de asemenea, implicată în procesul de import. Din acest motiv, Comisia a aplicat prin analogie articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază atât pentru MISEA, cât și pentru societatea B.

(848) În observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale, GJ a susținut că Comisia nu a furnizat o justificare pentru deducerea unei marje de profit excesive de 2 % pentru fiecare entitate implicată în lanțul de vânzări atunci când a construit prețul de export. Deși afirmația a fost formulată cu privire la prețul de export pentru calcularea dumpingului, în cazul în care Comisia nu a ajustat prețul de export în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) după acceptarea afirmației Nippon Steel privind concurența deplină din considerentul 270, afirmația a rămas relevantă pentru calcularea marjei de subcotare și a marjei de prejudiciu.

(849) Comisia a observat că a efectuat ajustarea aplicând prin analogie articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, astfel cum se explică în considerentul 845 de mai sus. Comisia nu s-a putut baza pe profiturile realizate de importatorii afiliați, deoarece acestea au fost obținute pe baza vânzărilor și a prețurilor entităților afiliate. Profitul unui importator neafiliat nu a putut fi identificat ca substituent în cadrul prezentei investigații, deoarece niciun importator neafiliat nu a cooperat. Prin urmare, astfel cum se explică în considerentul 847, Comisia s-a bazat pe profitul stabilit pentru un importator neafiliat în cadrul unei investigații anterioare privind același produs. Acest profit de 2 % a reprezentat substituentul pentru profitul unui importator din Uniune în absența unor alternative. De altfel, un profit de 2 % este în concordanță cu marja de profit lăsată comercianților în cursul perioadei de investigație, astfel încât un profit teoretic de 2 % nu poate fi considerat excesiv. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

([146]) Instanțele Uniunii au susținut în mod constant această abordare. A se vedea, de exemplu, hotărârea Tribunalului din 14 septembrie 2022, Methanol Holdings (Trinidad) Ltd/Comisia Europeană, T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, punctul 63. Hotărârea Curții din 8 iunie 2023, PAO Severstal și Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Comisia Europeană, C-747/21 P și C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, punctul 92.

Tabelul 30

Marjele de subcotare

Țara	Societatea	Marje de subcotare (%)
India	JSW Steel Limited	11
Japonia	Nippon Steel Corporation	12,5
Taiwan	CSC Group	9,2
Turcia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	5,3
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	10,7

(850) Produsul în cauză este determinat în mare măsură de prețuri, iar concurența pe piață are loc în principal prin stabilirea prețurilor. În plus, prețurile pieței sunt transparente și ușor accesibile. Investigația a arătat că doar o parte limitată a vânzărilor se realizează în temeiul unor contracte pe termen lung, în timp ce clienții își păstrează posibilitatea de a schimba furnizorii pe o piață extrem de dinamică.

(851) În acest context, marjele de subcotare stabilite pentru importurile în cauză s-au dovedit a fi semnificative, ridicându-se la 11 % pentru India, 12,5 % pentru Japonia, 9,2 % pentru Taiwan, 5,3 % și 13,4 % pentru Turcia și 10,7 % pentru Vietnam.

(852) Investigația a demonstrat, de asemenea, că prețurile industriei Uniunii au scăzut din cauza importurilor la prețuri scăzute originare din țările în cauză, care au urmat tendințe și modele comerciale similare.

(853) NSC Group a susținut, de asemenea, că Comisia ar trebui să țină seama de termenele de livrare mai lungi pentru importurile japoneze atunci când calculează marja de subcotare și de prejudiciu. Acesta a susținut că PLR-ul japonez a avut nevoie de mult mai mult timp pentru a ajunge în Uniune decât PLR-ul produs în Uniune și a propus o ajustare a valorii-timp a banilor la prețul de export comparabilă cu costul adăugat pentru termenele de plată.

(854) Marja de prejudiciu se stabilește prin compararea prețului de export cu prețul neprejudiciabil al industriei Uniunii în etape comerciale comparabile. Astfel cum a observat Curtea de Justiție în cauza Hansol, „din coroborarea articolului 1 alineatul (1) cu articolul 3 alineatul (2) din regulamentul de bază rezultă că prejudiciul trebuie apreciat cu ocazia «punerii în liberă circulație în cadrul Uniunii» a produsului care face obiectul unui dumping. În consecință, calcularea subcotării trebuie efectuată, în principiu, la nivelul importurilor care fac obiectul dumpingului” ([147]). Cu alte cuvinte, prețul franco fabrică perceput de producătorii de produse similare din Uniune ar trebui comparat cu „prețul de import imediat după vămuirea la frontiera Uniunii a acestui produs” ([148]). Diferența dintre termenele de livrare nu afectează etapa comercială sau caracteristicile produselor comparate și, prin urmare, nu necesită o ajustare a prețului de export.

(855) Comisia a considerat, de asemenea, că analogia făcută de NSC cu costurile de credit legate de condițiile de plată ale unei facturi nu era adecvată. Costurile de credit reflectă o condiție contractuală de plată convenită între părți și sunt direct legate de termenii tranzacției. În schimb, timpul necesar pentru ca produsul importat să ajungă în Uniune rezultă din modalitățile logistice și de transport și nu constituie un termen de plată. Prin urmare, termenul de livrare mai lung nu constituie o condiție de finanțare comparabilă cu perioada de creditare acordată în condițiile unei facturi.

(856) Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

(857) NSC Group a susținut, de asemenea, că unele dintre exporturile sale de DC01 au fost utilizate în construcții, în timp ce majoritatea DC01 vândute de producătorii din Uniune vizau clienții din sectorul autovehiculelor. Pe această bază, NSC a susținut că subcotarea prețurilor de vânzare și a prețurilor indicative ar trebui să fie evaluată numai în raport cu vânzările în Uniune de produse care nu sunt destinate sectorului autovehiculelor.

([147]) Comisia Europeană/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, cit., punctul 102.
([148]) Ibidem, punctul 103, sublinierea noastră.

(858) Comisia a observat că subcotarea prețurilor de vânzare și a prețurilor indicative este determinată prin compararea importurilor care fac obiectul unui dumping cu produsul similar al industriei Uniunii, definit prin caracteristici obiective, și nu prin referire la sectorul în care își desfășoară activitatea cumpărătorul. Această comparație se efectuează pentru fiecare NCP. NSC însăși a recunoscut că produsul specific este furnizat atât clienților din sectorul construcțiilor, cât și celor din sectorul autovehiculelor; prin urmare, acesta constituie un singur produs similar în cadrul unui singur NCP. NCP-urile sunt stabilite la deschiderea investigației pe baza unor caracteristici fizice și tehnice verificabile care au efecte asupra prețurilor. Utilizarea finală nu este o astfel de caracteristică. NSC nu a putut identifica niciun criteriu tehnic măsurabil care să permită separarea produselor destinate sectorului autovehiculelor de altele. Și nici nu a identificat vreo caracteristică măsurabilă care să diferențieze exporturile sale de vânzările corespunzătoare din Uniune. Presupusele diferențe în ceea ce privește cerințele de trasabilitate, certificare sau calificare se referă la condițiile comerciale, nu la caracteristicile produsului. Atât clienții din sectorul autovehiculelor, cât și clienții din afara sectorului autovehiculelor sunt utilizatori finali industriali care își desfășoară activitatea în aceeași etapă comercială.

(859) În plus, Comisia a observat că, chiar dacă descrierea pieței de către NSC ar fi exactă, și nu s-ar baza pe presupuneri, prejudiciul ar continua să se producă. Industria Uniunii este prejudiciată în ceea ce privește vânzările atunci când concurează cu importurile la prețuri scăzute. Prețurile mai mari obținute la un alt client nu elimină prejudiciul respectiv. Atunci când NSC subcotează prețul, producătorii din Uniune fie pierd vânzarea, fie își reduc prețul, iar această pierdere sau scădere a prețurilor constituie prejudiciul. În mod similar, subcotarea prețurilor indicative se calculează pe baza costului per NCP, nu pe tip de client. Prin urmare, sectorul cumpărătorului nu are niciun impact asupra analizei subcotării prețurilor indicative.

(860) Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

4.5. **Situația economică a industriei Uniunii**

4.5.1. *Observații generale*

(861) În conformitate cu articolul 3 alineatul (5) din regulamentul de bază, examinarea efectului importurilor care fac obiectul unui dumping asupra industriei Uniunii a implicat o evaluare a tuturor indicatorilor economici care influențează situația industriei Uniunii în cursul perioadei examinate.

(862) Astfel cum se menționează în considerentul 92, a fost utilizată eșantionarea pentru a determina eventualul prejudiciu suferit de industria Uniunii.

(863) În scopul determinării prejudiciului, Comisia a făcut distincție între indicatorii de prejudiciu macroeconomici și cei microeconomici. Indicatorii macroeconomici au fost evaluați la nivelul întregii industrii a Uniunii. Evaluarea s-a bazat pe informațiile furnizate de reclamant, care au fost apoi confruntate cu datele furnizate de producătorii din Uniune și cu statisticile oficiale disponibile (Eurostat). Analiza indicatorilor microeconomici a fost realizată la nivelul producătorilor din Uniune incluși în eșantion. Evaluarea s-a bazat pe informațiile furnizate de aceștia, verificate în mod corespunzător. Ambele seturi de date au fost considerate reprezentative pentru situația economică a industriei Uniunii.

(a) Indicatorii macroeconomici sunt: producția, capacitatea de producție, gradul de utilizare a capacității de producție, volumul vânzărilor, cota de piață, creșterea economică, ocuparea forței de muncă, productivitatea, amploarea marjei de dumping și redresarea în urma practicilor de dumping anterioare.

(b) Indicatorii microeconomici sunt: prețurile unitare medii, costul unitar, costurile cu forța de muncă, stocurile, profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile, randamentul investițiilor și capacitatea de a mobiliza capital.

(864) Pentru a oferi o imagine cât mai completă posibil a industriei Uniunii, Comisia a obținut date pentru întreaga producție a produsului similar care face obiectul investigației și a stabilit dacă producția a fost destinată utilizării captive sau pieței libere. Pentru unii indicatori de prejudiciu privind industria Uniunii, Comisia a analizat separat datele legate de piața liberă și cele legate de piața captivă și a efectuat o analiză comparativă.

(865) Indicatorii care au fost evaluați analizând în mod specific segmentul pieței libere sunt: vânzările, cota de piață, prețurile unitare, costul unitar, profitabilitatea și fluxul de lichidități. Cu toate acestea, alți indicatori economici au putut fi examinați în mod semnificativ doar prin referire la întreaga activitate, inclusiv utilizarea captivă a industriei Uniunii.

(866) Printre indicatorii mai ampli se numără producția, capacitatea, gradul de utilizare a capacității de producție, investițiile, randamentul investițiilor, ocuparea forței de muncă, productivitatea, stocurile și costurile forței de muncă. În ceea ce privește acești factori, Comisia poate doar să efectueze o evaluare pertinentă prin raportare la întreaga activitate a industriei Uniunii. Această analiză este în conformitate cu jurisprudența instanțelor Uniunii și a OMC ([149]).

4.5.2. *Indicatorii macroeconomici*

4.5.2.1. Producția, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție

(867) Producția totală a Uniunii, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție din Uniune au evoluat în cursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 31

Producția, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Cantitatea produsă (tone)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Indice (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Capacitatea de producție (în tone)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Indice (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Gradul de utilizare a capacității de producție	68 %	69 %	71 %	72 %
Indice (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Sursă: Răspunsul Eurofer la chestionar

(868) În cursul perioadei examinate, cantitatea producției din Uniune a rămas relativ stabilă. Acesta a crescut ușor, cu 2 %, între 2022 și 2024, înainte de a scădea în perioada de investigație, ceea ce a dus la o scădere globală marginală de 1 % în cursul perioadei examinate.

(869) Capacitatea de producție a înregistrat o tendință descendentă continuă în cursul perioadei examinate, scăzând în ansamblu cu 6 %. Capacitatea a scăzut cu 2 % între 2022 și 2023, a rămas stabilă în 2024 și apoi a scăzut cu încă 4 % în cursul perioadei de investigație. Scăderea cu 6 % a capacității de producție în cursul perioadei examinate poate fi explicată prin așteptările mai scăzute privind cererea, într-un context în care consumul la nivelul Uniunii a scăzut cu 10 %, ceea ce a condus la o contracție a dimensiunii pieței. Ca răspuns, producătorii din Uniune și-au ajustat baza de producție pentru a se alinia la cererea redusă, inclusiv la retragerea unei capacități mai puțin eficiente sau neesențiale, pentru a evita supracapacitatea și pentru a asigura o utilizare mai eficientă a resurselor.

(870) Ca urmare a ușoarei scăderi a capacității de producție, combinată cu volume de producție relativ stabile, gradul de utilizare a capacității de producție a crescut constant în cursul perioadei examinate, de la 68 % în 2022 la 72 % în perioada de investigație, ceea ce corespunde unei creșteri de 5 %.

([149]) Hotărârea din 27 noiembrie 1991, Gimelec/Comisia, C-315/90, EU:C:1991:447, punctele 16-29; raportul Organului de apel al OMC, 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, punctele 181-215.

4.5.2.2. Volumul vânzărilor și cota de piață

(871) Volumul vânzărilor și cota de piață a industriei Uniunii au evoluat pe parcursul perioadei examinate, după cum urmează:

Tabelul 32

Volumul vânzărilor și cota de piață

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Volumul vânzărilor pe piața liberă din Uniune (tone)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Indice (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Cota de piață (%)	70	68	64	66
Indice (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar și Eurostat.

(872) În cursul perioadei examinate, volumul vânzărilor industriei Uniunii pe piața liberă a scăzut continuu cu 15 %, cu o scădere bruscă de 11 % în perioada 2022-2023, urmată de scăderi suplimentare de 3 puncte procentuale și de un punct procentual în perioadele ulterioare.

(873) Cota de piață a industriei Uniunii a scăzut în total cu 4 puncte procentuale în cursul perioadei examinate. Aceasta a scăzut cu 2 puncte procentuale în perioada 2022-2023 și cu încă 4 puncte procentuale între 2023 și 2024, înainte de a crește cu 2 puncte procentuale în cursul perioadei de investigație.

(874) În ansamblu, scăderea volumului vânzărilor (-15 %) a depășit scăderea consumului de la nivelul Uniunii (-10 %), indicând o pierdere a cotei de piață a producătorilor de PLR din Uniune în consumul liber din Uniune în cursul perioadei examinate.

4.5.2.3. Ocuparea forței de muncă și productivitatea

(875) Ocuparea forței de muncă și productivitatea au evoluat în cursul perioadei examinate, după cum urmează:

Tabelul 33

Ocuparea forței de muncă și productivitatea

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Numărul de angajați (ENI)	9 298	9 006	9 013	8 598
Indice	*100*	*97*	*97*	*92*
Productivitatea (MT/ENI)	3 409	3 520	3 594	3 665
Indice	*100*	*103*	*105*	*108*

Sursă: Răspunsul Eurofer la chestionar.

