REGULAMENTUL DE PUNERE ÎN APLICARE (UE) 2017/1795 AL COMISIEI

din 5 octombrie 2017

de instituire a unei taxe antidumping definitive la importurile de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina și de închidere a anchetei privind importurile de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Serbia

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Regulamentul (UE) 2016/1036 al Parlamentului European și al Consiliului din 8 iunie 2016 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unor subvenții din partea țărilor care nu sunt membre ale Uniunii Europene ([1]), în special articolul 9 alineatul (4),

după consultarea statelor membre,

întrucât:

1. PROCEDURA

1.1. Deschiderea procedurii

(1) La 7 iulie 2016, Comisia Europeană (denumită în continuare „Comisia") a deschis o anchetă antidumping cu privire la importurile în Uniune de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina (denumite în continuare „țările în cauză"), în temeiul articolului 5 din Regulamentul (UE) 2016/1036 al Parlamentului European și al Consiliului (denumit în continuare „regulamentul de bază"). Comisia a publicat un aviz de deschidere în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* ([2]) (denumit în continuare „avizul de deschidere").

(2) Ancheta a fost inițiată în urma unei plângeri depuse la data de 23 mai 2016 de către Asociația Europeană a Oțelului (denumită în continuare „Eurofer" sau „reclamantul") în numele unor producători care reprezintă peste 90 % din producția totală a Uniunii de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate.

1.2. Părțile interesate

(3) În avizul de deschidere, Comisia a invitat părțile interesate să o contacteze pentru a participa la anchetă. Comisia a informat în mod special reclamantul, alți producători cunoscuți din Uniune, producătorii-exportatori cunoscuți, autoritățile țărilor în cauză, importatorii, furnizorii și utilizatorii cunoscuți, precum și comercianții și asociațiile despre care se cunoaște că sunt părți interesate de deschiderea anchetei și i-a invitat să participe la aceasta.

(4) Părților interesate li s-a oferit posibilitatea de a-și face cunoscute opiniile în scris și de a solicita să fie audiate de Comisie și/sau de consilierul-auditor pentru proceduri comerciale. Au fost audiate toate părțile interesate care au solicitat acest lucru și care au demonstrat că există motive speciale care să justifice audierea.

1.3. Eșantionarea

(5) În avizul de deschidere, Comisia a afirmat că ar putea eșantiona părțile interesate în conformitate cu articolul 17 din regulamentul de bază.

([1]) JO L 176, 30.6.2016, p. 21.
([2]) Aviz de deschidere a unei proceduri antidumping privind importurile de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina (JO C 246, 7.7.2016, p. 7).

(a) *Eșantionarea producătorilor din Uniune*

(6) În avizul de deschidere, Comisia a afirmat că a selectat în mod provizoriu un eșantion de producători din Uniune. Comisia a selectat un eșantion 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.

(7) Prin urmare, eșantionul final a inclus șase producători din Uniune din cinci state membre diferite. Eșantionul reprezintă peste 45 % din producția din Uniune.

(b) *Eșantionarea importatorilor neafiliați*

(8) Comisia a solicitat importatorilor neafiliați să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere pentru a decide dacă este necesară constituirea unui eșantion și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion. Toți cei șapte importatori care s-au prezentat erau membri ai unui consorțiu numit „Consorțiul pentru importurile de produse plate laminate” (denumit în continuare „consorțiul”). Acest consorțiu a fost înființat *ad hoc* în scopul anchetei de către mai mult de 30 de utilizatori și importatori neafiliați având sediul principal, dar nu exclusiv, în Italia. Majoritatea acestora sunt IMM-uri.

(9) Stemcor London Ltd, membru al consorțiului, s-a oferit să coopereze pe deplin prin trimiterea unui răspuns la chestionar. Acest importator avea sediul la Londra (Regatul Unit) și a comercializat produsul în cauză pentru o sumă în valoare de peste 30 de milioane de lire sterline pe parcursul perioadei de anchetă. Acest importator neafiliat a fost vizitat la fața locului.

(c) *Constituirea eșantionului de producători-exportatori*

(10) Având în vedere numărul mic de producători-exportatori cunoscuți din Iran, Rusia, Serbia și Ucraina, nu s-a prevăzut eșantionarea pentru țările respective.

(11) Având în vedere numărul potențial mare de producători-exportatori din Brazilia, Comisia a solicitat tuturor producătorilor-exportatori din Brazilia să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere pentru a decide dacă este necesară constituirea unui eșantion și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion. În plus, Comisia a solicitat Misiunii Permanente a Braziliei pe lângă Uniunea Europeană să identifice și/sau să contacteze alți producători-exportatori, dacă există, care ar putea fi interesați de participarea la anchetă.

(12) Cinci producători au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. Comisia a constatat că două dintre aceste societăți erau afiliate și, prin urmare, le-a considerat ca fiind un (grup de) producători-exportatori.

(13) În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de trei producători-exportatori bazat pe cel mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune, care putea fi investigați în mod rezonabil, ținând seama de timpul disponibil. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului toți producătorii-exportatori interesați cunoscuți, precum și autoritățile braziliene. Nu s-au primit observații.

(14) Eșantionul selecționat reprezintă 97,3 % din volumul total de exporturi din Brazilia în Uniune, astfel cum au fost raportate de cei patru producători-exportatori cooperanți.

1.4. **Răspunsurile la chestionar**

(15) Comisia a trimis chestionare reclamantului, tuturor producătorilor din Uniune incluși în eșantion, tuturor producătorilor-exportatori cunoscuți din Iran, din Rusia, din Serbia și din Ucraina și celor trei producători incluși în eșantion din Brazilia, utilizatorilor și importatorilor care s-au făcut cunoscuți în termenele stabilite în avizul de deschidere.

(16) S-au primit răspunsuri la chestionar din partea Eurofer, din partea celor șase producători din Uniune incluși în eșantion și a centrelor de servicii siderurgice afiliate acestora, din partea unui utilizator în numele consorțiului, din partea unui importator neafiliat inclus în eșantion și din partea a nouă grupuri de producători-exportatori din țările în cauză.

(17) De asemenea, consorțiul a prezentat observații după deschiderea prezentei proceduri. În plus, mai mulți alți utilizatori, în special din Polonia și statele baltice, Confederația Patronală din Letonia și Asociația industriilor metalurgice și construcțiilor de mașini din Letonia au prezentat, de asemenea, observații după inițierea procedurii.

1.5. **Vizitele de verificare**

(18) Comisia a căutat și a verificat toate informațiile considerate necesare în vederea stabilirii prezenței dumpingului, a prejudiciului care rezultă din acesta și a interesului Uniunii. Vizitele de verificare efectuate în temeiul articolului 16 din regulamentul de bază s-au desfășurat la sediile următoarelor societăți:

Producători din Uniune:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Germania

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Țările de Jos

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, South Wales, Regatul Unit

— ArcelorMittal Mediterranee SAS, Fos-sur-Mer, Franța

— ArcelorMittal Atlantique Et Lorraine, Dunkerque, Franța

— ArcelorMittal España SA, Gozón, Spania

Utilizator:

— Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italia

Importator neafiliat:

— Stemcor Londra Ltd, Londra, Regatul Unit

Producător-exportator din Iran:

— Mobarakeh Steel Company, Mobarakeh, Esfahan, Iran

Comerciant afiliat din Uniune:

— Tara Steel Trading GmbH, Dusseldorf, Germania

Producători-exportatori din Rusia

— „Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works" („PJSC MMK" sau „MMK"), Magnitogorsk

— Novolipetsk Steel, (denumită în continuare și „NLMK"), Lipetsk

— PAO Severstal, („Severstal") Cherepovets.