(876) Ocuparea forței de muncă la nivelul industriei Uniunii a scăzut cu 8 % în cursul perioadei examinate. Ocuparea forței de muncă a scăzut cu 3 % între 2022 și 2023, a rămas stabilă în 2024 și apoi a scăzut cu încă 5 puncte procentuale în cursul PI. Această scădere a reflectat ajustările la scăderea vânzărilor și la condițiile de piață mai slabe. Industria și-a raționalizat treptat forța de muncă prin măsuri de eficiență, inclusiv neînlocuirea persoanelor care părăsesc sistemul și restructurarea activităților de producție, pentru a alinia costurile la cererea redusă.

(877) Productivitatea a crescut cu 8 % pe parcursul perioadei examinate. Această evoluție a fost determinată în principal de reducerea ocupării forței de muncă, combinată cu niveluri de producție în general stabile, ceea ce a condus la o producție mai mare per angajat. Prin urmare, creșterea productivității reflectă creșterea eficienței obținută prin restructurare și raționalizarea forței de muncă.

4.5.2.4. Amploarea marjei de dumping

(878) Toate marjele de dumping au fost semnificativ superioare nivelului *de minimis*. Impactul amplorii marjelor de dumping efective asupra industriei Uniunii a fost substanțial, având în vedere volumul și prețurile importurilor din țările în cauză.

4.5.2.5. Creșterea economică

(879) În cursul perioadei examinate, consumul de pe piața liberă din Uniune a scăzut cu 10 %. Această scădere a fost determinată de caracterul matur al pieței și de o reducere a activității în sectoarele-cheie din aval, care au afectat cererea globală. În special, absența creșterii în sectorul construcțiilor și în anumite aplicații industriale a condus la scăderea consumului produsului în cauză.

(880) Cu toate acestea, indicatorii de performanță ai industriei Uniunii arată că aceasta a întâmpinat dificultăți în menținerea poziției sale pe piață. În timp ce producția a rămas, în linii mari, stabilă (– 1 %), vânzările pe piața Uniunii au scăzut semnificativ, cu 15 %, ceea ce a dus la o pierdere a cotei de piață de 6 % (4 puncte procentuale). Acest lucru indică faptul că industria Uniunii nu numai că a urmat, ci a depășit contracția consumului în ceea ce privește scăderea vânzărilor, înregistrând astfel rezultate slabe în raport cu evoluțiile generale ale pieței.

(881) Deteriorarea vânzărilor și a cotei de piață, în contextul scăderii consumului, demonstrează că industria Uniunii nu a înregistrat creștere, nici în termeni absoluți, nici în termeni relativi. În schimb, aceasta s-a confruntat cu o scădere a prezenței sale pe piață care a depășit reducerea globală a cererii.

(882) Această lipsă de creștere se reflectă și în reducerea ocupării forței de muncă cu 8 %, ceea ce indică o reducere a capacității operaționale ca răspuns la înrăutățirea condițiilor de piață. Deși productivitatea a crescut cu 8 %, iar gradul de utilizare a capacității de producție cu 5 % (4 puncte procentuale), aceste câștiguri reflectă mai degrabă îmbunătățirile în materie de eficiență realizate prin reducerea forței de muncă, reducerea capacității și restructurare decât prin expansiune sau creștere durabilă.

(883) Pe această bază, se concluzionează că industria Uniunii nu a înregistrat o creștere în cursul perioadei examinate. În pofida faptului că își desfășoară activitatea pe o piață liberă în scădere, caracterizată de o scădere cu 10 % a consumului, deteriorarea vânzărilor și a cotei de piață a industriei Uniunii demonstrează o pierdere a puterii concurențiale și incapacitatea de a transpune câștigurile în materie de eficiență în creșterea pieței.

4.5.3. *Indicatorii microeconomici*

4.5.3.1. Prețurile și factorii care influențează prețurile

(884) În perioada examinată, prețurile de vânzare unitare medii ponderate practicate de producătorii din Uniune incluși în eșantion față de clienți neafiliați din Uniune au evoluat după cum urmează:

Tabelul 34

Prețurile de vânzare în Uniune

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Prețul de vânzare unitar mediu în Uniune pe piața liberă (EUR/unitate de măsură)	[1 020-1 095]	[815-875]	[745-800]	[700-755]
Indice	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Costul unitar de producție (EUR/ unitate de măsură)	[900-975]	[820-890]	[720-780]	[690-750]
Indice	*100*	*91*	*80*	*77*

Sursă: Răspunsurile la chestionar furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(885) Tabelul de mai sus indică evoluția prețului de vânzare unitar de pe piața liberă din Uniune în comparație cu costul de producție unitar corespunzător.

(886) În perioada examinată, consumul de pe piața liberă din Uniune a înregistrat, în general, o tendință descrescătoare, reflectând deteriorarea condițiilor de piață în contextul post-COVID-19, cererea scăzută exercitând o presiune descendentă persistentă asupra prețurilor, care s-a intensificat începând din 2023, în concordanță cu scăderea cererii de oțel. În acest context, prețul de vânzare unitar mediu al industriei Uniunii a scăzut semnificativ, scăzând cu 20 % între 2022 și 2023, urmat de o scădere suplimentară de 8 % între 2023 și 2024 și de încă 6 % în cursul perioadei de investigație comparativ cu 2024. În ansamblu, aceasta reprezintă o scădere cumulată de 31 % între 2022 și perioada de investigație.

(887) În aceiași ani, costul unitar de producție a urmat, de asemenea, o tendință descendentă, deși cu un model diferit. Costurile au scăzut cu 9 % între 2022 și 2023 și au avut o scădere mai bruscă, cu 12 %, între 2023 și 2024. În cursul PI, costurile au scăzut cu încă 4 % față de 2024. În total, aceasta corespunde unei scăderi globale de 23 % între 2022 și PI.

(888) O comparație de la an la an arată că, în prima perioadă (2022-2023), scăderea prețurilor de vânzare (– 20 %) a fost substanțial mai mare decât reducerea costurilor (– 9 %), ceea ce a dus la o comprimare semnificativă a marjelor. În anul următor (2023-2024), deși costurile au scăzut mai puternic decât prețurile, acest lucru a fost insuficient pentru a compensa deteriorarea anterioară a marjei. În perioada finală (2024-PI), atât prețurile (– 6 %), cât și costurile (– 4 %) au continuat să scadă într-un ritm similar, ceea ce indică faptul că industria Uniunii a rămas sub o presiune susținută și nu a fost în măsură să își restabilească marjele. Având în vedere că PLR este un produs de bază, producătorii din Uniune au avut posibilități limitate de a-și diferenția oferta și, pentru a limita pierderea suplimentară a cotei de piață, au trebuit să urmeze evoluția descendentă a prețurilor și să își reducă prețurile de vânzare în consecință.

(889) În ansamblu, în pofida reducerii costurilor, scăderea cumulativă mai accentuată a prețurilor de vânzare în comparație cu costurile a condus la o deteriorare structurală a profitabilității în cursul perioadei examinate, deoarece prețurile s-au apropiat de nivelurile costurilor și au rămas insuficiente pentru a asigura randamente sustenabile.

4.5.3.2. Costul forței de muncă

(890) Costurile medii cu forța de muncă ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 35

Costurile medii cu forța de muncă per angajat

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Costurile medii cu forța de muncă per angajat (EUR)	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]
Indice (2022 = 100)	*100*	*107*	*100*	*107*

Sursă: Răspunsurile la chestionar furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(891) În cursul perioadei examinate, costurile medii cu forța de muncă per angajat au înregistrat o evoluție fluctuantă, crescând cu 7 % între 2022 și 2023, înainte de a reveni în 2024 la un nivel comparabil cu cel din 2022 și crescând din nou cu 7 % în cursul perioadei de investigație.

4.5.3.3. Stocurile

(892) Nivelurile stocurilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 36

Stocuri

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Stocuri finale (tone)	[390 000-400 000]	[410 000-420 000]	[385 000-395 000]	[370 000-380 000]
Indice (2022 = 100)	*100*	*105*	*99*	*95*
Stocurile finale, ca procent din producție	[1-2]	[1-2]	[1-2]	[1-2]

Sursă: Răspunsurile la chestionar furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(893) Stocurile au crescut în 2023, înainte de a scădea în 2024 și ulterior în cursul perioadei de investigație, ceea ce a dus la o scădere globală de 5 % în cursul perioadei examinate. Această evoluție ar trebui privită în contextul unor niveluri de producție relativ stabile și al unei scăderi semnificative a vânzărilor.

(894) Creșterea temporară a stocurilor în 2023 a reflectat faptul că vânzările s-au diminuat, în timp ce producția a rămas stabilă. Întrucât cererea de pe piață a continuat să se deterioreze, industria Uniunii a redus ulterior stocurile prin ajustări ale planificării producției și ale gestionării stocurilor.

4.5.3.4. Profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile, randamentul investițiilor și capacitatea de a mobiliza capital

(895) Profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile și randamentul investițiilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat în perioada examinată după cum urmează:

Tabelul 37

Profitabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile și randamentul investițiilor

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Profitabilitatea vânzărilor în Uniune către clienți neafiliați (% din cifra de afaceri a vânzărilor)	[10-15]	[0-3]	[2-8]	[0-5]
Indice	*100*	*3*	*37*	*18*
Fluxul de lichidități (EUR)	[400-450 de milioane]	[50-100 de milioane]	[100-150 de milioane]	[150-200 de milioane]
Indice	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Investițiile (EUR)	[300-350 de milioane]	[400-450 de milioane]	[400-450 de milioane]	[400-450 de milioane]
Indice	*100*	*141*	*136*	*133*
Randamentul investițiilor ()	[70-90]	[0-5]	[10-20]	[5-10]
Indice	*100*	*1*	*19*	*9*

Sursă: Răspunsurile la chestionar furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(896) Comisia a stabilit profitabilitatea producătorilor din Uniune incluși în eșantion prin exprimarea profitului net înainte de impozitare realizat din vânzările produsului similar către clienți neafiliați din Uniune ca procentaj din cifra de afaceri generată de vânzările respective.

(897) Profitabilitatea industriei Uniunii a înregistrat o deteriorare semnificativă în cursul perioadei examinate. În 2022, industria Uniunii a atins un nivel solid de profit de [10 %-15 %]. Cu toate acestea, profitabilitatea a scăzut brusc până la aproximativ pragul de rentabilitate în 2023, reflectând o comprimare semnificativă între scăderea prețurilor de vânzare și costurile de producție încă relativ ridicate.

(898) În 2024, profitabilitatea s-a redresat parțial la niveluri de o cifră, în principal din cauza unei reduceri a costurilor unitare, care au scăzut mai rapid decât prețurile de vânzare. În pofida acestei îmbunătățiri, nivelurile profitului au rămas cu mult sub cele observate la începutul perioadei examinate.

(899) În cursul perioadei de investigație, profitabilitatea a scăzut din nou la [0 %-5 %]. Deși atât prețurile de vânzare, cât și costurile au continuat să scadă, erodarea prețurilor a depășit reducerile costurilor, afectând astfel în mod negativ marjele.

(900) În ansamblu, profitabilitatea a urmat o tendință puternic negativă în cursul perioadei examinate, scăzând cu peste 10 puncte procentuale, de la [10 %-15 %] în 2022 la [0 %-5 %] în perioada de investigație. Această evoluție indică faptul că industria Uniunii nu a fost în măsură să mențină niveluri de profit sustenabile și că situația sa financiară a rămas fragilă, în pofida unor îmbunătățiri temporare.

(901) Fluxul net de lichidități reprezintă capacitatea producătorilor din Uniune de a-și autofinanța activitățile. Fluxul net de lichidități al producătorilor din Uniune incluși în eșantion a arătat o tendință foarte volatilă, dar în general o tendință de deteriorare în cursul perioadei examinate. Acesta a scăzut foarte brusc, cu 81 %, între 2022 și 2023. Aceasta a fost urmată de o redresare parțială în 2024 (+ 71 %) și de o creștere suplimentară în cursul PI (+ 20 %), ceea ce indică o oarecare îmbunătățire după prăbușirea inițială. Cu toate acestea, în ansamblu, în pofida acestei redresări, fluxul de lichidități a rămas cu 61 % sub nivelurile din 2022. Această deteriorare este strâns legată de deteriorarea pronunțată a profitabilității, care a redus generarea internă de lichidități.

(902) În ceea ce privește investițiile, cheltuielile de capital ale industriei Uniunii au crescut cu aproximativ 41 % în 2023 comparativ cu 2022. Investițiile au scăzut ulterior cu aproximativ 4 % în 2024 și cu încă 2 % în cursul PI. Nivelurile investițiilor în cursul PI au rămas cu aproximativ 33 % mai mari decât în 2022 în ansamblu, indicând o expansiune inițială a activității de investiții, urmată de o moderare progresivă. Aceste investiții au fost legate în principal de proiecte de decarbonizare și de înverzire.

(903) În acest sens, se remarcă faptul că investițiile pot rămâne relativ ridicate, în pofida profitabilității scăzute din cauza naturii lor pe termen lung și a necesității de a menține sau de a îmbunătăți activele de producție. Cu toate acestea, creșterea moderată a investițiilor în ultima parte a perioadei examinate reflectă o prudență tot mai mare și o încredere redusă în viitoarele condiții de piață.

(904) În ceea ce privește randamentul investițiilor (ROI), investigația a examinat profitabilitatea industriei Uniunii prin corelarea profitului net cu valoarea contabilă netă a investițiilor în cursul perioadei examinate. Acest indicator este relevant pentru evaluarea capacității industriei de a genera un randament adecvat al capitalului angajat în producția produsului similar. Prin urmare, dezvoltarea ROI oferă o perspectivă asupra atractivității financiare și a sustenabilității investițiilor în industria Uniunii.

(905) Analiza a arătat că ROI a fluctuat semnificativ în cursul perioadei examinate, scăzând brusc cu 99 % în 2023, înainte de a se redresa într-o oarecare măsură în 2024 și, ulterior, scăzând din nou în cursul PI. În ansamblu, în pofida redresării foarte limitate observate la mijlocul perioadei, ROI a rămas volatil și s-a încheiat la un nivel considerabil mai scăzut decât la începutul perioadei în cauză. Această evoluție indică o deteriorare a stabilității randamentului investițiilor, reflectând presiunea continuă asupra performanței financiare a industriei Uniunii.

(906) În cursul perioadei examinate, producătorii din Uniune incluși în eșantion s-au confruntat cu o deteriorare semnificativă a capacității lor de a mobiliza capital. Această scădere s-a datorat în principal deteriorării indicatorilor principali de performanță financiară, în special scăderii semnificative a profitabilității și erodării substanțiale a capacității de generare a fluxurilor de lichidități.