Centru de servicii siderurgice/comerciant/importator afiliat din Uniune:

— SIA Severstal Distribution, Riga, Letonia

Comercianți/importatori afiliați din afara Uniunii:

— NOVEX Trading (Swiss) SA („Novex"), Lugano, Elveția

— MMK Steel Trade AG, Lugano, Elveția

— Severstal Export GmbH („SSE"), Lugano, Elveția.

Producător-exportator din Serbia:

— Zelezara Smederevo d.o.o., Smederevo, Serbia

Importator afiliat din Uniune:

— Pikaro, s.r.o., Kosice, Slovacia

Producători-exportatori din Ucraina:

Metinvest Group

— Integrated Iron and Steel Works „Zaporizhstal", PJSC, Zaporozhye, Ucraina

— Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, PJSC, Mariupol, Ucraina (verificat la distanță din birourile Metinvest International SA, Geneva, Elveția)

Comerciant afiliat din Ucraina:

— Limited Liability Company Metinvest-SMC, LLC, Kiev, Ucraina

Comerciant afiliat în afara Uniunii:

— Metinvest International SA, Geneva, Elveția

Importator afiliat din Uniune:

— Ferriera Valsider S.p.A, Vallese di Oppeano VR, Italia

Producători-exportatori din Brazilia:

— ArcelorMittal Brasil S.A, Serra, Brazilia

— Companhia Siderúrgica Nacional, São Paulo, Brazilia

— Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A., Belo Horizonte, Brazilia

Centru de servicii siderurgice/comerciant/importator afiliat din Uniune:

— Lusosider Aços Planos S.A, Lisbon, Portugalia

1.6. **Perioada de anchetă și perioada examinată**

(19) Ancheta privind dumpingul și prejudiciul a acoperit perioada cuprinsă între 1 iulie 2015 și 30 iunie 2016 (denumită în continuare „perioada de anchetă"). Examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea prejudiciului a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2013 și sfârșitul perioadei de anchetă (denumită în continuare „perioada examinată").

1.7. **Înregistrarea importurilor**

(20) La 11 octombrie 2016, reclamantul a prezentat o cerere de înregistrare a importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, din țările în cauză, în temeiul articolului 14 alineatul (5) din regulamentul de bază. La 21 noiembrie 2016, reclamantul a furnizat date actualizate privind importurile care priveau cererea sa de înregistrare. În urma examinării cu atenție a cererii și a informațiile justificative necesare, Comisia a ajuns la concluzia că au fost îndeplinite condițiile pentru înregistrare numai în ceea ce privește importurile din Brazilia și din Rusia.

(21) În consecință, la 6 ianuarie 2017, Comisia a publicat un regulament de punere în aplicare al Comisiei de supunere la înregistrare a importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Rusia și Brazilia ([1]) începând cu data de 6 ianuarie 2017.

1.8. **Procedura ulterioară**

(22) La 4 aprilie 2017, Comisia a informat toate părțile interesate prin intermediul unui document de informare (denumit în continuare „documentul de informare") că a dispus continuarea anchetei fără instituirea de măsuri provizorii asupra importurilor în Uniune de produs în cauză originar din țările în cauză. Documentul de informare conținea faptele și considerentele esențiale pe baza cărora Comisia a decis continuarea anchetei fără instituirea de măsuri provizorii.

(23) După comunicarea constatărilor preliminare, părțile interesate au prezentat observații în scris furnizând observații privind informațiile și constatările comunicate. Au fost audiate părțile interesate care au solicitat acest lucru.

(24) La 4 mai 2017, a avut loc o audiere a reclamantului în prezența consilierului-auditor în cadrul procedurilor comerciale. La 15 mai 2017, au avut loc audieri cu doi producători-exportatori din Rusia, și anume MMK și PAO Severstal. La 1 iunie 2017, a avut loc o audiere a consorțiului. La 8 iunie 2017, a avut loc a doua audiere a reclamantului. În plus, la 13 iunie 2017, a avut loc o audiere a producătorului-exportator ucrainean Metinvest Group.

(25) Comisia a luat în considerare toate observațiile orale și scrise la documentul informativ prezentate de părțile interesate înainte de luarea unei decizii finale. Aceste observații sunt abordate în prezentul regulament.

(26) În plus, Comisia a solicitat utilizatorilor care s-au manifestat în etapa de deschidere să furnizeze mai multe date referitoare la sectorul ingineriei mecanice și la alte sectoare pentru a evalua impactul potențial al măsurilor asupra sectoarelor din aval, mai precis, altele decât tuburile și țevile. De asemenea, Comisia a invitat părțile interesate să prezinte observații cu privire la forma adecvată a măsurilor, dacă este cazul.

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/5 al Comisiei din 5 ianuarie 2017 de supunere la înregistrare a importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Rusia și Brazilia (JO L 3, 6.1.2017, p. 1).

(27) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, 18 utilizatori suplimentari s-au prezentat și au solicitat să fie înregistrați în calitate de părți interesate. Înregistrarea ca parte interesată a fost acordată unui număr de 17 utilizatori din cei 18. Șapte dintre acești 18 utilizatori au solicitat anonimatul, deoarece se temeau de represalii. Această cerere a fost admisă în cazul a șase utilizatori dintre cei șapte. Utilizatorul rămas nu a fost înregistrat ca parte interesată, deoarece nu a justificat, în ciuda mai multor atenționări transmise, cererea sa de anonimat.

(28) În plus, Comisia a continuat să cerceteze și să verifice toate informațiile considerate necesare pentru obținerea concluziilor sale definitive. În acest scop, ea a trimis chestionare suplimentare pentru perioada ulterioară perioadei de anchetă celor șase producători din Uniune incluși în eșantion, celor 74 de utilizatori (inclusiv membri ai consorțiului) și unui număr de 12 asociații de utilizatori.

(29) S-au primit răspunsuri la chestionarul pentru perioada ulterioară perioadei de anchetă de la toți cei șase producători din Uniune și de la 23 utilizatori. În plus, două dintre cele 12 asociații de utilizatori au furnizat informații suplimentare. Mai mult, reclamantul, un producător din Uniune ([1]), precum și utilizatorii selectați (în principal ([2])) pe baza distribuției geografice) au fost informați cu privire la faptul că serviciile Comisiei vor veni să verifice datele relevante la fața locului.

(30) Ulterior, cinci vizite de verificare suplimentare au fost efectuate în perioada 29 mai – 9 iunie 2017, la sediile următoarelor părți interesate din Uniunea Europeană:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Germania (producător din Uniune)

— HUS Ltd, Plovdiv, Bulgaria (utilizator, membru al consorțiului, astfel cum se menționează în considerentul 8

— Technotubi SpA, Alfianello, Italia (utilizator, membru al consorțiului)

— Un utilizator italian; care nu este membru al consorțiului și care a solicitat păstrarea anonimatului

— Eurofer

(31) Toate părțile au fost informate cu privire la faptele și considerentele esențiale pe baza cărora Comisia intenționa să instituie măsuri antidumping definitive. Părților li s-a acordat, de asemenea, o perioadă în cursul căreia au avut posibilitatea de a prezenta observații în urma comunicării constatărilor finale.