(907) Reducerea profitabilității a subminat încrederea investitorilor și a epuizat rezervele interne necesare pentru a mobiliza finanțarea externă. În plus, volatilitatea și deteriorarea generală a fluxului de lichidități au limitat capacitatea industriei de a-și autofinanța investițiile, limitându-i astfel flexibilitatea financiară. În consecință, performanța financiară globală a industriei Uniunii în cursul perioadei examinate a afectat negativ bonitatea acesteia și i-a afectat capacitatea de a mobiliza capital în condiții favorabile.

4.6. **Concluzie privind prejudiciul**

(908) Investigația a arătat că situația industriei Uniunii s-a deteriorat semnificativ în cursul perioadei examinate. În perioada respectivă, consumul pe piața liberă a scăzut cu 10 %, în timp ce volumul vânzărilor industriei Uniunii pe piața liberă a scăzut cu 15 %, o scădere care a depășit scăderea cererii. În consecință, cota de piață a industriei Uniunii pe piața liberă a scăzut de la 70 % în 2022 la 66 % în perioada de investigație.

(909) Industria Uniunii nu a fost în măsură să își mențină nivelurile prețurilor în cursul perioadei examinate. Deși industria Uniunii și-a redus costul unitar de producție cu 23 %, prețurile sale medii de vânzare au scăzut mai brusc, cu 31 %. Prin urmare, profitabilitatea a scăzut de la [10 %-15 %] în 2022 la [0 %-5 %] în perioada de investigație.

(910) Prejudiciul s-a reflectat, de asemenea, în deteriorarea anumitor indicatori financiari. Fluxul de lichidități a scăzut cu 61 %, iar randamentul investițiilor a scăzut cu 91 % între 2022 și perioada de investigație. În pofida acestor evoluții negative, investițiile nete au rămas la un nivel ridicat pe parcursul perioadei examinate și au fost cu 33 % mai mari în perioada de investigație decât în 2022. Cu toate acestea, deteriorarea bruscă a profitabilității, a randamentului investițiilor și a fluxului de lichidități a afectat negativ situația financiară a industriei și capacitatea acesteia de a genera fonduri interne pentru investiții viitoare.

(911) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că industria Uniunii a suferit un prejudiciu important în sensul articolului 3 alineatul (5) din regulamentul de bază. Acest prejudiciu a fost caracterizat de o pierdere semnificativă a vânzărilor și a cotei de piață pe piața liberă, de scăderea prețurilor și de o deteriorare substanțială a situației financiare a industriei, în special în ceea ce privește profitabilitatea, fluxul de lichidități și randamentul investițiilor.

(912) În urma comunicării constatărilor, producătorii japonezi au susținut că scăderea cotei de piață a industriei Uniunii de la 70 % la 66 % a fost prea limitată, în sine, pentru a susține constatarea unui prejudiciu important, în special deoarece industria Uniunii a păstrat o cotă de piață semnificativă. Aceștia au susținut că Comisia ar trebui să evalueze evoluția cotei de piață împreună cu celelalte circumstanțe relevante, inclusiv creșterea volumului vânzărilor la export ale industriei Uniunii.

(913) Comisia a considerat că aceste argumente nu au pus sub semnul întrebării constatarea unui prejudiciu important. Comisia a observat, de asemenea, că examinarea impactului importurilor care fac obiectul unui dumping asupra industriei Uniunii necesită o evaluare a tuturor factorilor economici relevanți care afectează situația acesteia și că niciun factor individual nu este, în sine, decisiv. Prin urmare, testul adecvat nu este dacă un indicator, privit în mod izolat, stabilește prejudiciul, ci dacă evoluția combinată a indicatorilor demonstrează o deteriorare a situației industriei Uniunii. Cota de piață a industriei Uniunii a fost evaluată împreună cu ceilalți indicatori de prejudiciu relevanți și nu a fost analizată în mod izolat. Comisia nu s-a bazat doar pe scăderea cotei de piață, ci a evaluat-o împreună cu evoluția celorlalți indicatori relevanți (cum ar fi volumul vânzărilor, producția, gradul de utilizare a capacității de producție, prețurile, costurile unitare, profitabilitatea, fluxul de lichidități, randamentul investițiilor, ocuparea forței de muncă și productivitatea) și cu circumstanțele menționate de producătorii japonezi, inclusiv evoluția vânzărilor la export. Faptul că industria Uniunii și-a păstrat o cotă de piață semnificativă nu a exclus, în sine, constatarea unui prejudiciu important, în special având în vedere deteriorarea poziției sale pe piață și a altor indicatori ai situației sale economice. În scopul evaluării prejudiciului, criteriile relevante nu sunt nivelul absolut al cotei de piață reținute, ci amploarea scăderii acesteia în cursul perioadei examinate, în special în contextul creșterii gradului de penetrare a importurilor. În plus, o reducere de la 70 % la 66 %, având în vedere dimensiunea pieței Uniunii, reprezintă un volum substanțial de vânzări pierdute în favoarea importurilor care fac obiectul unui dumping și nu poate fi respinsă ca fiind nesemnificativă.

(914) În ceea ce privește creșterea vânzărilor la export, Comisia a făcut trimitere la evaluarea rezultatelor vânzărilor la export ale producătorilor din Uniune prevăzută la punctul 5.3.1 din analiza legăturii de cauzalitate. Creșterea vânzărilor la export nu a compensat deteriorarea rezultatelor industriei Uniunii pe piața Uniunii și, prin urmare, nu a modificat constatarea privind prejudiciul important.

(915) Prin urmare, Comisia a concluzionat că nivelul cotei de piață a industriei Uniunii, scăderea acesteia în cursul perioadei examinate și evoluția vânzărilor la export nu au modificat, în mod individual sau luate împreună, constatarea generală privind prejudiciul important.

(916) În consecință, afirmațiile au fost respinse.

5. **LEGĂTURA DE CAUZALITATE**

(917) În conformitate cu articolul 3 alineatul (6) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au cauzat un prejudiciu important industriei Uniunii.

(918) În conformitate cu articolul 3 alineatul (7) din regulamentul de bază, Comisia a examinat, de asemenea, dacă și alți factori cunoscuți ar fi putut să aducă, în același timp, un prejudiciu industriei Uniunii. Comisia s-a asigurat de faptul că niciun eventual prejudiciu cauzat de alți factori decât importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză nu a fost atribuit acestor importuri. Factorii respectivi sunt:

— Importuri din alte țări terțe

— Rezultatele vânzărilor la export ale producătorilor din Uniune

— Utilizarea captivă

— Încetinire macroeconomică și contracție sectorială a cererii

— Evoluția prețurilor la energie

— Cadrul de reglementare al UE

— Volatilitatea prețurilor materiilor prime

— Supracapacitatea mondială în sectorul siderurgic

— Consecințele pandemiei de COVID-19 și instabilitatea geopolitică

5.1. Efectele importurilor care fac obiectul unui dumping

(919) Deteriorarea situației economice a industriei Uniunii a coincis cu pătrunderea semnificativă și în creștere pe piață a importurilor din țările în cauză care fac obiectul unui dumping, care au subcotat în mod considerabil prețurile practicate de industria Uniunii și au condus la scăderea prețurilor. În acest sens, evoluția volumelor importurilor și a prețurilor țărilor în cauză, astfel cum se reflectă în tabelele 27 și 28, a redus nivelurile prețurilor industriei Uniunii, stabilind o legătură de cauzalitate între cele două.

(920) Importurile din țările în cauză au crescut semnificativ în cursul perioadei examinate, cu 28 %, de la aproximativ 1,3 milioane de tone în 2022 la peste 1,6 milioane de tone în perioada de investigație. În paralel, cota lor de piață a crescut de la 16 % la 23 %, ceea ce corespunde unei creșteri de 7 puncte procentuale. Această creștere a volumelor importurilor care fac obiectul unui dumping a coincis cu o scădere a cotei de piață a industriei Uniunii de la 70 % la 66 %, ceea ce indică faptul că creșterea importurilor din țările în cauză a determinat o scădere a vânzărilor industriei Uniunii.

(921) Evoluția profitabilității industriei Uniunii în cursul perioadei examinate este în concordanță cu efectele importurilor care fac obiectul unui dumping. Profitabilitatea a scăzut brusc în 2023, deoarece prețurile de vânzare au scăzut mai mult decât costurile de producție. Deși profitabilitatea s-a îmbunătățit în 2024, deoarece costurile de producție au scăzut mai rapid decât prețurile de vânzare, această îmbunătățire a fost doar temporară, iar profitabilitatea a rămas cu mult sub nivelul din 2022. În cursul perioadei de investigație, profitabilitatea a scăzut din nou, deoarece prețurile de vânzare au continuat să scadă mai rapid decât costurile de producție.

(922) În plus, aceste importuri din țările în cauză au exercitat o presiune descendentă susținută asupra prețurilor de pe piața Uniunii. Prețurile medii de import din țările în cauză au scăzut cu aproximativ 34 %, de la 1 047 EUR/tonă în 2022 la 694 EUR/tonă în perioada de investigație. Pe parcursul perioadei examinate, aceste prețuri au rămas în mod constant sub cele ale industriei Uniunii, ale cărei prețuri medii de vânzare au scăzut cu aproximativ 31 %, de la [1 020-1 095] EUR pe tonă la [700-755] EUR pe tonă. Diferența persistentă de preț dintre produsele importate și prețurile industriei Uniunii indică subcotarea continuă a prețurilor și blocarea prețurilor. Această presiune asupra prețurilor a limitat capacitatea industriei Uniunii de a menține nivelurile prețurilor în conformitate cu costurile, contribuind astfel la deteriorarea observată a profitabilității.

(923) Pe această bază, Comisia a concluzionat că importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză, prin creșterea semnificativă a volumului lor, creșterea cotei de piață și prețurile constant scăzute care sunt semnificativ mai mici decât cele ale industriei Uniunii, au contribuit în mod semnificativ la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Combinația dintre creșterea gradului de penetrare a importurilor și subcotarea susținută a prețurilor stabilește o legătură de cauzalitate clară între importurile care fac obiectul unui dumping și deteriorarea situației industriei Uniunii.

5.2. Importuri din alte țări terțe

(924) Volumul importurilor din alte țări terțe a evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 38

Importuri din alte țări terțe

Țara		2022	2023	2024	Perioada de investigație
Coreea	Cantitate (tone)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Indice	*100*	*102*	*100*	*107*
	Cota de piață (%)	5	5	5	6
	Preț mediu (EUR)	1 026	817	765	734
	Indice	*100*	*80*	*75*	*72*

Țara		2022	2023	2024	Perioada de investigație
Regatul Unit	Cantitate (tone)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Indice	*100*	*96*	*81*	*51*
	Cota de piață (%)	3	4	3	2
	Preț mediu (EUR)	1 118	852	801	751
	Indice	*100*	*76*	*72*	*67*
Ucraina	Cantitate (tone)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Indice	*100*	*150*	*155*	*171*
	Cota de piață (%)	1	2	2	2
	Preț mediu (EUR)	942	722	678	637
	Indice	*100*	*77*	*72*	*68*
Restul lumii	Cantitate (tone)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Indice	*100*	*45*	*26*	*27*
	Cota de piață (%)	5	2	1	1
	Preț mediu (EUR)	1 118	986	914	884
	Indice	*100*	*88*	*82*	*79*
Totalul pentru toate țările terțe, cu excepția țărilor în cauză	Cantitate (tone)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Indice	*100*	*85*	*76*	*72*
	Cota de piață (%)	14	13	11	11
	Preț mediu (EUR)	1 071	841	776	735
	Indice	*100*	*79*	*72*	*69*

Sursă: Comext.

(925) În cursul perioadei examinate, cota de piață a importurilor din Coreea de Sud a crescut de la 5 % la 6 %, în timp ce importurile din Ucraina au crescut de la 1 % la 2 %. În schimb, cota de piață a importurilor din Regatul Unit a scăzut de la 3 % la 2 %, iar cea a importurilor din restul lumii de la 5 % la 1 %. Importurile din alte țări terțe care fac obiectul măsurilor antidumping, cum ar fi China, au scăzut, de asemenea, în mod semnificativ, cota lor de piață scăzând de la 2 % la zero. În ansamblu, cota de piață a importurilor din toate țările terțe, altele decât țările în cauză, a scăzut de la 14 % la 11 % în cursul perioadei examinate.

(926) Comisia a evaluat în continuare evoluția generală a importurilor din alte țări terțe decât țările în cauză. Această analiză a arătat că aceste importuri au scăzut în cursul perioadei examinate, atât în termeni absoluți, cât și în ceea ce privește cota de piață. Cota lor de piață combinată a scăzut de la 14 % în 2022 la 11 % în cursul perioadei de investigație. Prețurile medii de import au scăzut, de asemenea, de la 1 071 EUR/tonă în 2022 la 735 EUR/tonă în cursul perioadei de investigație, ceea ce corespunde unei scăderi de aproximativ 31 %. În pofida acestei scăderi, prețul mediu de import al acestor importuri din țări terțe a rămas peste prețul mediu de import al țărilor în cauză în cursul perioadei de investigație. Prin urmare, scăderea observată a prețurilor a reflectat mai degrabă tendința generală de scădere a prețurilor pe piața Uniunii, decât un efect specific asupra prețurilor care poate fi atribuit importurilor din alte țări terțe decât țările în cauză.

(927) Prezența lor în scădere pe piața Uniunii confirmă, de asemenea, că nu au jucat un rol semnificativ în efectele observate asupra prețurilor sau în pierderea cotei de piață a industriei Uniunii. Având în vedere tendința descendentă paralelă a prețurilor atât ale importurilor din alte țări terțe, cât și ale industriei Uniunii, combinată cu faptul că prețurile din țările terțe în perioada de investigație au rămas peste cele din țările în cauză, precum și cu scăderea cotei de piață a importurilor, importurile din alte țări terțe par să nu fi exercitat un efect specific sau suplimentar de scădere a prețurilor pe piața Uniunii dincolo de tendința generală a pieței. Prin urmare, acest factor nu a atenuat legătura de cauzalitate stabilită între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

(928) În urma comunicării constatărilor, Guvernul Japoniei a susținut că creșterea importurilor din țările în cauză ar fi putut fi rezultatul unei schimbări a surselor de aprovizionare din alte țări terțe, și nu al unei creșteri a presiunii globale a importurilor pe piața Uniunii. Prin urmare, acesta a solicitat Comisiei să ia în considerare evoluția importurilor din toate țările terțe atunci când evaluează efectele importurilor din țările în cauză și legătura de cauzalitate cu prejudiciul suferit de industria Uniunii.

(929) Comisia a considerat că evoluția importurilor din alte țări terțe nu a sprijinit afirmația potrivit căreia creșterea importurilor din țările în cauză a reprezentat doar o înlocuire a importurilor din alte surse. Astfel cum s-a explicat mai sus, cota de piață a importurilor din alte țări terțe decât țările în cauză a scăzut în cursul perioadei examinate, de la 14 % la 11 %. În același timp, cota de piață a importurilor din țările în cauză a crescut de la 16 % la 23 %, în timp ce cota de piață a industriei Uniunii a scăzut de la 70 % la 66 %.

(930) Creșterea simultană a cotei de piață a importurilor din țările în cauză și scăderea cotei de piață atât a industriei Uniunii, cât și a importurilor din alte țări terțe nu indică, prin urmare, o simplă schimbare a sursei importurilor. Mai degrabă, evoluția arată că importurile din țările în cauză și-au sporit prezența pe piața Uniunii, în timp ce alte surse de aprovizionare au pierdut din cota de piață.

5.3. **Efectele altor factori**

5.3.1. *Rezultatele vânzărilor la export ale producătorilor din Uniune*

(931) Volumul exporturilor efectuate de producătorii din Uniune a evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 39

Vânzările la export ale producătorilor din Uniune

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Vânzări totale la export (tone metrice)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Indice (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Perioada de investigație
Prețul unitar mediu (EUR/tonă)	[1 108-1 148]	[941-972]	[821-846]	[761-788]
Indice (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Sursă: Răspunsurile la chestionarul macro și răspunsurile la chestionar ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion.

(932) În cursul perioadei examinate, volumul total al vânzărilor la export ale producătorilor din Uniune a crescut cu 10 % între 2022 și 2023 și cu încă 14 % între 2023 și 2024. În cursul perioadei de investigație, volumul exporturilor a scăzut cu 11 % față de 2024. În ansamblu, volumul vânzărilor la export a fost cu 12 % mai mare în perioada de investigație decât în 2022.

(933) Investigația a arătat că creșterea volumului exporturilor a fost determinată în principal de creșterea exporturilor către Mexic, Turcia și Statele Unite. Aceste creșteri au rezultat din circumstanțe specifice, inclusiv din redresarea vânzărilor în urma soluționării unor probleme tehnice la instalațiile unui producător din Uniune și condiții de piață favorabile în anumite destinații de export. Creșterea exporturilor către Statele Unite nu a fost susținută. În consecință, evoluția nu a reflectat o îmbunătățire generală a condițiilor de pe piața de export.

(934) În același timp, prețurile medii de export au scăzut continuu pe parcursul perioadei examinate, scăzând cu aproximativ 31 % între 2022 și perioada de investigație. Acest lucru indică faptul că producătorii din Uniune au fost în măsură să crească volumele exporturilor numai prin acceptarea unor prețuri semnificativ mai mici, reflectând o presiune concurențială puternică pe piețele de export.

(935) Prin urmare, Comisia a concluzionat că creșterea volumelor exporturilor a fost determinată de factori specifici de piață și de factori legați de societate și nu a reflectat o îmbunătățire generală a condițiilor de pe piața de export. Creșterea vânzărilor la export a fost, de asemenea, în concordanță cu eforturile industriei Uniunii de a-și utiliza capacitatea de producție neutilizată substanțială prin căutarea unor oportunități de vânzare suplimentare în afara pieței Uniunii. Cu toate acestea, vânzările la export nu au oferit o sursă suficientă de profitabilitate pentru a compensa prejudiciul suferit de industria Uniunii pe piața Uniunii și, prin urmare, nu au atenuat legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

5.3.2. *Consumul captiv*

(936) În cursul perioadei examinate, consumul captiv al UE a crescut cu aproximativ 4 % între 2022 și 2024, înainte de a scădea în perioada de investigație înapoi la nivelul din 2022. În ansamblu, consumul captiv a rămas, în linii mari, stabil în cursul perioadei examinate, înregistrând doar variații limitate.

(937) Această evoluție relativ stabilă a consumului captiv indică faptul că cererea internă din aval în cadrul producătorilor integrați pe verticală nu s-a contractat în mod semnificativ în cursul perioadei examinate. Având în vedere că consumul captiv reprezintă cea mai mare parte a producției Uniunii (aproximativ 76 %), stabilitatea sa confirmă faptul că prejudiciul observat pe segmentul pieței libere nu poate fi atribuit unei scăderi semnificative a cererii captive. Prin urmare, evoluțiile consumului captiv nu au atenuat legătura de cauzalitate stabilită între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

5.3.3. *Încetinire macroeconomică și contracție sectorială a cererii*

(938) Comisia a examinat, de asemenea, dacă evoluțiile macroeconomice și o scădere a cererii din partea principalelor industrii din aval au contribuit la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Cererea pentru produsul în cauză este strâns legată de condițiile economice generale și de activitatea din sectoare precum construcțiile, autovehiculele, ingineria mecanică și aparatele de uz casnic, care reprezintă împreună o parte substanțială a consumului.

(939) În cursul perioadei examinate, condițiile economice din Uniune au fost caracterizate de o încetinire a activității industriale și de o cerere mai scăzută în mai multe dintre aceste sectoare din aval. În special, sectorul construcțiilor a fost afectat de reducerea investițiilor și de creșterea costurilor de finanțare, în timp ce sectorul autovehiculelor și cel al utilajelor au prezentat semne de încetinire legate de ajustările structurale și de scăderea producției industriale. Este probabil ca aceste evoluții să fi exercitat o presiune descendentă asupra consumului și să fi contribuit la un mediu de piață mai competitiv și mai sensibil la prețuri.

(940) O încetinire generală a creșterii economice ar afecta, în mod normal, toți operatorii de pe piață. Cu toate acestea, deși condițiile cererii s-au deteriorat, importurile din țările în cauză au crescut substanțial în ceea ce privește volumul și pătrunderea pe piață, în timp ce industria Uniunii a înregistrat o pierdere a cotei de piață. Această divergență arată că factorii macroeconomici și sectoriali legați de cerere nu pot explica prejudiciul observat.

(941) Prin urmare, Comisia a concluzionat că, deși este posibil ca evoluțiile macroeconomice și scăderea cererii în sectoarele din aval să fi influențat mediul general al pieței, acestea nu au atenuat legătura de cauzalitate stabilită între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

5.3.4. *Evoluția prețurilor la energie*

(942) Comisia a examinat, de asemenea, dacă evoluțiile prețurilor la energie, în special prețurile ridicate susținute ale energiei electrice și gazelor, ar fi putut contribui la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Costurile cu energia constituie o componentă semnificativă a costurilor de producție pentru produsul în cauză, iar fluctuațiile prețurilor la energie electrică și gaze pot afecta în mod semnificativ structura costurilor industriilor mari consumatoare de energie.

(943) În cursul perioadei examinate, piețele energiei au rămas caracterizate de prețuri constant ridicate și volatile în comparație cu nivelurile istorice.

(944) Cu toate acestea, investigația a arătat că, în 2022, când prețurile la energie au fost semnificativ mai mari decât în restul perioadei examinate, producătorii din Uniune au fost în măsură să genereze un nivel sustenabil de profitabilitate. Acest lucru a fost posibil deoarece producătorii din Uniune au fost în măsură să transfere costurile mai ridicate ale energiei către utilizatori, menținând prețurile de vânzare la niveluri compatibile cu structura costurilor lor.

(945) În schimb, în 2023 și pe parcursul perioadei de investigație, prețurile energiei au scăzut la niveluri semnificativ mai mici decât cele observate în 2022. Cu toate acestea, presiunea asupra prețurilor exercitată de importurile care fac obiectul unui dumping a împiedicat industria Uniunii să mențină prețurile de vânzare la niveluri suficiente pentru a-și acoperi costurile, ceea ce a dus la o deteriorare bruscă a profitabilității. În timp ce costul de producție a scăzut cu 23 %, prețurile medii de vânzare au scăzut cu 31 %, o reducere care depășește ceea ce ar putea fi justificat doar de costurile legate de energie. Această deconectare indică faptul că deteriorarea profitabilității nu a fost cauzată de piețele energiei. Această divergență demonstrează că, deși prețurile la energie influențează costurile de producție, factorul decisiv care a stat la baza colapsului profitabilității a fost incapacitatea industriei Uniunii de a-și menține nivelul prețurilor în raport cu costul. Această scădere a prețurilor a coincis cu creșterea semnificativă a cotei de piață a importurilor din țările în cauză, care au subcotat în mod constant prețurile din Uniune. Prezența acestor importuri la prețuri scăzute a împiedicat industria Uniunii să transfere costurile de producție către clienți, contribuind astfel în mod direct la deteriorarea profitabilității, care a scăzut la niveluri nesustenabile.

(946) Prin urmare, Comisia a concluzionat că, deși evoluția costurilor cu energia și eforturile în materie de eficiență au influențat structura costurilor industriei Uniunii, acestea nu atenuează legătura de cauzalitate stabilită între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

(947) În urma comunicării constatărilor, producătorii japonezi au susținut că creșterea și volatilitatea prețurilor la energie, în special la gaze și energie electrică, au contribuit în mod semnificativ la deteriorarea situației industriei Uniunii. Aceștia au făcut referire la costurile mai ridicate ale energiei cu care se confruntă producătorii din Uniune în comparație cu producătorii din alte regiuni și au susținut că Comisia a subestimat impactul acestora asupra competitivității industriei Uniunii. În opinia lor, creșterea costurilor energiei a explicat o parte importantă a deteriorării observate, iar nu importurile din Japonia.

(948) Comisia a considerat că aceste argumente nu au modificat evaluarea prezentată mai sus. Comisia a luat în considerare evoluția prețurilor la energie și efectul acestora asupra structurii costurilor industriei Uniunii. Cu toate acestea, astfel cum s-a explicat mai sus în considerentele 942-945, prețurile la energie au fost semnificativ mai mari în 2022, când industria Uniunii a fost în măsură să mențină un nivel sustenabil de profitabilitate, în timp ce prețurile la energie au scăzut ulterior, în timp ce profitabilitatea industriei Uniunii s-a deteriorat brusc. În plus, scăderea costurilor de producție a fost semnificativ mai mare decât s-ar fi putut explica prin evoluția costurilor energiei, în timp ce prețurile de vânzare au scăzut și mai mult.

(949) Prin urmare, Comisia a considerat că evoluțiile prețurilor la energie menționate de producătorii japonezi nu au putut explica deteriorarea situației industriei Uniunii observată în cursul perioadei examinate și nu au atenuat legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

5.3.5. *Cadrul de reglementare al UE*

(950) Unele părți au susținut că prejudiciul a fost cauzat de cadrul de reglementare al UE.

(951) Industria Uniunii își desfășoară activitatea într-un mediu structural care implică obligații semnificative de conformitate cu reglementările și cerințe substanțiale de investiții legate de tranziția în curs către decarbonizare. Acești factori fac parte din mediul de funcționare pe termen lung al Uniunii și diferă de condițiile cu care se confruntă producătorii din țări terțe cu cadre de reglementare mai puțin stricte și cu sarcini de asigurare a conformității mai mici. Totuși, aceste condiții structurale au un caracter permanent și au fost prezente pe parcursul întregii perioade examinate. Ca atare, acestea nu pot explica deteriorarea situației economice a industriei Uniunii observată în cursul perioadei examinate.

(952) Investigația a arătat că înrăutățirea performanței industriei Uniunii a coincis cu creșterea importurilor la prețuri scăzute care fac obiectul unui dumping, care au exercitat o presiune descendentă susținută asupra prețurilor de vânzare din Uniune și au forțat alinierea prețurilor pentru a atenua alte pierderi ale cotei de piață. Această scădere a prețurilor a dus la o deteriorare a multor indicatori de prejudiciu, inclusiv a profitabilității, a volumului vânzărilor, a cotei de piață, a ocupării forței de muncă, a capacității de producție și a fluxului de lichidități.

(953) Deși cadrul privind costurile structurale face parte din nivelul global al costurilor suportate de industria Uniunii, acesta nu a rupt legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important stabilit. În schimb, calendarul și amploarea prejudiciului sunt mai degrabă în concordanță cu evoluția volumelor importurilor care fac obiectul unui dumping și cu comportamentul în materie de prețuri, decât cu condiții stabile și de lungă durată în materie de costuri.

(954) Pe această bază, se concluzionează că prejudiciul important suferit de industria Uniunii a fost cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză, iar cadrul costurilor structurale, luat în considerare separat sau în combinație cu alți factori, nu a atenuat legătura de cauzalitate stabilită.

5.3.6. *Volatilitatea prețurilor materiilor prime*

(955) Comisia a examinat, de asemenea, dacă fluctuațiile prețurilor materiilor prime, inclusiv minereul de fier, cărbunele cocsificabil, deșeurile și elementele de aliere, ar fi putut contribui la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Acești factori de producție constituie o parte semnificativă a structurii costurilor în producția de oțel, iar prețurile lor sunt supuse volatilității determinate de condițiile cererii și ofertei la nivel mondial, de costurile energiei și de evoluțiile geopolitice.

(956) În cursul perioadei examinate, piețele materiilor prime au fost caracterizate de fluctuații semnificative ale prețurilor, mai degrabă decât de o tendință uniformă. Prețurile minereului de fier și ale cărbunelui cocsificabil au cunoscut perioade de volatilitate, în timp ce prețurile deșeurilor și ale aliajelor au fost, de asemenea, supuse unor variații ciclice legate de cererea mondială de oțel și de constrângerile regionale în materie de ofertă. Această volatilitate poate duce la creșteri pe termen scurt ale costurilor de producție și la incertitudine în planificarea costurilor pentru producători.

(957) Este posibil ca aceste evoluții să fi contribuit la fluctuații ale costurilor unitare de producție pentru industria Uniunii și să fi afectat previzibilitatea costurilor. Cu toate acestea, astfel de variații ale costurilor afectează, de regulă, toți producătorii de oțel la nivel mondial și nu explică, în sine, deteriorarea specifică a poziției pe piață a industriei Uniunii.

(958) În special, în pofida volatilității costurilor materiilor prime, industria Uniunii a fost în măsură să își reducă costul unitar total de producție cu 23 % în cursul perioadei examinate, demonstrând eforturi de atenuare a presiunilor asupra costurilor de producție prin creșterea eficienței și ajustări operaționale.

(959) Totuși, această dinamică a costurilor nu s-a tradus printr-o îmbunătățire a performanței financiare, deoarece prețurile medii de vânzare au scăzut cu aproximativ 31 %, ca urmare a presiunii susținute asupra prețurilor exercitate de importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză. Această divergență indică faptul că volatilitatea prețurilor materiilor prime nu a determinat stabilirea prețurilor pe piața Uniunii.

(960) Prin urmare, Comisia a concluzionat că, deși este posibil ca fluctuațiile prețurilor materiilor prime să fi afectat stabilitatea costurilor de producție, acestea nu au atenuat legătura de cauzalitate stabilită între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

5.3.7. *Supracapacitatea mondială în sectorul siderurgic*

(961) Comisia a examinat, de asemenea, dacă supracapacitatea mondială din sectorul siderurgic ar fi putut contribui la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Industria siderurgică se caracterizează printr-o supracapacitate structurală persistentă la nivel mondial, care tinde să exercite o presiune descendentă asupra prețurilor prin intensificarea concurenței internaționale și creșterea disponibilității volumelor de export.