(32) În urma comunicării constatărilor finale din 17 iulie 2017 (denumită în continuare „comunicarea constatărilor finale"), a avut loc o altă audiere a reclamantului la 27 iulie 2017 în prezența consilierului-auditor pentru proceduri comerciale. În cadrul acestei audieri, Eurofer a ridicat câteva aspecte de procedură și de fond.

(33) În ceea ce privește prima categorie, Eurofer a susținut că Comisia nu a reușit să pună în aplicare recomandările făcute de consilierul-auditor pentru proceduri comerciale pe care acesta le-a emis în urma audierii din 4 mai 2017 (a se vedea considerentul 24). În raportul său din 23 iunie 2017, consilierul-auditor a fost de părere că serviciile ar trebui să comunice marjele de dumping și de prejudiciu înainte ca examinarea interesului Uniunii să fie efectuată „*fără datele reale utilizate în calcule*" ([3]). În plus, el a îndemnat serviciile Comisiei „*să comunice părților interesate în timp util documentul de informare finală, acordând suficient timp pentru observații, cel puțin 30 de zile în loc de perioada obișnuită de 10 zile*" ([4]).

(34) Comisia a precizat că a primit recomandările consilierului-auditor la 23 iunie 2017, dată apropiată de data comunicării constatărilor finale (17 iulie 2017). Privind marja de prejudiciu, ea a decis că nu era utilă comunicarea cifrelor brute fără calculele subiacente la sfârșitul lunii, iunie ca o fază suplimentară, având în vedere că părțile interesate trebuiau să primească oricum calculele complete privind marja de prejudiciu cu ocazia comunicării constatărilor finale în viitorul apropiat, prin documentul de informare finală. În cursul audierii din 27 iulie 2017, Eurofer a confirmat, într-adevăr, că a primit informații cuprinzătoare privind marja de prejudiciu în documentul de informare generală și că această chestiune a devenit lipsită de relevanță practică. La expirarea termenului pentru prezentarea observațiilor în urma comunicării finale, articolul 20 alineatul (5) din regulamentul de bază prevede că observațiile făcute după informarea finală nu pot fi luate în considerare decât în

([1]) Acest producător din Uniune a fost selectat deoarece era unul dintre producătorii din Uniune incluși în eșantion care a susținut că ar putea să își mărească capacitatea pe termen scurt.
([2]) În plus, cei doi utilizatori, membri ai consorțiului, au fost împotriva instituirii de măsuri. Cu toate acestea, celălalt utilizator italian, care s-a manifestat la sfârșitul procesului, a fost în favoarea instituirii de măsuri.
([3]) Raportul de audiere al consilierului-auditor pentru proceduri comerciale, 23 iunie 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, p. 3.
([4]) Raportul de audiere al consilierului-auditor pentru proceduri comerciale, 23 iunie 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017)3604029, p. 4.

cazul în care sunt primite „într-un termen care urmează să fie stabilit de Comisie în fiecare caz în parte, termen care este de cel puțin 10 zile". Comunicarea constatărilor finale a fost prezentată părților interesate la 17 iulie 2017, cu un termen stabilit pentru observații la 7 august 2017, asigurând astfel o perioadă de trei săptămâni. Deși acest termen este mai scurt decât termenul de 30 de zile recomandat de consilierul auditor, acesta a acordat totuși de două ori mai mult timp decât termenul minim prevăzut prin lege. Prin urmare, Comisia consideră că a respectat în esență recomandarea consilierului-auditor, și anume aceea de a acorda „suficient" timp pentru a formula observații utile cu privire la un document care relua în mare parte informațiile care fuseseră deja comunicate părților în documentul de informare din 4 aprilie (a se vedea considerentul 22).

(35) În ceea ce privește chestiunile de fond evocate în fața consilierului-auditor, Comisia a decis să le abordeze în secțiunile relevante din prezentul regulament, întrucât acestea au fost invocate din nou în observațiile scrise primite după comunicarea constatărilor finale.

(36) La 3 august 2017, a avut loc o audiere cu producătorul-exportator iranian, și anume Mobarakeh Steel Company. Cu ocazia unei audieri, producătorul-exportator iranian a ridicat problema unei erori de calcul în calculul marjei de dumping. Producătorul-exportator a explicat că anumite valori au fost rotunjite în mod eronat, probabil datorită lungimii lor.

(37) Comisia a analizat această afirmație și a concluzionat că, într-adevăr, a existat o eroare de calcul în calculul marjei de dumping pentru producătorul-exportator iranian, care a trebuit să fie corectată. Astfel, calcularea dumpingului și calculele bazate pe acesta au trebuit să fie recalculate cu următorul rezultat: marja de dumping revizuită și nivelul taxei antidumping pentru Mobarakeh Steel Company s-a ridicat la 17,9 %, și, în consecință, PMI revizuit, ajustat pentru a ține cont de creșterea prețurilor materiilor prime, s-a ridicat la 468,49 EUR/tonă.

(38) Toate părțile au fost informate cu privire la această revizuire prin intermediul unui act adițional de informare finală la 4 august 2017 și au fost invitate să prezinte observații.

(39) Comisia a luat în considerare toate observațiile orale și scrise la comunicarea constatărilor finale și la comunicarea suplimentară a constatărilor finale prezentate de părțile interesate înainte de luarea unei decizii finale. Aceste observații sunt abordate în prezentul regulament și, după caz, constatările au fost modificate în mod corespunzător.

2. **PRODUSUL ÎN CAUZĂ ȘI PRODUSUL SIMILAR**

2.1. **Produsul în cauză**

(40) Produsele plate din oțel laminate la cald sunt fabricate prin laminare la cald; acesta este un proces de prelucrare a metalului în cadrul căruia metalul fierbinte este trecut prin una sau mai multe perechi de cilindri fierbinți pentru a-i reduce grosimea și a-l uniformiza, temperatura metalului fiind mai mare decât temperatura de recristalizare. Ele pot fi furnizate sub diferite forme: în rulouri (chiar uleiate sau decapate), în bucăți de anumite lungimi (folii) sau în benzi înguste.

(41) Există două utilizări principale ale produselor plate din oțel laminate la cald. În primul rând, acestea reprezintă materia primă pentru fabricarea a diferite produse cu valoare adăugată în aval, începând cu produse din oțel plate laminate la rece ([1]) și acoperite. În al doilea rând, ele sunt utilizate ca produse industriale achiziționate de utilizatorii finali pentru diverse aplicații, inclusiv pentru construcții (producția de țevi din oțel), construcții navale, recipiente de gaz, automobile, recipiente sub presiune și conducte energetice.

(42) Comisia a exclus oțelul de scule și oțelurile rapide din definiția produsului procedurii antidumping privind importurile de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză ([2]).

(43) În absența oricăror observații privind domeniul de aplicare a produsului și produsul similar în cursul prezentei anchete, și pentru a avea același domeniu de aplicare al produsului în cadrul diferitelor proceduri, privind anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, Comisia a decis, de asemenea, să excludă oțeluri de scule și oțelurile rapide din definiția produsului în acest caz.

(44) Părțile interesate au fost informate cu privire la aceste excluderi prin intermediul documentului de informare. Comisia nu a primit observații în acest sens.

([1]) Procesul de laminare la rece presupune trecerea unei folii sau benzi – care anterior a fost laminată la cald și decapată – prin rulouri reci, adică sub temperatura de înmuiere a metalului.