(962) În special, supracapacitatea semnificativă din China a contribuit la creșterea presiunii concurențiale pe piețele mondiale ale oțelului. Acest lucru a afectat fluxurile comerciale internaționale și condițiile de piață, inclusiv în Uniune.

(963) În acest context, supracapacitatea mondială poate influența dinamica pieței prin creșterea disponibilității exporturilor la prețuri scăzute, ceea ce poate intensifica concurența la nivelul prețurilor și poate afecta nivelurile predominante ale prețurilor pe piețele importatoare. Prin urmare, aceste condiții structurale sunt relevante ca factor de bază pentru înțelegerea fluxurilor comerciale mondiale de produse siderurgice.

(964) Cu toate acestea, existența unei supracapacități mondiale nu modifică concluziile privind legătura de cauzalitate. În cursul perioadei examinate, importurile din țările în cauză și-au sporit în mod semnificativ prezența pe piața Uniunii, cota lor de piață combinată crescând de la 16 % la 23 %, rămânând în același timp la niveluri constant scăzute ale prețurilor. Prin urmare, Comisia a considerat că supracapacitatea mondială a constituit o parte a mediului general al pieței, dar nu a rupt legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză și prejudiciul suferit de industria Uniunii.

(965) Prețurile importurilor din țările în cauză au fost în mod sistematic mai mici decât cele ale industriei Uniunii și au exercitat o presiune descendentă susținută asupra prețurilor din Uniune, prețurile medii de import scăzând cu aproximativ 34 % în cursul perioadei examinate. Acest lucru indică faptul că orice efecte care decurg din supracapacitatea mondială, inclusiv din excluderea treptată a exporturilor chineze, au fost transmise și amplificate de importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză.

(966) În plus, performanțele divergente ale altor furnizori din țări terțe, a căror cotă de piață a scăzut de la 14 % la 11 %, confirmă faptul că prejudiciul nu poate fi explicat doar prin condițiile de capacitate la nivel mondial, ci este legat de volumul specific și de comportamentul în materie de prețuri al importurilor care fac obiectul unui dumping.

(967) Prin urmare, Comisia a concluzionat că, deși supracapacitatea mondială a reprezentat un factor de fond structural relevant, aceasta nu a atenuat legătura de cauzalitate stabilită între importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

(968) În urma comunicării constatărilor, producătorii japonezi au susținut, de asemenea, că dificultățile industriei Uniunii ar trebui luate în considerare în contextul supracapacității siderurgice mondiale și al producției subvenționate din țări terțe. Ei au susținut că acești factori nu pot fi atribuiți Japoniei, care și-a redus capacitatea de producție a oțelului și a cooperat cu Uniunea în abordarea supracapacității mondiale. Prin urmare, ei au solicitat Comisiei să își reconsidere evaluarea legăturii de cauzalitate dintre importurile din Japonia și prejudiciul suferit de industria Uniunii.

(969) Comisia a considerat că aceste argumente nu au modificat concluziile prezentate mai sus. Astfel cum se explică în considerentele 961-966, Comisia a examinat impactul potențial al supracapacității mondiale asupra industriei Uniunii și a concluzionat că, deși aceasta constituie un factor structural de fond relevant, ea nu a atenuat legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

(970) Faptul că Japonia și-a redus capacitatea de producție a oțelului sau a cooperat cu Uniunea în abordarea supracapacității mondiale nu a modificat această evaluare, în special având în vedere constatarea Comisiei potrivit căreia importurile din Japonia au făcut obiectul unui dumping și au contribuit la prejudiciul suferit de industria Uniunii. În consecință, Comisia a respins afirmația.

5.3.8. *Consecințele pandemiei de COVID-19 și instabilitatea geopolitică*

(971) În mod similar, Comisia a examinat dacă este posibil ca efectele ulterioare pandemiei și perturbările geopolitice, inclusiv consecințele pandemiei de COVID-19, conflictele armate, sancțiunile și instabilitatea regională, să fi contribuit la prejudiciul suferit de industria Uniunii.

(972) Deși este posibil ca aceste evenimente să fi afectat lanțurile de aprovizionare mondiale și să fi cauzat perturbări temporare ale cererii și ale logisticii, aceste efecte au avut un caracter general și au afectat toți participanții la piață.

(973) În orice caz, acestea nu explică performanța divergentă a pieței observată în cursul perioadei examinate, în special creșterea cotei de piață a importurilor din țările în cauză, alături de o scădere a importurilor din alte țări terțe.

(974) În plus, importurile din țările în cauză au rămas în mod constant la prețuri mai mici decât cele ale industriei Uniunii, exercitând astfel o presiune descendentă continuă asupra prețurilor din Uniune, independent de orice evoluții legate de pandemie sau geopolitice.

(975) Prin urmare, Comisia a concluzionat că acești factori nu au atenuat legătura de cauzalitate stabilită între importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză și prejudiciul important suferit de industria Uniunii.

5.4. **Concluzie privind legătura de cauzalitate**

(976) S-a stabilit o legătură de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză, pe de o parte, și prejudiciul important suferit de industria Uniunii, pe de altă parte. A existat o coincidență clară în timp între creșterea volumului importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri de vânzare în scădere și scăzute și deteriorarea situației economice a industriei Uniunii, care a devenit deosebit de evidentă în cursul perioadei examinate.

(977) Confruntată cu o presiune puternică asupra prețurilor exercitată de importurile care fac obiectul unui dumping, industria Uniunii a fost obligată să își reducă prețurile pentru a atenua pierderile suplimentare de cotă de piață, ceea ce i-a afectat negativ performanța financiară. Această ajustare descendentă a prețurilor a dus la o deteriorare a multor indicatori de prejudiciu, cum ar fi profitabilitatea, volumul vânzărilor, cota de piață, ocuparea forței de muncă, capacitatea de producție și fluxul de lichidități.

(978) Comisia a examinat dacă alți factori cunoscuți ar fi putut contribui la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Aceștia au inclus, printre altele, performanța la export a producătorilor din Uniune, evoluția cererii, fluctuațiile costurilor factorilor de producție și importurile din țări terțe care nu fac obiectul măsurilor.

(979) Deși este posibil ca unii dintre acești factori să fi avut un impact limitat asupra situației industriei Uniunii, s-a constatat că niciunul nu a rupt legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important. Luați individual sau colectiv, aceștia nu au atenuat efectele prejudiciabile ale importurilor care fac obiectul unui dumping.

(980) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au cauzat un prejudiciu important industriei Uniunii și că niciun alt factor nu a fost de natură să atenueze legătura de cauzalitate stabilită.

(981) În observațiile lor ulterioare comunicării constatărilor, producătorii japonezi au susținut, de asemenea, că industria Uniunii ar trebui să abordeze mai degrabă problemele de competitivitate structurală, inclusiv eficiența producției și supracapacitatea, decât să se bazeze pe o protecție tarifară continuă.

(982) Comisia a considerat că argumentele invocate de producătorii japonezi nu au fost susținute de constatările investigației. Astfel cum se indică în considerentul 869, capacitatea de producție a industriei Uniunii a scăzut cu 6 % în cursul perioadei examinate. Această scădere a reflectat ajustarea bazei de producție la scăderea consumului din Uniune, inclusiv retragerea unei capacități mai puțin eficiente sau neesențiale, în vederea evitării supracapacității și a asigurării unei utilizări mai eficiente a resurselor.

(983) De asemenea, Comisia a luat în considerare investițiile realizate de industria Uniunii pentru a-și menține și moderniza instalațiile de producție, inclusiv investițiile menite să îmbunătățească performanța de mediu și să sprijine tranziția către o producție mai verde. Aceste investiții sunt necesare pentru a menține baza de producție și pentru a o adapta la evoluția cerințelor tehnologice și de reglementare ale sectorului siderurgic al Uniunii. Prin urmare, acestea nu pot fi considerate o dovadă a faptului că industria Uniunii nu a reușit să își abordeze competitivitatea structurală.

(984) Prin urmare, Comisia nu a constatat că prejudiciul suferit de industria Uniunii a rezultat din incapacitatea de a-și aborda capacitatea de producție sau eficiența. Prin urmare, argumentele privind competitivitatea structurală nu au pus sub semnul întrebării evaluarea prejudiciului și a legăturii de cauzalitate efectuată de Comisie. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

6. **NIVELUL MĂSURILOR**

(985) Pentru a stabili nivelul măsurilor, Comisia a examinat dacă o taxă mai mică decât marja de dumping ar fi suficientă pentru a elimina prejudiciul cauzat industriei Uniunii de importurile care au făcut obiectul unui dumping.

6.1. **Marja de prejudiciu**

(986) Prejudiciul ar fi eliminat dacă industria Uniunii ar putea obține un profit indicativ prin vânzarea la un preț indicativ în sensul articolului 7 alineatele (2c) și (2d) din regulamentul de bază.

(987) În conformitate cu articolul 7 alineatul (2c) din regulamentul de bază, pentru stabilirea profitului indicativ, Comisia a luat în considerare următorii factori: nivelul de profitabilitate înainte de creșterea importurilor din țările în cauză, nivelul de profitabilitate necesar pentru a acoperi pe deplin costurile și investițiile, cercetarea și dezvoltarea și inovarea, precum și nivelul de profitabilitate preconizat în condiții normale de concurență. Această marjă de profit nu ar trebui să fie mai mică de 6 %.

(988) Comisia a considerat că profitabilitatea obținută de industria Uniunii în cursul perioadei examinate nu a fost reprezentativă din cauza presiunii puternice asupra prețurilor cauzate de importurile la prețuri scăzute din țările în cauză. Comisia a observat, de asemenea, că industria siderurgică își desfășoară activitatea într-un mediu volatil din punct de vedere structural în cursul perioadei examinate, caracterizat de fluctuații ale prețurilor materiilor prime și ale energiei și de o supracapacitate persistentă la nivel mondial.

(989) Comisia a considerat, de asemenea, că nu a fost posibil să se stabilească un profit-țintă reprezentativ pe baza anilor imediat anteriori perioadei de investigație, deoarece anii respectivi au fost afectați fie de importurile care fac obiectul unui dumping din alte țări, în special din China, fie de circumstanțe excepționale ale pieței. De exemplu, anii 2020 și 2021 au fost puternic afectați de pandemia de COVID-19 și de redresarea economică ulterioară, ceea ce a dus la condiții de piață excepționale care nu au putut fi considerate reprezentative pentru concurența normală. Comisia a considerat, de asemenea, că anii în care industria a înregistrat pierderi susținute nu au putut servi drept valoare de referință adecvată pentru stabilirea unui profit-țintă rezonabil.

(990) Comisia a examinat, de asemenea, profitabilitatea atinsă de sectorul PLR din Uniune în 2018, astfel cum s-a stabilit în Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068. Cu toate acestea, Comisia a considerat că anul 2018 a fost caracterizat de circumstanțe excepționale, inclusiv de introducerea unor măsuri de salvgardare și de efectele măsurilor din SUA în temeiul secțiunii 232, care au condus la denaturări semnificative ale pieței și la reorientarea schimburilor comerciale. Prin urmare, profitabilitatea obținută în 2018 nu a putut fi considerată suficient de reprezentativă pentru stabilirea profitului-țintă în cadrul prezentei investigații.

(991) Prin urmare, Comisia a examinat perioadele reprezentative anterioare. În special, investigația inițială privind PLR, în cadrul căreia Comisia a concluzionat că 2008 a reprezentat cel mai recent an care reflectă condițiile normale de concurență și a stabilit un profit-țintă de 9,9 % pe baza profitabilității medii ponderate realizate de industria Uniunii în cursul anului respectiv.

(992) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a considerat că o marjă de profit de 9,9 % reprezintă un nivel rezonabil și suficient de justificat al profitabilității pe care industria Uniunii l-ar putea atinge în condiții normale de concurență în absența importurilor care fac obiectul unui dumping. Prin urmare, profitul de bază a fost stabilit la 9,9 %.

(993) Industria Uniunii a transmis că nivelul de investiții, de cercetare și dezvoltare și de inovare în cursul perioadei examinate ar fi fost puțin mai mare în condiții normale de concurență. Comisia a verificat informațiile furnizate în cursul vizitelor de verificare, inclusiv planurile interne de investiții, documentele de gestionare și evidențele financiare. Investigația a confirmat că anumite cheltuieli legate de cercetare, dezvoltare și inovare au fost afectate de situația prejudiciabilă a industriei Uniunii. Prin urmare, pe baza informațiilor verificate, Comisia a ajustat profitul-țintă în consecință. Ajustarea rezultată s-a ridicat la 0,07 %, în funcție de producătorul inclus în eșantion.

(994) În consecință, profitul indicativ stabilit în prezenta investigație în conformitate cu articolul 7 alineatul (2c) din regulamentul de bază s-a ridicat la până la 9,97 %, în funcție de situația fiecărui producător inclus în eșantion.

(995) Pe această bază, Comisia a calculat un preț neprejudiciabil al produsului similar pentru industria Uniunii adăugând marjele de profit indicativ respective la costul de producție al producătorilor din Uniune incluși în eșantion din cursul perioadei de investigație.

(996) În conformitate cu articolul 7 alineatul (2d) din regulamentul de bază, ca ultimă etapă, Comisia a evaluat costurile viitoare rezultate din acordurile multilaterale privind mediul și din protocoalele aferente acestora, la care Uniunea este parte, pe care industria Uniunii le va suporta în perioada de aplicare a măsurii în temeiul articolului 11 alineatul (2). Pe baza informațiilor transmise, care au fost susținute de instrumentele de raportare și de previziunile societăților, Comisia a stabilit un cost suplimentar care a reprezentat până la 7,78 EUR/tonă, în funcție de situația fiecărui producător inclus în eșantion, în comparație cu costul respectării acestor convenții în cursul perioadei de investigație. Acest cost suplimentar a fost adăugat la prețul neprejudiciabil.

(997) Ulterior, Comisia a stabilit nivelul marjei de prejudiciu comparând prețul de import mediu ponderat al producătorilor-exportatori cooperanți incluși în eșantion din țările în cauză, în funcție de tip (prețul franco vămuit), cu prețul mediu ponderat neprejudiciabil al produsului similar vândut de producătorii din Uniune incluși în eșantion pe piața liberă din Uniune în cursul perioadei de investigație, astfel cum a fost stabilit pentru calcularea subcotării prețurilor. Eventualele diferențe rezultate din această comparație au fost exprimate ca procent din valoarea CIF de import medie ponderată. Rezultatul acestor calcule este prezentat în tabelul de mai jos.

(998) Nivelul de eliminare a prejudiciului pentru „alte societăți cooperante” și pentru „toate celelalte importuri” originare din țara în cauză este definit în același mod precum marja de dumping pentru aceste societăți și importuri.

(999) În urma observațiilor privind comunicarea constatărilor finale descrise în considerentele 844-849, Comisia a revizuit marjele de prejudiciu pentru Japonia și Turcia.

Țara	Societatea	Marja de dumping (%)	Marjele de subcotare a prețurilor indicative (%)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Alte societăți cooperante	9,5	25,5
	Toate celelalte importuri originare din India	9,5	25,5
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9
	Alte societăți cooperante	54,7	27,9
	Toate celelalte importuri originare din Japonia	54,7	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Alte societăți cooperante	33,3	20,7
	Toate celelalte importuri originare din Taiwan	59,6	27,0
Turcia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş..	7,8	12,9
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş..	3,0	17,8
	Alte societăți cooperante	4,9	16,4
	Toate celelalte importuri originare din Turcia	7,8	17,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Alte societăți cooperante	16,0	25,8
	Toate celelalte importuri originare din Vietnam	16,0	25,8

6.2. **Observații privind comunicarea constatărilor referitoare la profitul indicativ**

(1000) În urma comunicării constatărilor, Nippon Steel Corporation („NSC”) și China Steel Corporation („CSC”) au contestat profitul indicativ de 9,9 % utilizat pentru calcularea prețului neprejudiciabil. Acestea au susținut că trimiterea la anul 2008 nu reflectă condițiile de concurență predominante în cursul investigației și au solicitat utilizarea unui an mai recent, în special 2017. În mod alternativ, acestea au solicitat aplicarea unui profit indicativ mai mic. În sprijinul argumentelor lor, acestea au făcut referire la schimbările de pe piața oțelului din Uniune, inclusiv la costurile mai ridicate ale energiei și la cererea mai scăzută, precum și la practica mai recentă a Comisiei în cadrul altor investigații privind oțelul. CSC a reiterat această afirmație în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aspectul nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(1001) Comisia a analizat cu atenție observațiile privind profitul indicativ de 9,9 %.

(1002) Comisia a reamintit mai întâi că profitul indicativ trebuie să reflecte profitabilitatea pe care industria Uniunii care produce produsul în cauză, și anume PLR, ar putea să o atingă în mod rezonabil în condiții normale de concurență în absența importurilor care fac obiectul unui dumping. Prin urmare, profitul indicativ trebuie să fie susținut de elemente de probă referitoare la PLR. Nivelurile de profitabilitate stabilite pentru alte produse siderurgice sau în cadrul altor investigații nu pot, în sine, să determine profitul indicativ adecvat pentru PLR.

(1003) În acest sens, investigația inițială privind PLR oferă elemente de probă direct relevante. Comisia a verificat datele privind profitabilitatea industriei PLR din Uniune pentru anii 2005-2008, care au arătat niveluri de profitabilitate cuprinse între 9 % și 15 %. Pe această bază, anul 2008 a fost considerat cel mai recent an care reflectă condiții normale de concurență și a fost stabilit un profit indicativ de 9,9 % pe baza profitabilității medii ponderate realizate de industria Uniunii în anul respectiv.

(1004) Informațiile prezentate de CSC cu privire la anul 2017 nu au furnizat dovezi echivalente. În special, datele din anexa 1 se refereau la producători de oțel selectați din Uniune sau la segmente de oțel selectate și nu au stabilit în mod specific profitabilitatea PLR. Prin urmare, informațiile nu au fost comparabile cu datele privind profitabilitatea specifice produsului și verificate pe care s-a bazat profitul indicativ de 9,9 %.

(1005) Dovezile specifice PLR arată că profitabilitatea a crescut substanțial în urma instituirii măsurilor inițiale, ajungând la 12 % în 2017 ([150]), la 16,1 % în 2018, înainte de a scădea la – 2,8 % în 2019 și la – 14,7 % în 2020 ([151]). Această evoluție confirmă atât faptul că profitabilitatea de peste 9,9 % a fost realizabilă de industria PLR din Uniune în condiții normale de piață, cât și faptul că profitabilitatea PLR a făcut obiectul unor fluctuații semnificative, în funcție de condițiile de piață.

(1006) Comisia a considerat, de asemenea, că nivelurile profitului indicativ menționate de părți în alte investigații privind oțelul nu puteau modifica această concluzie. Acele investigații au vizat produse diferite și circumstanțe de fapt diferite. Datele verificate privind profitabilitatea specifice produsului reprezintă o bază mai adecvată decât cifrele extrase din alte proceduri, chiar și în cazul în care acestea din urmă sunt mai recente. Profitul indicativ stabilit pentru HRF, în special, nu poate fi considerat o valoare de referință aplicabilă PLR doar pentru că HRF și PLR pot fi produse în fabrici integrate. Elementele de probă relevante pentru prezenta evaluare rămân elementele de probă privind profitabilitatea PLR.

(1007) Prin urmare, Comisia a considerat că informațiile prezentate în urma comunicării constatărilor nu au demonstrat că profitul indicativ de 9,9 % a fost nerezonabil sau insuficient justificat. În consecință, Comisia a confirmat profitul indicativ stabilit mai sus în considerentul 992.

(1008) NSC a contestat, de asemenea, includerea costurilor de mediu preconizate legate de ETS în prețul neprejudiciabil. Aceasta a susținut că, în urma intrării în vigoare a CBAM și a altor evoluții recente ale cadrului de mediu al UE, includerea acestor costuri ar putea duce la o dublă contabilizare. Prin urmare, NSC a solicitat eliminarea costurilor sau, alternativ, revizuirea sumei pentru a reflecta cele mai recente evoluții din cadrul EU ETS.

(1009) Comisia a considerat că introducerea CBAM nu a determinat, în sine, lipsa de relevanță a costurilor viitoare care decurg din cerințele de mediu aplicabile în sensul articolului 7 alineatul (2d) din regulamentul de bază. EU ETS și CBAM se aplică diferiților operatori economici și îndeplinesc funcții complementare: EU ETS se aplică emisiilor provenite de la instalațiile Uniunii, în timp ce CBAM se aplică emisiilor încorporate ale produselor importate relevante. În consecință, CBAM nu reduce și nici nu înlocuiește costurile de asigurare a conformității suportate direct de producătorii din Uniune în cadrul EU ETS; aceste costuri continuă să fie suportate de industria Uniunii, indiferent de costurile emisiilor de dioxid de carbon impuse importurilor în cadrul CBAM. Prin urmare, introducerea CBAM nu demonstrează, în sine, că viitoarele costuri care urmează să fie suportate de industria Uniunii în temeiul cadrului de mediu aplicabil nu ar mai trebui luate în considerare.

(1010) În conformitate cu articolul 7 alineatul (2d) din regulamentul de bază, Comisia a evaluat costurile viitoare pe care se preconizează că le va suporta industria Uniunii în cursul perioadei de aplicare a măsurilor. Astfel cum s-a explicat mai sus, costurile suplimentare stabilite de Comisie s-au bazat pe informațiile transmise de producătorii din Uniune incluși în eșantion și au fost sprijinite de instrumentele lor de raportare și de previziuni. NSC nu au demonstrat că costurile specifice stabilite pe această bază au fost deja contabilizate prin CBAM sau că includerea lor ar duce la o dublă contabilizare.

([150]) Informații obținute din cererea de reexaminare în perspectiva expirării măsurilor aplicabile importurilor de anumite produse plate din oțel laminate la rece originare din Republica Populară Chineză și din Federația Rusă.

([151]) A se vedea considerentul 208 din Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/2068.

(1011) Prin urmare, Comisia a considerat că nici introducerea CBAM, nici celelalte evoluții menționate de NSC nu au oferit o bază pentru eliminarea sau revizuirea costurilor de mediu preconizate. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

(1012) În plus, NSC a susținut că suma inclusă pentru investiții, cercetare și dezvoltare și inovare ar trebui să acopere numai investițiile direct legate de producția de PLR în etapa de laminare la rece. Aceasta a considerat că investițiile în amonte ar trebui excluse pentru a evita dubla contabilizare cu investigația separată privind produsele laminate la cald.

(1013) Astfel cum s-a explicat mai sus, Comisia a examinat și a verificat cu atenție informațiile prezentate de industria Uniunii, inclusiv planurile de investiții interne, documentele de gestiune și evidențele financiare. La stabilirea ajustării, Comisia a avut grijă să includă investițiile și cheltuielile legate de investiții, cercetare și dezvoltare și inovare relevante pentru producția produsului în cauză.

(1014) Prin urmare, Comisia a considerat că ajustarea s-a bazat pe informații verificate și a reflectat în mod corespunzător investițiile și cheltuielile legate de investiții, cercetare și dezvoltare și inovare relevante pentru producția de PLR. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

6.3. Examinarea marjei adecvate pentru înlăturarea prejudiciului adus industriei Uniunii

(1015) Astfel cum se explică în avizul de deschidere, reclamantul a furnizat Comisiei elemente de probă suficiente cu privire la existența unor distorsiuni privind materiile prime în India și în Vietnam în ceea ce privește produsul care face obiectul investigației. Prin urmare, în conformitate cu articolul 7 alineatul (2a) din regulamentul de bază, investigația va examina presupusele distorsiuni pentru a evalua dacă, eventual, o taxă mai mică decât marja de dumping ar fi suficientă pentru a elimina prejudiciul.

(1016) Cu toate acestea, întrucât marjele adecvate pentru eliminarea prejudiciului sunt mai mari decât marjele de dumping, nu era necesar să se abordeze acest aspect.

(1017) În urma evaluării de mai sus, Comisia a concluzionat că este adecvat să se stabilească cuantumul taxelor definitive în conformitate cu articolul 7 alineatul (2) din regulamentul de bază.

6.4. Concluzie privind nivelul măsurilor

(1018) În urma evaluării de mai sus, taxele antidumping definitive trebuie stabilite după cum urmează, în conformitate cu articolul 7 alineatul (2) din regulamentul de bază:

Țara	Societatea	Taxă antidumping definitivă (%)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Alte societăți cooperante	9,5
	Toate celelalte importuri originare din India	9,5
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9
	Alte societăți cooperante	27,9
	Toate celelalte importuri originare din Japonia	27,9
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Alte societăți cooperante	20,7
	Toate celelalte importuri originare din Taiwan	27,0

Țara	Societatea	Taxă antidumping definitivă (%)
Turcia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
	Alte societăți cooperante	4,9
	Toate celelalte importuri originare din Turcia	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Alte societăți cooperante	16,0
	Toate celelalte importuri originare din Vietnam	16,0

7. **INTERESUL UNIUNII**

(1019) După ce a decis să aplice articolul 7 alineatul (2) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă ar putea să concluzioneze în mod clar că nu este în interesul Uniunii să adopte măsuri în acest caz, în pofida existenței unui dumping care aduce prejudicii, în conformitate cu articolul 21 din regulamentul de bază. Determinarea interesului Uniunii s-a bazat pe evaluarea tuturor intereselor implicate, printre care cele ale industriei Uniunii, ale importatorilor și ale utilizatorilor din Uniune.

7.1. **Interesul industriei Uniunii**

(1020) Industria Uniunii este situată în mai multe state membre (Austria, Belgia, Republica Cehă, Germania, Ungaria, Italia, Luxemburg, Țările de Jos, Portugalia, Slovacia, Slovenia, Spania și Suedia) și angajează în mod direct 8 598 ENI în legătură cu produsul care face obiectul investigației.

(1021) În cadrul investigației au cooperat 11 producători. Niciunul dintre producătorii cunoscuți nu s-a opus deschiderii investigației. Astfel cum s-a concluzionat la punctul 4.5, situația întregii industrii a Uniunii s-a deteriorat ca urmare a importurilor care fac obiectul unui dumping din țările în cauză. Prejudiciul important a fost demonstrat atât de indicatorii microeconomici, cât și de indicatorii macroeconomici și s-a dovedit deosebit de important în special în ceea ce privește profitabilitatea, volumul vânzărilor și cotele de piață ale industriei Uniunii.

(1022) Se estimează că instituirea taxelor antidumping va restabili condițiile de concurență echitabile pe piața din Uniune, ceea ce ar stopa scăderea prețurilor și ar permite industriei Uniunii să se redreseze. Acest fapt ar duce la o îmbunătățire a profitabilității industriei Uniunii până la niveluri considerate necesare pentru această industrie care utilizează intens capitalul. Industria Uniunii a suferit prejudicii importante din cauza importurilor la prețuri de dumping provenite din țările în cauză. Se reamintește că mulți indicatori de prejudiciu au prezentat o evoluție negativă pe parcursul perioadei examinate. În special, cota de piață și volumul vânzărilor, precum și indicatorii referitori la performanța financiară a producătorilor din Uniune incluși în eșantion, cum ar fi profitabilitatea și randamentul investițiilor, au fost grav afectați. Prin urmare, este important să se restabilească prețuri echitabile pentru a permite tuturor producătorilor să își desfășoare activitatea pe piața Uniunii în condiții de concurență echitabile.

(1023) În absența măsurilor, este foarte probabilă o deteriorare suplimentară a situației economice a industriei Uniunii. O performanță slabă în ceea ce privește PLR ar avea un impact asupra activităților din aval ale producătorilor din Uniune și, în special, asupra producției lor captive. Producătorii din Uniune se bazează pe modelul de afaceri care constă într-o combinație a vânzărilor pe piața liberă și a producției captive. O deteriorare a segmentului pieței libere ar putea pune în pericol și segmentul producției captive, căreia îi corespund volume mai mari de producție și cifre privind ocuparea forței de muncă mai mari decât cele aferente segmentului pieței libere.

(1024) Prin urmare, se concluzionează că instituirea de taxe antidumping este în interesul industriei Uniunii, deoarece ar permite redresarea în urma efectelor dumpingului prejudiciabil stabilit și ar sprijini sustenabilitatea pe termen lung a producției din Uniune.

7.2. **Interesul importatorilor neafiliați**

(1025) Așa cum s-a menționat în considerentul 96, niciun importator neafiliat nu a completat chestionarul și nu a furnizat Comisiei elemente individuale care să arate în ce măsură importatorii ar fi afectați de instituirea măsurilor.

(1026) În absența cooperării și a datelor specifice, efectele probabile ale instituirii de măsuri asupra importatorilor trebuie evaluate pe baza datelor disponibile.

(1027) Se poate presupune în mod rezonabil că importatorii se pot confrunta cu unele creșteri ale costurilor ca urmare a instituirii de taxe antidumping. Cu toate acestea, astfel cum se detaliază la punctul 7.4.1 de mai jos, investigația a confirmat existența unor surse alternative de aprovizionare, inclusiv din partea producătorilor din Uniune, precum și posibilitatea continuării importurilor la prețuri echitabile. Acești factori atenuează impactul potențial al măsurilor; astfel, se preconizează că orice impact negativ va fi limitat.