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1778 al Comisiei din 6 octombrie 2016 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 272, 7.10.2016, p. 33).

(45) Astfel, produsul în cauză (produse plate din oțel laminate la cald) a fost definit ca reprezentând anumite produse plate laminate din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, chiar în rulouri (inclusiv produse „tăiate la lungime" și „benzi înguste"), simplu laminate la cald, neplacate și neacoperite, originare din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina.

Produsul în cauză nu include:

— produsele din oțel inoxidabil și produsele din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați;

— produsele din oțel de scule și oțeluri rapide;

— produsele, altfel decât în rulouri, fără modele în relief, cu o grosime de peste 10 mm și o lățime de cel puțin 600 mm; și

— produsele, altfel decât în rulouri, fără modele în relief, cu o grosime de cel puțin 4,75 mm și cel mult 10 mm și cu o lățime de cel puțin 2 050 mm.

Produsul în cauză se încadrează în prezent la codurile NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 și 7226 91 99.

2.2. **Produsul similar**

(46) Examinarea a arătat că următoarele produse au aceleași caracteristici fizice de bază, precum și aceleași utilizări de bază:

(a) produsul în cauză;

(b) produsul fabricat și vândut pe piața internă a țărilor în cauză;

(c) produsul fabricat și vândut în Uniune de către industria din Uniune.

(47) În absența oricăror observații, Comisia a confirmat că produsul în cauză fabricat și vândut în țările în cauză, precum și produsul fabricat și vândut de industria din Uniune sunt produse similare, în sensul articolului 1 alineatul (4) din regulamentul de bază.

3. **DUMPINGUL**

3.1. **Metodologie generală**

(48) Comisia a expus în prezenta secțiune metodologia generală pe care a utilizat-o pentru calcularea dumpingului. Acolo unde a fost cazul, orice aspecte specifice unei țări sau societăți, care au fost relevante pentru calculele respective, au fost abordate în secțiunile specifice țărilor, prezentate mai jos.

3.1.1. *Valoarea normală*

(49) Comisia a verificat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă ale fiecărui producător-exportator cooperant 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 de produs similar pe piața internă către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare producător-exportator reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor sale la export ale produsului în cauză în Uniune în cursul perioadei de anchetă.

Valoarea normală pentru tipurile nereprezentative (și anume cele pentru care vânzările pe piața internă au constituit mai puțin de 5 % din vânzările la export în Uniune sau care nu au fost vândute deloc pe piața internă) a fost calculată pe baza costului de producție pe tip de produs plus o sumă pentru costurile de vânzare, generale și administrative și pentru profit. În cazul în care au existat vânzări pe piața internă, s-a utilizat profitul tranzacțiilor pe tip de produs pentru tipurile de produs în cauză, în cadrul operațiunilor comerciale normale. Pentru toate celelalte tranzacții care nu au fost efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale, a fost utilizată o medie de profit.

Ulterior, Comisia a identificat tipurile de produs vândute pe piața internă care erau identice sau comparabile cu tipurile de produs vândute la export în Uniune și a examinat dacă vânzările pe piața internă ale fiecărui producător-exportator cooperant pentru fiecare tip de produs au fost reprezentative, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările interne ale unui tip de produs sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor interne pentru respectivul tip de produs către clienți independenți în cursul perioadei de anchetă reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil.

(50) În continuare, Comisia a stabilit proporția vânzărilor profitabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs în cursul perioadei de anchetă, pentru a hotărî dacă să folosească prețurile efective de vânzare pe piața internă pentru calcularea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(51) Valoarea normală s-a bazat pe prețul real pe piața internă pentru fiecare tip de produs, indiferent dacă aceste vânzări au fost sau nu profitabile, în cazul în care:

(d) volumul de vânzări ale tipului de produs, vândut la un preț de vânzare net mai mare sau egal cu costul de producție calculat, a reprezentat mai mult de 80 % din volumul total de vânzări ale tipului de produs respectiv; precum și

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

(52) În acest caz, valoarea normală a fost media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă ale respectivului tip de produs, în cursul perioadei de anchetă.

(53) Valoarea normală s-a bazat pe prețul efectiv de pe piața internă pentru fiecare tip de produs doar pentru vânzările interne profitabile ale tipurilor de produs în cursul perioadei de anchetă, în cazul în care:

(a) volumul vânzărilor rentabile 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 unitar de producție.

(54) În cazul în care în cadrul operațiunilor comerciale normale nu au existat vânzări ale unui tip de produs al produsului similar sau ele au fost insuficiente sau în cazul în care un tip de produs nu a fost vândut în cantități reprezentative pe piața internă, Comisia a calculat valoarea normală în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) și articolul 2 alineatul (6) din regulamentul de bază.

(55) Valoarea normală a fost construită prin adăugarea la costul mediu de producție al produsului similar al fiecărui producător-exportator care a cooperat în timpul perioadei de anchetă, a următoarelor:

(a) costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale medii ponderate suportate de fiecare producător-exportator cooperant cu privire la vânzările interne ale produsului similar, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul perioadei de anchetă; precum și

(b) profitul mediu ponderat realizat de către fiecare producător-exportator cooperant pentru vânzările interne de produs similar, în cadrul unor operațiuni comerciale normale, în decursul perioadei de anchetă.

3.1.2. *Prețul de export*

(56) Producătorii-exportatori au exportat în Uniune fie direct către clienți independenți, fie prin intermediul unor societăți afiliate care acționează ca importatori și/sau comercianți.

(57) În cazul în care producătorul-exportator a exportat produsul în cauză direct către clienți independenți din Uniune, inclusiv prin societăți de tranzacționare, prețul de export a fost stabilit pe baza prețurilor plătite efectiv sau care urmează să fie plătite pentru produsul în cauză atunci când acesta este vândut la export în Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

(58) În cazul în care producătorii-exportatori au exportat produsul în cauză în Uniune prin intermediul unei societăți afiliate care acționează ca importator, prețul de export a fost stabilit pe baza prețului la care produsul importat a fost revândut pentru prima oară unor clienți independenți din Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. Prețul de export a fost, de asemenea, în conformitate cu același articol, stabilit în cazul în care produsul în cauză nu a fost revândut în starea în care a fost importat. În astfel de cazuri, au fost efectuate ajustări ale prețului în funcție de toate costurile suportate între import și revânzare, incluzând costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte cheltuieli generale, precum și de profituri.

3.1.3. *Comparația*

(59) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export ale producătorilor-exportatori pe baza prețului franco fabrică.

(60) În cazurile justificate de necesitatea de a asigura o comparație echitabilă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export pentru a ține cont de diferențele care afectau prețurile și comparabilitatea acestora, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază.

3.2. **Brazilia**

(61) Existau cinci producători-exportatori din Brazilia în cursul perioadei de anchetă. După selectarea eșantionului, o societate exportatoare, Aperam Inox América do Sul, S.A., a explicat Comisiei că a raportat în mod eronat vânzări către Africa care se aflau doar în tranzit prin Uniune ca vânzări la export către Uniune. Prin urmare, în cursul perioadei de anchetă, aceasta nu a exportat produsul în cauză în Uniune. De asemenea, societatea a explicat că are un acționariat în comun cu ArcelorMittal Brasil S.A (denumită în continuare „AMB"). Pe baza acestui fapt, Comisia a decis să trateze aceste două societăți ca fiind societăți afiliate.

Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (denumită în continuare „Usiminas") și Companhia Siderúrgica Nacional (denumită în continuare„CSN") au, de asemenea, un acționariat comun. Usiminas a susținut că ele ar trebui să fie considerate societăți neafiliate, deoarece, în prezent, există o procedură deschisă de autoritatea de concurență braziliană care împiedică CSN să-și exercite drepturile legate de Usiminas. Comisia a verificat afirmația și elementele de probă furnizate de Usiminas și a concluzionat că CSN nu a fost în măsură să își exercite drepturile în raport cu Usiminas. Comisia a acceptat afirmația și a tratat aceste societăți ca fiind neafiliate. Atunci când Comisia a comunicat decizia sa în documentul de informare a societăților cu privire la neinstituirea de măsuri provizorii, cele două societăți nu au formulat obiecții. Decizia cu privire la afilierea sau neafilierea celor două societăți se poate schimba în reexaminările ulterioare în cazul în care autoritatea braziliană în domeniul concurenței se va pronunța în mod diferit în viitor.

(62) Pe piața internă, toți producătorii-exportatori au vândut produsul similar atât direct, cât și prin intermediul unor comercianți afiliați și neafiliați. În cea mai mare parte, produsul similar a făcut obiectul unei noi transformări într-un produs care fie a rămas produs similar sau a devenit un alt produs din aval.

(63) Usiminas a exportat produsul în cauză către Uniune direct către clienți independenți. Ceilalți doi producători-exportatori au exportat în Uniune în principal rulouri neprelucrate (netăiate longitudinal), care au fost fie revândute, fie au făcut obiectul unei noi transformări de către societățile afiliate din Uniune.

3.2.1. *Valoarea normală*

(64) Valoarea normală pentru cei trei producători-exportatori a fost stabilită în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.1. de mai sus.

(65) Pentru cei trei producători-exportatori, valoarea normală s-a bazat pe prețul intern de 14 %, 35 % și, respectiv, 91 % din tipurile de produs exportate în Uniune reprezentând 54 %, 78 % și, respectiv, 99 % din volumul vânzărilor exportate către Uniune. Valoarea normală pentru celelalte tipuri de produs a fost construită astfel cum se prevede în considerentele 54 și 55.

(66) În urma comunicării constatărilor din documentul de informare, Usiminas a susținut că valoarea costurilor VAG nu a fost calculată la un nivel franco fabrică și că anumite costuri nu erau legate de produsul în cauză și, prin urmare, ar fi trebuit să fie excluse din cuantumul costurilor VAG.

(67) Comisia a acceptat afirmația și a corectat valoarea VAG în consecință.

(68) În urma comunicării constatărilor din documentul de informare, CSN a afirmat că ultima versiune a tabelului costurilor VAG transmisă în cursul vizitei de verificare ar fi trebuit să fie utilizată pentru stabilirea valorii VAG. Această versiune ar fi mai exactă pentru că anumite costuri legate de exporturi au fost alocate numai vânzărilor la export și nu vânzărilor pe piața internă.

(69) Comisia a respins această solicitare deoarece metoda de alocare din ultima versiune a tabelului VAG prezentată de societate nu a putut fi verificată, întrucât au fost furnizate la sfârșitul vizitei de verificare. În schimb, Comisia a calculat cuantumul VAG pe baza unei versiuni anterioare care a fost prezentată în cursul vizitei de verificare, și care a putut fi verificată. Cu toate acestea, această versiune conținea unele erori și acestea au fost corectate manual de către Comisie și comunicate societății CSN. CSN nu formulat observații ulterioare cu privire la această comunicare. În calcul, Comisia nu a alocat costul la export vânzărilor pe piața internă. Metoda de alocare folosită de Comisie nu a fost contestată de CSN.

3.2.2. *Prețul de export*

(70) Prețul de export pentru cei trei producători-exportatori a fost stabilită în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.2. de mai sus.

(71) Pentru Usiminas, care a vândut produsul în cauză în Uniune direct către clienți independenți, prețul de export a fost stabilit în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

(72) Ceilalți doi producători-exportatori au vândut produsul în cauză către Uniune prin intermediul unor părți afiliate. Cu toate acestea, pentru acești producători-exportatori, prețul de export a fost stabilit în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază, deoarece Comisia ar putea verifica dacă prețurile practicate între părțile afiliate au fost stabilite în condiții de deplină concurență și reflectă prețurile pieței.

3.2.3. *Comparația*

(73) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export ale producătorilor-exportatori pe baza prețului franco fabrică.

(74) Atunci când se justifică prin necesitatea de a asigura o comparație justă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export în funcție de diferențele care afectează comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Au fost operate ajustări pentru transport, asigurare, manipulare, încărcare și costuri auxiliare (în intervalul cuprins între 3,4 % și 4,6 %, exprimate în procent din cifra de afaceri netă), reduceri de prețuri, rabaturi și cantități (în intervalul cuprins între 0,2 % și 3,5 %, exprimate în procent din cifra de afaceri netă) și costurile de credit (în intervalul cuprins între 1,8 % și 2,3 %, raportate la cifra de afaceri netă).

(75) Toți producătorii-exportatori care au făcut o cerere referitoare la ajustarea corespunzătoare impozitării la import în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (b) din regulamentul de bază, argumentând că existența unui sistem de drawback al taxelor vamale pentru anumite materii prime ar implica faptul că toate vânzările lor pe piața internă ar putea încorpora un impozit indirect în comparație cu vânzările la export.

(76) Producătorii-exportatori au fost totuși în măsură să demonstreze faptul că simpla existență a sistemului de drawback al taxelor ar afecta comparabilitatea prețurilor. În plus, în timpul vizitei de verificare, producătorii-exportatori au confirmat faptul că sistemul de drawback al taxelor nu afectează prețul de vânzare. Prin urmare, această solicitare nu a putut fi acceptată.

(77) Usiminas a solicitat, în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază, efectuarea unei ajustări în funcție de nivelul de comercializare, argumentând că toate vânzările sale pe piața internă au fost realizate către utilizatorii finali, în timp ce toate vânzările sale la export în Uniune au fost realizate către comercianți afiliați sau neafiliați.

(78) Totuși, producătorul-exportator nu a fost în măsură să demonstreze existența vreunei diferențe de preț consistente și distincte pentru diferitele niveluri de comercializare, nici pe piața internă, nici pe cele de export. Prin urmare, această solicitare nu a putut fi acceptată.

(79) În urma comunicării constatărilor din documentul de informare, Usiminas a susținut că ajustarea costurilor de credit ar trebui, de asemenea, să fie dedusă atunci când se calculează valoarea normală.

(80) Comisia a respins această afirmație, întrucât ajustarea costurilor de credit reprezintă o ajustare la prețurile reale pentru a reflecta perioada creditului convenit indiferent de data efectivă a plății. Aceasta reprezintă o simplă ajustare a prețurilor care nu este justificată atunci când valoarea normală este calculată.

3.2.4. *Marja de dumping*

(81) Pentru producătorii-exportatori, 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.

(82) În observațiile sale în urma comunicării constatărilor finale, CSN a susținut că valorile CIF revizuite utilizate pentru calcularea marjei de subcotare a prețurilor indicative ar fi trebuit, de asemenea, să fi fost utilizate pentru calcularea marjei de dumping. Argumentul a fost acceptat, iar calculul dumpingului a fost corectat în consecință.

(83) Marja de dumping medie ponderată pentru producătorii care au cooperat și care nu au fost incluși în eșantion, a fost calculată în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Respectiva marjă a fost determinată pe baza marjelor stabilite pentru cei trei producători-exportatori incluși în eșantion.

(84) Nivelul de cooperare în Brazilia este mare deoarece exporturile producătorilor-exportatori cooperanți au reprezentat aproximativ 100 % din volumul total de exporturi braziliene în Uniune în cursul perioadei investigate. Pe această bază, Comisia a decis să stabilească marja de dumping la nivel de țară aplicabilă tuturor celorlalte societăți la același nivel ca și cel stabilit pentru societatea inclusă în eșantion cu cea mai mare marjă de dumping, și anume Usiminas.

(85) Marjele de dumping, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de plata taxelor vamale, sunt după cum urmează:

Companie	Marja de dumping
ArcelorMittal Brasil S.A	16,3 %
Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %
Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %
Altă societate cooperantă (Gerdau Açominas S.A.)	49,3 %
Toate celelalte societăți	73,0 %

3.3. **Iran**

(86) Nu există decât un singur producător-exportator al produsului în cauză în Iran, care a cooperat pe deplin cu prezenta anchetă. Majoritatea vânzărilor sale către Uniune au fost vânzări directe către cumpărători independenți, cu toate acestea, unele au fost realizate prin intermediul unui comerciant afiliat cu sediul în Germania.

3.3.1. *Valoarea normală*

(87) Valoarea normală pentru singurul producător-exportator a fost stabilită în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.1. de mai sus. Drept rezultat, valoarea normală pentru 61 % din tipurile de produse care reprezintă 67 % din volumul exportat de producătorul-exportator către Uniune s-a bazat pe prețul practicat pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale. Valoarea normală pentru celelalte tipuri de produs a fost construită. Cu toate acestea, în cazul în care prețul mediu ponderat al unui tip de produs a fost mai mic decât costul unitar de producție, valoarea normală a fost construită în conformitate cu metodologia enunțată în considerentul 55 de mai sus.

(88) Producătorul-exportator a susținut, de asemenea, că pentru verificarea operațiunilor comerciale normale și pentru construirea valorii normale, Comisia a utilizat un procent eronat al costurilor de vânzare, al cheltuielilor administrative și al altor costuri generale („costurile VAG"). Într-adevăr, aceasta a fost o eroare de rotunjire, care a fost ulterior corectată. Această modificare nu a avut niciun impact asupra marjei de dumping stabilite în considerentul 98.

3.3.2. *Prețul de export*

(89) Prețul de export a fost stabilit în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.2. de mai sus și, în special, de articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

3.3.3. *Comparația*

(90) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export ale singurului producător-exportator pe baza prețului franco fabrică.

(91) Atunci când se justifică prin necesitatea de a asigura o comparație justă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export în funcție de diferențele care afectează comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. S-au operat ajustări pentru costurile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și costurile auxiliare (în intervalul cuprins între 1 % și 3 %), de ambalare (în intervalul cuprins între 0 % și 1 %), costurile de credit (în intervalul cuprins între 1 % și 3 %), comisioane (în intervalul cuprins între 0,1 % și 2 %), alte reduceri (în intervalul cuprins între 0 % și 0,5 %), alți factori (în intervalul cuprins între 0 % și 1 %). O ajustare pe baza articolului 2 alineatul (10) litera (i) a fost, de asemenea, efectuată pentru vânzările la export efectuate prin intermediul comerciantului afiliat din Uniune (în intervalul cuprins între 2 % și 6 %).

(92) În observațiile sale la comunicarea constatărilor finale, reclamantul a susținut că aceste ajustări par să fie ridicate și a solicitat Comisiei să ofere mai multe explicații pentru aceste ajustări. Comisia nu poate furniza mai multe detalii privind aceste ajustări, fără a divulga informații comerciale confidențiale. Toate aceste ajustări au fost analizate și verificate de către Comisie, în conformitate cu obligațiile sale în temeiul articolului 9 alineatul (6) din regulamentul de bază.

(93) În observațiile sale privind documentul de informare, producătorul-exportator a susținut că, atunci când a calculat valoarea normală, Comisia nu a dedus ajustările legate de costuri. Această afirmație este incorectă din punct de vedere faptic, deoarece Comisia a dedus într-adevăr aceste ajustări. Producătorul-exportator a reiterat acest argument în observațiile cu privire la documentul de informare finală. Comisia a explicat producătorului-exportator metodologia sa cu privire la acest aspect și nu s-au mai primit alte observații.

(94) La evaluarea ajustărilor, Comisia a analizat datele referitoare la ajustări bazate pe sistemul de drawback al taxelor. Elementele de probă aflate la dispoziția Comisiei au arătat că, deși producătorul-exportator a afirmat că a primit o rambursare de taxe, nu există nicio dovadă că a plătit vreo taxă în primul rând întrucât, potrivit informațiilor transmise de producătorul-exportator, toate materiile prime principale au fost obținute la nivel național. Prin urmare, taxa nu a fost „suportată […] [de materialele care intră în componența acestuia]", în sensul articolului 2 alineatul (10) litera (b) din regulamentul de bază, care este o condiție prealabilă pentru ajustare. O astfel de ajustare nu a fost, așadar, efectuată.

3.3.4. *Marja de dumping*

(95) 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.

(96) În observațiile sale la comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a indicat o eroare de calcul în calcularea marjei de dumping. Comisia a corectat eroarea de calcul care s-a datorat rotunjirii inutile a anumitor valori lungi și a modificat în consecință calculul său. Toate părțile interesate au fost informate cu privire la această modificare printr-o comunicare suplimentară a constatărilor finale.

(97) Nivelul de cooperare din Iran era foarte mare deoarece exporturile producătorului-exportator cooperant reprezentau aproximativ 100 % din volumul total de exporturi în Uniune în cursul perioadei de anchetă. Din aceste motive, Comisia a stabilit marja de dumping pentru toată țara la același nivel cu cel al singurului producător-exportator cooperant.

(98) Marjele de dumping, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de plata taxelor vamale, sunt după cum urmează:

Companie	Marja de dumping
Mobarakeh Steel Company	17,9 %
Toate celelalte societăți	17,9 %

(99) În observațiile lor cu privire la documentul de informare, reclamantul a susținut că marja de dumping calculată pe baza datelor pe care le-a colectat a fost semnificativ mai mare. Partea interesată a solicitat Comisiei să furnizeze detalii suplimentare privind modul în care a fost calculată marja de dumping în cazul Iranului.

(100) Comisia și-a bazat calculul pe datele societății reale care au fost verificate la fața locului. Partea interesată în cauză nu a avut acces la acest nivel de informații și acest fapt explică în mod potențial discrepanța. Comisia nu poate furniza mai multe detalii cu privire la modul de calculare al producătorului-exportator, fără a divulga informații comerciale confidențiale.

(101) În observațiile sale privind comunicarea suplimentară a constatărilor finale, reclamantul a solicitat informații suplimentare cu privire la această eroare materială de rotunjire, subliniind faptul că o reducere de 5 puncte procentuale la nivelul marjei de dumping este puțin probabil să fie cauzată de o eroare de rotunjire.