(1028) Deși importatorii se pot confrunta cu o reducere a opțiunilor de aprovizionare sau cu costuri mai mari pe termen scurt, este probabil ca aceste efecte să fie moderate. Pe de altă parte, menținerea statu-quo-ului ar amenința, în cele din urmă, viabilitatea aprovizionării interne și ar putea conduce în viitor la o dependență mai mare de importurile care fac obiectul unui dumping. În ansamblu, beneficiile pentru industria Uniunii depășesc potențialele dezavantaje limitate și nefondate pentru importatori.

7.3. **Interesul utilizatorilor, al consumatorilor sau al furnizorilor**

(1029) Niciun utilizator, consumator sau furnizor nu a cooperat la investigație prin furnizarea unui răspuns la chestionar în timp util, complet și în forma solicitată. În consecință, nu a fost prezentat niciun element de probă care să indice că instituirea de măsuri ar avea un efect negativ semnificativ asupra utilizatorilor sau a industriilor din aval.

(1030) În urma deschiderii investigației, BSH a prezentat observații (a se vedea considerentul 90), susținând că măsurile ar crește costurile de producție pentru industriile din aval și ar afecta în mod negativ competitivitatea, ocuparea forței de muncă și stabilitatea lanțului de aprovizionare. Cu toate acestea, BSH nu a cooperat în continuare în cadrul investigației prin transmiterea unui răspuns la chestionar și nici nu și-a justificat afirmațiile cu date verificabile privind ponderea produsului în cauză în costurile sale totale de producție, capacitatea de a se aproviziona cu produs de la furnizori alternativi sau capacitatea de a transfera orice creștere a costurilor către clienții săi. În absența unei astfel de justificări, afirmația nu a putut fi verificată și, prin urmare, a fost respinsă.

(1031) În absența cooperării din partea utilizatorilor, Comisia a evaluat efectele probabile ale măsurilor pe baza informațiilor disponibile. Investigația a arătat că produsele PLR reprezintă, în general, doar o parte limitată din costurile totale de producție suportate de utilizatorii din aval, inclusiv de sectorul autovehiculelor, al construcțiilor, al aparatelor de uz casnic și al industriei prelucrătoare. Prin urmare, orice creștere potențială a prețurilor care rezultă din instituirea măsurilor ar avea probabil doar un impact limitat asupra structurii globale a costurilor utilizatorilor din aval.

(1032) În același timp, instituirea de măsuri ar contribui la restabilirea concurenței loiale pe piața Uniunii și la menținerea unei industrii viabile a Uniunii, capabilă să asigure o aprovizionare fiabilă cu produse PLR pentru industriile din aval din Uniune, reducând astfel riscul de întreruperi ale aprovizionării și dependența excesivă de importurile care fac obiectul unui dumping.

(1033) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că nu există motive imperioase pentru a considera că instituirea de măsuri antidumping ar fi împotriva interesului utilizatorilor.

(1034) În urma comunicării constatărilor, producătorii japonezi și Guvernul Japoniei au susținut că ar trebui să se acorde mai multă atenție impactului măsurilor asupra utilizatorilor din aval din Uniune. Potrivit susținerilor acestora, costurile ridicate ale energiei erau deja transferate utilizatorilor și taxele antidumping suplimentare, împreună cu restricțiile comerciale existente, ar putea crește și mai mult prețurile PLR și ar putea restricționa disponibilitatea acestora. Prin urmare, aceștia au solicitat ca interesele utilizatorilor din aval să fie luate în considerare la evaluarea măsurilor.

(1035) Comisia a considerat că argumentele invocate nu au modificat concluziile enunțate mai sus, în care Comisia a evaluat efectele probabile ale măsurilor asupra utilizatorilor din aval pe baza informațiilor disponibile și nu a găsit niciun element de probă care să indice că instituirea de măsuri ar avea un efect negativ semnificativ asupra utilizatorilor sau a industriilor din aval.

(1036) În special, astfel cum s-a explicat mai sus, PLR reprezintă, în general, doar o parte limitată din costurile totale de producție ale utilizatorilor din aval. Prin urmare, argumentele privind posibila creștere a prețurilor PLR nu au demonstrat că instituirea de măsuri ar avea un impact semnificativ asupra structurii globale a costurilor sau asupra competitivității utilizatorilor din aval. De asemenea, părțile nu au furnizat elemente de probă care să stabilească faptul că măsurile ar conduce la dificultăți semnificative de aprovizionare.

(1037) În același timp, astfel cum s-a explicat mai sus, instituirea de măsuri ar contribui la restabilirea concurenței loiale pe piața Uniunii și la menținerea unei industrii viabile a Uniunii, capabilă să asigure o aprovizionare fiabilă cu PLR a industriilor din aval. Prin urmare, posibilele efecte asupra utilizatorilor din aval au trebuit să fie luate în considerare atât în contextul costurilor potențiale ale măsurilor, cât și în contextul beneficiilor menținerii unei aprovizionări fiabile a Uniunii.

(1038) În consecință, Comisia a concluzionat că nu există motive imperioase pentru a considera că instituirea de măsuri antidumping ar fi împotriva interesului Uniunii. În consecință, afirmațiile au fost respinse.

7.4. **Alți factori**

7.4.1. *Disponibilitatea aprovizionării*

(1039) Unele părți interesate au susținut că limitările structurale ale industriei Uniunii o împiedică să aprovizioneze piața Uniunii cu volumele și calitățile necesare de oțel laminat la rece. Potrivit acestor părți, impunerea unor măsuri comerciale suplimentare ar înăspri și mai mult condițiile de aprovizionare, ar agrava deficitele existente și ar conduce la prețuri mai mari în Uniune.

(1040) Comisia a observat că investigația a confirmat existența unor surse alternative de aprovizionare, inclusiv a producătorilor din Uniune, precum și posibilitatea continuării importurilor la prețuri echitabile. Mai precis, astfel cum se descrie în tabelul 31, industria Uniunii funcționează la 72 % din capacitatea sa de producție, lăsând o capacitate disponibilă de aproximativ 12 milioane de tone care ar putea fi mobilizată pentru a satisface cererea suplimentară. Importurile combinate din țările în cauză reprezintă un volum semnificativ mai mic decât această capacitate disponibilă. În plus, investigația a identificat, de asemenea, posibilitatea unor importuri suplimentare din alte origini, care ar putea contribui la asigurarea unei aprovizionări suficiente a pieței Uniunii. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

7.4.2. *Alte măsuri privind oțelul*

(1041) Unele părți interesate au susținut că aplicarea simultană a măsurilor antidumping și a noii măsuri privind oțelul, în vigoare de la 1 iulie 2026, ar putea restricționa în mod nejustificat accesul la piața Uniunii. Aceștia au susținut că efectul combinat al acestor măsuri ar putea crea constrângeri disproporționate asupra aprovizionării cu oțel și ar putea ridica semne de întrebare cu privire la coerența cu obiectivele mai ample ale politicii comerciale externe a Uniunii.

(1042) Comisia a observat că măsurile antidumping și orice măsuri orizontale prospective de politică comercială privind oțelul au servit unor scopuri juridice distincte și au urmărit obiective diferite; una abordează practicile comerciale neloiale care cauzează prejudicii industriei interne, în timp ce cealaltă urmărește să abordeze efectele comerciale negative ale supracapacității mondiale pe piața oțelului din Uniune. Aceste instrumente se bazează pe temeiuri juridice diferite și necesită standarde probatorii diferite. Prin urmare, acestea nu erau interschimbabile, iar existența sau eventuala adoptare viitoare a unuia nu putea fi un substitut al celuilalt.

(1043) Comisia a observat că o măsură bazată pe cote sau o restricție similară a volumului nu ar aborda elementul de prejudiciu legat de preț stabilit în cadrul investigației. Astfel cum se arată la punctul 4 și la punctul 5, investigația a stabilit subcotarea prețurilor de vânzare, subcotarea prețurilor indicative și scăderea prețurilor cauzate de importurile care fac obiectul unui dumping. Aceste efecte s-au materializat indiferent de volumul importurilor. În schimb, taxele antidumping contrabalansează componenta de preț inechitabilă a prejudiciului suferit de industria Uniunii.

(1044) Comisia a observat, de asemenea, că instituirea de taxe este pe deplin coerentă cu obiectivele mai ample ale politicii siderurgice și comerciale a Uniunii. În schimb, a permite ca dumpingul prejudiciabil să continue fără a fi abordat ar fi subminat logica politicii comerciale a Uniunii.

(1045) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că nu există motive imperioase pentru a considera că instituirea de măsuri antidumping ar fi împotriva interesului Uniunii. Prin urmare, argumentele prezentate de părțile interesate au fost respinse.

(1046) După comunicarea constatărilor, Guvernul Japoniei a susținut că înăsprirea măsurilor de salvgardare în aprilie 2025 ar trebui luată în considerare atunci când se evaluează evoluția importurilor japoneze. Acesta a făcut referire la o scădere a importurilor japoneze în urma înăspririi și a considerat că această evoluție este incompatibilă cu constatarea potrivit căreia creșterea importurilor japoneze a contribuit la prejudiciu.

(1047) Comisia a considerat că argumentele Guvernului Japoniei nu au modificat concluziile enunțate în considerentele 833-838. În acest caz, constatările privind prejudiciul și legătura de cauzalitate s-au bazat pe datele verificate pentru perioada examinată. Aceste date arată că importurile din Japonia au crescut de la 126 021 de tone în 2022 la 250 001 tone în cursul perioadei de investigație, ceea ce corespunde unei creșteri de 98 %. Cota lor de piață a crescut, de asemenea, de la 2 % la 3 %.

(1048) Creșterea importurilor japoneze în cursul perioadei examinate și creșterea cotei lor de piață nu sunt în concordanță cu afirmația potrivit căreia importurile japoneze nu și-au sporit prezența pe piața Uniunii. Prin urmare, Comisia a considerat că evoluția importurilor japoneze în cursul perioadei examinate a sprijinit, nu a contrazis, constatarea potrivit căreia importurile respective au contribuit la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

(1049) De asemenea, producătorii japonezi și CSC au susținut că noua măsură privind oțelul aplicabilă de la 1 iulie 2026 oferă deja o protecție substanțială industriei Uniunii. Aceștia au susținut că, atunci când evaluează necesitatea și nivelul taxelor antidumping, Comisia ar trebui să ia în considerare interacțiunea dintre măsura respectivă și măsurile antidumping. CSC a susținut, de asemenea, că menținerea unui profit indicativ de 9,9 % în plus față de protecția oferită de noua măsură ar putea duce la o protecție excesivă. CSC a reiterat această afirmație în observațiile sale cu privire la comunicarea constatărilor finale suplimentare, în pofida faptului că aspectul nu a făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare, iar societatea a fost instruită să prezinte observații numai cu privire la aspectele vizate de comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(1050) Argumentele invocate nu au modificat concluziile enunțate în considerentul 1045. Existența noii măsuri privind oțelul aplicabile de la 1 iulie 2026 nu afectează, în sine, evaluarea efectelor prejudiciabile ale importurilor care fac obiectul unui dumping sau nivelul măsurilor antidumping necesare pentru eliminarea acestui prejudiciu. Cele două instrumente servesc unor scopuri juridice distincte și urmăresc obiective de politică diferite. Taxele antidumping abordează practicile tarifare neloiale care cauzează un prejudiciu industriei Uniunii, în timp ce măsura privind oțelul răspunde efectelor negative ale supracapacității mondiale pe piața Uniunii. Aceste instrumente se bazează pe temeiuri juridice diferite și pe standarde probatorii diferite și, prin urmare, nu pot fi considerate interschimbabile.

(1051) Comisia a considerat, de asemenea, că profitul indicativ de 9,9 % a fost stabilit pe baza elementelor de probă specifice PLR descrise mai sus și reflectă nivelul de profitabilitate pe care industria Uniunii l-ar putea atinge în mod rezonabil în condiții normale de concurență. Prin urmare, acesta nu este un nivel de protecție care rezultă din noua măsură privind oțelul sau care este determinat de aceasta. Simpla coexistență a celor două măsuri nu demonstrează că profitul indicativ sau măsurile antidumping rezultate ar oferi o protecție excesivă.

(1052) Prin urmare, Comisia a considerat că argumentele privind interacțiunea dintre noua măsură privind oțelul și măsurile antidumping nu au oferit o bază pentru modificarea profitului indicativ sau a nivelului măsurilor antidumping. În consecință, afirmațiile au fost respinse.

(1053) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale suplimentare, Guvernul Japoniei a reiterat faptul că înăsprirea măsurilor de salvgardare în aprilie 2025 și scăderea ulterioară a importurilor japoneze au subminat constatarea potrivit căreia importurile din Japonia au contribuit la prejudiciul suferit de industria Uniunii. Acesta a susținut, de asemenea, că creșterea importurilor din țările în cauză ar putea reflecta mai degrabă o schimbare a aprovizionării din alte țări terțe decât o creștere a presiunii importurilor. În final, Japonia a susținut că Regulamentul privind supracapacitatea producției siderurgice, care reduce contingentul de import și introduce o taxă de 50 % în afara contingentului, ar reduce și mai mult importurile și, prin urmare, a pus sub semnul întrebării necesitatea unor măsuri antidumping suplimentare.

(1054) Aceste aspecte nu au făcut obiectul comunicării constatărilor finale suplimentare. În orice caz, evaluarea de către Comisie a acestor argumente este deja prezentată în considerentele 1046-1048 și, respectiv, 1050-1052. În aceste considerente, Comisia a explicat motivul pentru care argumentele invocate nu au subminat evaluarea prejudiciului și a legăturii de cauzalitate sau concluziile sale privind profitul-țintă și necesitatea unor măsuri antidumping. Prin urmare, Comisia și-a confirmat concluziile și a respins afirmațiile.

7.5. **Concluzie privind interesul Uniunii**

(1055) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că nu există motive imperioase pentru a considera că instituirea măsurilor asupra importurilor de PLR originare din țările în cauză nu ar fi în interesul Uniunii.

8. **MĂSURI ANTIDUMPING DEFINITIVE**

(1056) Având în vedere concluziile formulate privind dumpingul, prejudiciul, legătura de cauzalitate, nivelul măsurilor și interesul Uniunii și în conformitate cu articolul 9 alineatul (4) din regulamentul de bază, este necesar să se instituie măsuri antidumping definitive pentru a împiedica agravarea prejudiciului cauzat industriei Uniunii de către importurile de produs în cauză care fac obiectul unui dumping.