(102) Comisia nu poate divulga calcule detaliate ale dumpingului altor părți în afara părților interesate direct afectate, deoarece acest lucru ar însemna divulgarea unor informații comerciale confidențiale. Astfel cum s-a explicat în

considerentul 96 de mai sus, eroarea era legată de rotunjirea inutilă a anumitor valori lungi cu peste 13 cifre (de exemplu 112.769.871.468,69 a fost luat în calcul în mod greșit ca 1,13). Aceste valori lungi priveau cele mai importante operațiuni de export convertite în moneda locală iraniană pentru calculul marjei de dumping. De aici rezultă reducerea cu 5,1 puncte procentuale a marjei de dumping.

3.4. **Rusia**

(103) Există trei producători-exportatori ai produsului în cauză din Rusia, care au cooperat pe deplin cu prezenta anchetă. Ei reprezintă aproape totalitatea importurilor de produs în cauză din Rusia în Uniune în cursul perioadei de anchetă.

3.4.1. *Valoarea normală*

(104) Valoarea normală pentru cei trei producători-exportatori a fost stabilită în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.1. de mai sus. Drept rezultat, valoarea normală pentru majoritatea tipurilor de produs exportate în Uniune pentru toți cei trei producători-exportatori s-a bazat pe prețul intern (76 %, reprezentând 98,9 % din cantitățile exportate, 49 % reprezentând 86,7 % din cantitățile exportate și respectiv 73 % reprezentând 96,6 % din cantitățile exportate,).

(105) Valoarea normală pentru celelalte tipuri a fost calculată în conformitate cu metodologia descrisă anterior în considerentele 54 și 55 fie pentru că nu au existat vânzări interne fie deoarece cantitățile vânzărilor pe piața internă au fost prea mici pentru a fi considerate reprezentative (mai puțin de 75 tone metrice pe tip de produs).

3.4.2. *Prețul de export*

(106) Producătorii-exportatori au exportat către Uniune fie în mod direct, prin intermediul unor importatori afiliați din Uniune, fie prin intermediul unor comercianți/importatori afiliați cu sediul în Elveția. Societățile afiliate din Elveția au cumpărat produsul în cauză de la producătorii-exportatori și l-au vândut mai departe în Uniune și în alte țări.

(107) Prețul de export a fost stabilit în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.2. de mai sus.

(108) În urma comunicării constatărilor în documentul de informare, Severstal a contestat aplicabilitatea ajustărilor făcute în privința costurilor VAG și a profitului în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, pentru vânzările efectuate prin intermediul comerciantului/importatorului lor afiliat din Elveția, SSE.

(109) În opinia acestora, ajustările sunt aplicabile numai anumitor tranzacții, în cazul în care condițiile de vânzare impun ca produsul să fie livrat după vămuire, adică în cazul tranzacțiilor în care partea afiliată acționează în calitate de importator. Cu toate acestea, pentru cea mai mare parte din vânzările efectuate prin intermediul comerciantului/importatorului afiliat din Elveția, condițiile de livrare nu obligă comerciantul/importatorul afiliat din Elveția să vămuiască mărfurile la vamă. În același timp, Severstal a pretins că respectivii comercianți/importatori afiliați cu sediul în Elveția ar trebui să fie considerați ca făcând parte din rețeaua de export a producătorului, iar nu ca importatori.

(110) Comisia a respins această afirmație. Ancheta a stabilit că SEE a exercitat funcții de importator pentru vânzările de produs în cauză în cursul perioadei de anchetă. Diferitele Incoterms (CIF, FOB, CFR, DAP sau CIF) nu schimbă cu nimic faptul că SEE a funcționat ca importator afiliat pe piața Uniunii. Având în vedere faptul că comerciantul/importatorul este afiliat cu producătorul-exportator, articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază implică faptul că datele unui astfel de comerciant/importator sunt lipsite de fiabilitate și, prin urmare, era justificată o ajustare.

(111) De asemenea, Comisia a constatat că SEE nu poate fi considerată ca făcând parte din rețeaua de export a producătorului. Nu există niciun raport de exclusivitate între societatea-mamă și filiala din Elveția în ceea ce privește vânzările către UE. Ancheta a stabilit că au existat și alte departamente de vânzări în cadrul grupului care exportă către UE. În special, societatea-mamă în Rusia a menținut trei canale diferite de export către UE pentru produsul în cauză, și anume vânzările directe, vânzările prin intermediul centrului de servicii conexe din Letonia și vânzările efectuate prin intermediul comerciantului/importatorului afiliat în Elveția.

(112) Prin urmare, Comisia a concluzionat că ajustările pentru costurile VAG și profit pentru toate tipurile de tranzacții de vânzare efectuate prin intermediul comercianților/importatorilor din Elveția ar trebui să fie aplicate în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

(113) În urma comunicării informațiilor, Severstal și-a reiterat dezacordul ferm cu privire la aplicarea de către Comisie a articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În plus, acesta a pretins un tratament incoerent din partea Comisiei în comparație cu alți producători-exportatori cu importatori/comercianți afiliați fie din interiorul sau din exteriorul Uniunii.

(114) Comisia și-a confirmat abordarea potrivit căreia comercianții/importatorii afiliați pot fi tratați în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază atunci când îndeplinesc funcții de import, chiar dacă aceștia se află în afara Uniunii. Așa cum s-a arătat în considerentul 110, acest lucru s-a întâmplat în cazul SSE, deși comercianții/importatorii afiliați altor producători-exportatori se aflau în situații diferite, în funcție de diferitele funcții ale fiecărei societăți.

(115) În plus, Severstal a contestat concluzia Comisiei potrivit căreia SEE nu putea fi considerată ca făcând parte din rețeaua sa de export. Cu toate acestea, pentru Comisie, raționamentul subiacent al Severstal, cum ar fi controlul deplin al SEE de către societatea-mamă și repartizarea profiturilor și pierderilor către societatea-mamă contrabalansează factorii menționați în considerentul 111 care indică contrariul. În consecință, SSE nu poate fi considerat ca un departament de export intern al Severstal.

(116) În urma comunicării constatărilor în documentul de informare, producătorul-exportator NLMK a contestat, de asemenea, aplicabilitatea ajustărilor făcute în privința costurilor VAG și a profitului în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, pentru vânzările efectuate prin intermediul filialei lor afiliate din Elveția, Novex.

(117) Acesta a susținut că Novex nu a acționat ca un importator afiliat, în măsura în care acesta nu a importat produsul în cauză în Uniune. În măsura în care aplicarea articolului 2 alineatul (9) implică faptul că o parte afiliată ar trebui să acționeze ca un importator, nu putea fi aplicată nicio ajustare la prețul de export al Novex în temeiul articolului 2 alineatul (9).

(118) În sprijinul acestei afirmații, NLMK a susținut că pe piețele de export, aceasta comercializează în mod sistematic produse siderurgice prin intermediul a doi comercianți afiliați, și anume Novex în Elveția și Novexco (Cyprus) Limited, în Cipru. Novex este responsabil cu vânzările la export către Uniune, în timp ce Novexco vinde către restul lumii. Aceste societăți acționează ca departament de vânzări la export al NLMK și nu există nicio altă funcție sau departament din cadrul grupului NLMK însărcinat cu efectuarea unor astfel de vânzări la export. NLMK nu are vânzări pentru export direct de produse siderurgice.

(119) Novex și Novexco sunt filiale deținute în proporție de 100 % de NLMK, cărora NLMK le-a încredințat funcția de vânzare la export nu numai pentru produsul în cauză, ci și pentru întregul portofoliul de produse al NLMK. Aceste două societăți afiliate acționează sub controlul economic al NLMK, atât prin structura de capital a grupului NLMK, cât și din punct de vedere economic. Important este faptul că Novex și Novexco comercializează doar produsele provenind de la societățile lor afiliate din cadrul grupului NLMK. Astfel, aceștia nu îndeplinesc nicio activitate economică autonomă, care ar putea fi realizată în mod autonom în afara grupului NLMK.