(1057) Pe baza informațiilor de mai sus, nivelurile taxei antidumping definitive, exprimate pe baza prețului CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, trebuie stabilite după cum urmează:

Țara	Societatea	Marja de dumping (în %)	Marja de prejudiciu (în %)	Taxa antidumping definitivă (%)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Alte societăți cooperante	9,5	25,5	9,5
	Toate celelalte importuri originare din India	9,5	25,5	9,5
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	54,7	27,9	27,9
	Alte societăți cooperante	54,7	27,9	27,9
	Toate celelalte importuri originare din Japonia	54,7	27,9	27,9

Țara	Societatea	Marja de dumping (în %)	Marja de prejudiciu (în %)	Taxa antidumping definitivă (%)
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Alte societăți cooperante	33,3	20,7	20,7
	Toate celelalte importuri originare din Taiwan	59,6	27,0	27,0
Turcia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8	3,0
	Alte societăți cooperante	4,9	16,4	4,9
	Toate celelalte importuri originare din Turcia	7,8	17,8	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Alte societăți cooperante	16,0	25,8	16,
	Toate celelalte importuri originare din Vietnam	16,0	25,8	16,0

(1058) Nivelurile individuale ale taxei antidumping aplicabile societăților menționate în prezentul regulament au fost stabilite pe baza constatărilor prezentei investigații. Prin urmare, ele reflectă situația constatată în cazul societăților respective în cursul prezentei investigații. Aceste niveluri ale taxei sunt, prin urmare, aplicabile exclusiv importurilor de produs în cauză originar din țara în cauză și fabricat de 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, nu pot beneficia de aceste niveluri și trebuie să facă obiectul taxei aplicabile pentru „toate celelalte importuri originare din țările în cauză”.

(1059) O societate care își modifică ulterior denumirea poate solicita aplicarea acestor niveluri ale taxei antidumping individuale. Cererea trebuie să fie adresată Comisiei ([152]). Cererea trebuie să conțină toate informațiile relevante care să permită demonstrarea faptului că modificarea nu afectează dreptul societății de a beneficia de nivelul taxei aplicabile. În cazul în care schimbarea denumirii societății nu îi afectează dreptul de a beneficia de nivelul taxei care i se aplică, în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* va fi publicat un regulament privind schimbarea denumirii.

([152]) E-mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Comisia Europeană, Direcția Generală Comerț, Direcția G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. Menționați numărul prezentului regulament și numărul cazului (AD739) în cerere.

(1060) Pentru a reduce la minimum riscurile de circumvenție ca urmare a diferenței dintre nivelurile taxei, sunt necesare măsuri speciale de asigurare a aplicării corecte a taxelor antidumping individuale. Aplicarea taxelor antidumping individuale este condiționată de prezentarea unei facturi comerciale valabile autorităților vamale ale statelor membre. Factura trebuie să respecte cerințele prevăzute la articolul 1 alineatul (3) din prezentul regulament. Până la prezentarea unei astfel de facturi, este necesar ca importurile să facă obiectul taxei antidumping aplicabile pentru „toate celelalte importuri originare din țările în cauză”.

(1061) Deși prezentarea acestei facturi este necesară pentru ca autoritățile vamale ale statelor membre să aplice importurilor nivelurile individuale ale taxei antidumping, ea nu este singurul element care trebuie luat în considerare de către autoritățile vamale. Într-adevăr, chiar dacă le este prezentată o factură care îndeplinește toate cerințele prevăzute la articolul 1 alineatul (3) din prezentul regulament, autoritățile vamale ale statelor membre trebuie să își efectueze verificările obișnuite și pot, la fel ca în toate celelalte cazuri, să solicite documente suplimentare (documente de expediere etc.) pentru a verifica exactitatea datelor conținute în declarație și pentru a se asigura că aplicarea ulterioară a taxei este justificată, în conformitate cu legislația vamală.

(1062) În cazul în care volumul exporturilor uneia dintre societățile care beneficiază de niveluri individuale ale taxei mai scăzute crește semnificativ, în special după instituirea măsurilor în cauză, s-ar putea considera că o astfel de creștere a volumului constituie ea însăși o modificare a configurației schimburilor comerciale datorată instituirii măsurilor în sensul articolului 13 alineatul (1) din regulamentul de bază. În astfel de circumstanțe, poate fi deschisă o investigație anticircumvenție, sub rezerva îndeplinirii condițiilor necesare în acest sens. Investigația poate, printre altele, examina necesitatea de a elimina nivelul (nivelurile) individual(e) al(e) taxelor și, prin urmare, de a institui o taxă la scară națională.

(1063) Pentru a asigura o aplicare corespunzătoare a taxelor antidumping, este necesar ca taxa antidumping pentru toate celelalte importuri originare din țările în cauză să se aplice nu doar producătorilor-exportatori necooperanți în cadrul prezentei investigații, ci și producătorilor care nu au avut exporturi în Uniune în cursul perioadei de investigație.

(1064) Pentru țările în cauză în care nivelul taxei pentru societățile cooperante neincluse în eșantion este mai mic decât nivelul taxei aplicabil tuturor celorlalte importuri originare din țara respectivă, producătorii-exportatori care nu au exportat produsul în cauză în Uniune în cursul perioadei de investigație ar trebui să poată solicita ([153]) Comisiei să fie supuși nivelului taxei antidumping pentru societățile cooperante neincluse în eșantion. Comisia ar trebui să aprobe o astfel de cerere dacă sunt îndeplinite trei condiții. Noul producător-exportator ar trebui să facă dovada că: (i) nu a exportat produsul în cauză către Uniune în cursul PI; (ii) nu este afiliat unui producător-exportator care a făcut acest lucru; și (iii) a exportat ulterior produsul în cauză ori face obiectul unei obligații contractuale irevocabile de export al unor cantități substanțiale.

9. **PERCEPERE RETROACTIVĂ**

(1065) Astfel cum s-a menționat în considerentul 3, Comisia a instituit obligativitatea înregistrării pentru importurile de produs care face obiectul investigației.

(1066) Eurofer a susținut că aplicarea retroactivă a taxelor antidumping definitive ar trebui să rămână disponibilă din punct de vedere juridic în cazul în care sunt îndeplinite condițiile prevăzute la articolul 10 alineatul (4) din regulamentul de bază și importurile au fost înregistrate în temeiul articolului 14 alineatul (5), chiar și în absența măsurilor provizorii. În sprijinul afirmației sale, Eurofer a susținut că articolul 10 alineatul (4) nu impune în mod expres instituirea prealabilă de măsuri provizorii și a făcut trimitere la jurisprudența privind obiectivul de prevenire a constituirii de stocuri și de menținere a eficacității măsurilor definitive.

([153]) E-mail: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Comisia Europeană, Direcția Generală Comerț, Direcția G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. Menționați numărul prezentului regulament și numărul cazului (AD739) în cerere.

(1067) Cu toate acestea, Comisia a considerat că articolul 10 alineatul (4) din regulamentul de bază nu poate fi interpretat în mod izolat, ci trebuie citit împreună cu articolul 10 în ansamblu, care reglementează relația dintre taxele provizorii și cele definitive. În acest sens, aplicarea retroactivă prevăzută la articolul 10 alineatul (4) constituie o prelungire excepțională a sistemului de măsuri provizorii, permițând perceperea taxelor definitive la importurile înregistrate efectuate înainte de instituirea taxelor provizorii. Prin urmare, Comisia a considerat că mecanismul de aplicare retroactivă prevăzut la articolul 10 alineatul (4) este legat în mod intrinsec de instituirea prealabilă a măsurilor provizorii. În consecință, Comisia a concluzionat că, întrucât nu au fost instituite măsuri provizorii în cadrul prezentei investigații, nu au fost îndeplinite condițiile pentru aplicarea retroactivă a taxelor antidumping definitive în temeiul articolului 10 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(1068) În urma comunicării constatărilor, Eurofer a afirmat că nu este de acord cu concluzia Comisiei potrivit căreia instituirea de măsuri provizorii este o condiție prealabilă pentru perceperea retroactivă a taxelor în temeiul articolului 10 alineatul (4) din regulamentul de bază. Eurofer a susținut că articolul 10 alineatul (4) prevede un mecanism distinct de colectare retroactivă a taxelor după înregistrare și că aplicarea acestei dispoziții nu este condiționată de instituirea prealabilă a unor măsuri provizorii. Eurofer a susținut, de asemenea, că înregistrarea și colectarea retroactivă sunt mecanisme separate și nu ar trebui să se considere că fac parte dintr-un mecanism unic legat de măsurile provizorii. Prin urmare, Eurofer a solicitat Comisiei să își reconsidere interpretarea articolului 10 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(1069) Comisia a observat că înregistrarea și colectarea retroactivă sunt etape diferite, dar a ajuns la o concluzie diferită. Înregistrarea menține posibilitatea colectării retroactive în cazul în care sunt îndeplinite condițiile legale. Nu conferă ea însăși dreptul de a percepe taxe în mod retroactiv; acest drept rămâne condiționat de cerințele articolului 10 alineatul (4), care limitează colectarea retroactivă la produsele introduse pentru consum cu cel mult 90 de zile înainte de data aplicării măsurilor provizorii. Întrucât măsurile provizorii reprezintă punctul de referință expres pentru calcularea perioadei respective, colectarea retroactivă în temeiul articolului 10 alineatul (4) nu poate fi aplicată în cazul în care nu au fost instituite măsuri provizorii. În plus, această interpretare este, de asemenea, în concordanță cu practica recentă a Comisiei ([154]).

(1070) Prin urmare, Comisia a susținut că nu au fost îndeplinite condițiile pentru aplicarea retroactivă a taxelor antidumping definitive în temeiul articolului 10 alineatul (4) din regulamentul de bază. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

10. **DISPOZIȚII FINALE**

(1071) Potrivit articolului 109 din Regulamentul (UE, Euratom) 2024/2509 al Parlamentului European și al Consiliului ([155]), în cazul în care un cuantum trebuie rambursat în urma unei hotărâri a Curții de Justiție a Uniunii Europene, rata dobânzii este rata aplicată de Banca Centrală Europeană principalelor sale operațiuni de refinanțare, astfel cum este publicată în seria C a *Jurnalului Oficial al Uniunii Europene*, în prima zi calendaristică a fiecărei luni.

(1072) Măsurile prevăzute în prezentul regulament sunt conforme cu avizul comitetului instituit în temeiul articolului 15 alineatul (1) din Regulamentul (UE) 2016/1036,

([154]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2022/191 al Comisiei din 16 februarie 2022 de instituire a unei taxe antidumping definitive la importurile de anumite elemente de fixare din fier sau din oțel originare din Republica Populară Chineză (JO L 36, 17.2.2022, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Regulamentul (UE, Euratom) 2024/2509 al Parlamentului European și al Consiliului din 23 septembrie 2024 privind normele financiare aplicabile bugetului general al Uniunii (JO L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

(1) Se instituie o taxă antidumping definitivă la importurile de produse laminate plate din fier sau din oțeluri nealiate sau din alte oțeluri aliate, cu excepția oțelurilor inoxidabile, de toate lățimile, laminate la rece, neplacate și neacoperite, simplu laminate la rece, cu excepția:

— produselor laminate plate din fier sau din oțel nealiat, de toate lățimile, laminate la rece, neplacate și neacoperite, simplu laminate la rece, în rulouri sau nu, de orice grosime, electrice;

— produselor laminate plate din fier sau din oțel nealiat, de toate lățimile, laminate la rece, neplacate și neacoperite, în rulouri, cu o grosime mai mică de 0,35 mm, recoapte (cunoscute sub denumirea de „plăci negre”);

— produselor laminate plate din alte oțeluri aliate, de toate lățimile, din oțeluri cu siliciu numite „magnetice”; și

— produselor laminate plate din oțeluri inoxidabile, simplu laminate la rece, din oțeluri rapide,

clasificate în prezent la codurile NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (codurile TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99) și originare din India, Japonia, Taiwan, Turcia și Vietnam.

(2) Nivelurile taxei antidumping definitive aplicabile prețului net franco-frontiera Uniunii, înainte de vămuire, al produsului descris la alineatul (1) și fabricat de societățile enumerate mai jos, se stabilesc după cum urmează:

Țara	Societatea	Taxă antidumping definitivă (%)	Cod adițional TARIC
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Alte societăți cooperante enumerate în anexă	9,5	A se vedea anexa
	Toate celelalte importuri originare din India	9,5	8999
Japonia	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd.	27,9	88GD
	Alte societăți cooperante enumerate în anexă	27,9	A se vedea anexa
	Toate celelalte importuri originare din Japonia	27,9	8999
Taiwan	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Alte societăți cooperante enumerate în anexă	20,7	A se vedea anexa
	Toate celelalte importuri originare din Taiwan	27,0	8999

Țara	Societatea	Taxă antidumping definitivă (%)	Cod adițional TARIC
Turcia	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	88GJ
	Alte societăți cooperante enumerate în anexă	4,9	A se vedea anexa
	Toate celelalte importuri originare din Turcia	7,8	8999
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Alte societăți cooperante enumerate în anexă	16,0	A se vedea anexa
	Toate celelalte importuri originare din Vietnam	16,0	8999

(3) Aplicarea nivelurilor individuale ale taxelor specificate pentru societățile menționate la alineatul (2) este condiționată de prezentarea la autoritățile vamale ale statelor membre a unei facturi comerciale valabile, pe care trebuie să figureze o declarație datată și semnată de un reprezentant oficial al entității care emite respectiva factură, identificat prin numele și funcția acestuia, redactată după cum urmează: „Subsemnatul (Subsemnata) certific faptul că (volumul în tone) de produse plate din oțel laminate la rece vândute la export în Uniunea Europeană, vizate de prezenta factură, au fost fabricate de către (denumirea și adresa societății) (cod adițional TARIC) în (țara în cauză). Declar că informațiile furnizate în prezenta factură sunt complete și corecte.” Până la prezentarea unei astfel de facturi, se aplică taxa aplicabilă pentru toate celelalte importuri originare din țara în cauză aplicabilă, și anume India, Japonia, Taiwan, Turcia sau Vietnam.

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

Articolul 2

Articolul 1 alineatul (2) poate fi modificat pentru a se adăuga noi producători-exportatori din Taiwan și Turcia și pentru a-i supune nivelului taxei antidumping medii ponderate corespunzătoare pentru societățile cooperante neincluse în eșantion. Un producător-exportator nou trebuie să furnizeze elemente de probă care să ateste că:

(a) nu a exportat mărfurile descrise la articolul 1 alineatul (1) în perioada de investigație (1 iulie 2024-30 iunie 2025);

(b) nu este afiliat unui exportator sau producător care face obiectul măsurilor instituite prin prezentul regulament și care ar fi putut coopera la investigația inițială; și

(c) fie a exportat efectiv produsul în cauză, fie face obiectul unei obligații contractuale irevocabile de exportare a unei cantități semnificative în Uniune după încheierea perioadei de investigație.

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, 13 noiembrie 2026.

Pentru Comisie
Președinta
Ursula VON DER LEYEN

ANEXĂ

Alți producători-exportatori cooperanți neincluși în eșantion

Țara	Denumirea	Codul adițional TARIC
India	Tata Steel Limited	88GC
Japonia	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd.	88GF
Taiwan	Synn Industrial Co., Ltd.	88GH
Turcia	Erdemir Group — Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş. — Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.	88GK
	Atakaş Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi	88GL
	Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	88GM
	Gazi Metal Mamülleri Sanayi ve Ticaret A.Ş	88GN
Vietnam	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