(120) În timp ce toate vânzările la export ale NLMK de produse siderurgice sunt realizate prin intermediul Novex și Novexco, aceste societăți afiliate, în mod normal, nu acționează în calitate de importatori ai acestor produse în UE sau în altă parte, cu excepția produselor din oțel cu grăunți orientați [tole magnetice cu grăunți orientați (GOES)], care sunt vândute în condiții de livrare DDP. Toate celelalte vânzări la export efectuate de Novex și Novexco se bazează pe condiții de livrare care nu le implică în calitate de importatori în ceea ce privește produsele siderurgice în cauză.

(121) Prin urmare, NLMK consideră că Novex nu poate fi calificată drept „importator" al produselor în cauză, în măsura în care aceasta nu a efectuat vămuirea mărfurilor sau orice alte funcții îndeplinite de un importator.

(122) În plus, NLMK a susținut că personalul Novex participă la comitetul de planificare a strategiei de vânzări a grupului NLMK și contribuie, pe baza cunoștințelor proprii în materie de piețe de export, la planificarea și stabilirea prețurilor de vânzare ale grupului. Astfel, NLMK nu numai că este pe deplin conștient de prețul Novex practicat către primul client neafiliat, dar acest preț este stabilit în comun de către NLMK și personalul Novex acționând împreună. În același timp, în sectorul produsului în cauză, principalii clienți, cel puțin în cazul exporturilor către Uniune ale NLMK, sunt societăți comerciale, care preferă să efectueze ele însele vămuirea produselor, pentru a optimiza costurile. De asemenea, achiziționarea produsului respectiv în condiții de livrare franco la bord (FOB) în portul de export sau în condiții CIF, permite societăților comerciale să vândă în cel mai scurt timp mărfurile către orice destinație care oferă cel mai bun preț, destinație care ar putea să nu fie neapărat în Uniune. Există, prin urmare, un interes foarte scăzut pentru comercianți ca vămuirea produselor să fie efectuată de către furnizorul în Uniune.

(123) În rezumat, NLMK a considerat că întrucât GOES sunt în cea mai mare parte furnizate direct către prelucrători, alte produse siderurgice sunt în cea mai mare parte furnizate către comercianții independenți din Uniune.

Diferența tipurilor de clienți duce la o diferență în ceea ce privește condițiile Incoterms convenite și rolul corespunzător jucat de Novex și Novexco. Acest lucru duce la o situație în care, potrivit NLMK, situația constatată în cursul anchetei *GOES* nu este reprezentativă pentru rolul concret asumat de Novex în legătură cu produsul în cauză sau alte produse siderurgice. NLMK a concluzionat că Novex ar trebui să fie tratată ca un departament intern de vânzări al NLMK.

(124) Comisia a reamintit că, pentru a determina dacă un producător și un comerciant afiliat ar trebui să fie tratați ca o entitate economică unică și comerciantul afiliat ca un departament intern de vânzări al producătorului, trebuie să se ia în considerare competențele generale ale comerciantului afiliat și, prin urmare, trebuie să se țină cont, de asemenea, de activitățile referitoare la alte produse decât produsul în cauză ([1]).

(125) Deși ancheta a confirmat că Novex nu și-a exercitat funcțiile de import pentru produsul în cauză în cursul perioadei de anchetă, trebuie să se rețină următoarele în ceea ce privește calificarea Novex în cazul de față. Novex este instituită ca o întreprindere în temeiul legislației elvețiene ([2]). În conformitate cu statutul său, ea are ca obiect achiziționarea, vânzarea, distribuția și comerțul de produse siderurgice și de materii prime, în Elveția și în străinătate. Nu există nicio limitare formală în privința furnizorilor produselor care urmează să fie comercializate. În plus, NLMK și Novex au semnat contracte-cadru cuprinzătoare care reglementează vânzarea și cumpărarea între părți. De exemplu, aceste contracte stabilesc proceduri detaliate pentru daune în cazul mărfurilor neconforme, prevăd sancțiuni în caz de întârzieri de plată sau de livrare a mărfurilor, precum și arbitrajul de către un terț în caz de litigiu. Comisia a observat, de asemenea, că principalele activități ale Novex în conformitate cu situațiile financiare pentru 2015 sunt comercializarea oțelului, inclusiv orice activități generatoare de dobânzi, și că o parte semnificativă din achizițiile sale de oțel provin de la societățile din grupul NLMK.

(126) În plus, grupul NLMK însuși a recunoscut, în scrisoarea lor din 7 iunie 2017, că, pentru produse GOES, Novex acționează ca un importator afiliat, fapt care confirmă concluzia că Novex nu este asemănătoare unui departament intern de vânzări al grupului NLMK.

(127) Din aceste motive, Comisia a concluzionat că relația dintre Novex și NLMK nu era cea a unui departament de vânzări integrat și intern, care ar putea face ca cele două entități juridice să constituie o entitate economică unică, ci, în schimb, a fost considerată echivalentă cu cea a unui agent care lucrează pe bază de comision, în sensul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază.

(128) În urma comunicării constatărilor finale, NLMK și-a reiterat afirmația că el și comerciantul său afiliat Novex constituie o entitate economică unică. El consideră că realitatea economică a relațiilor dintre cele două entități nu a fost luată în considerare de către Comisie. În special, acesta a criticat faptul că abordarea Comisiei în ceea ce privește Novex a fost formală și teoretică. Novex nu a fost înregistrată ca societate comercială și lipsa unei limitări formale era irelevantă, întrucât aceasta nu s-a aprovizionat din alte surse în realitate. În plus, chiar dacă ar exista un contract între NLMK și Novex, ar exista o solidaritate efectivă între cele două entități. Rezultatele Novex ar fi fost pe deplin consolidate în conturile grupului.

(129) Comisia a respins aceste afirmații. Pentru a evalua relația dintre Novex și NLMK, existența unui contract-cadru care reglementează vânzarea și cumpărarea dintre cele două nu poate fi înlăturată ca fiind de natură pur teoretică sau formală. Mai degrabă, aceasta arată că cele două entități au funcții diferite și că nu exista nicio relație de subordonare între ele. Pe de altă parte, este neobișnuit pentru un departament intern de vânzări să îndeplinească funcții de import, iar Novex le-a îndeplinit cel puțin pentru un produs siderurgic (GOES). În sfârșit, Novex putea să decidă în orice moment să cumpere HRF din alte surse, lucru care nu se poate spune despre un departament de vânzări la export integrat. În consecință, Comisia și-a menținut poziția, și anume că o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază era justificată.

(130) În urma comunicării constatărilor finale, și MMK a contestat, pentru prima dată, aplicarea articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază în legătură cu comerciantul său afiliat MMK Steel Trade AG. Reiterând opiniile juridice ale Severstal, MMK a susținut, de asemenea, că un control deplin deținut de către societatea-mamă și repartizarea profitului și pierderilor către societatea-mamă rusă au arătat faptul că MMK Steel Trade AG făcea parte dintr-o rețea unică de export.

([1]) A se vedea Hotărârea din 25 iunie 2015, *PT Musim Mas/Consiliul*, T-26/12, EU:T:2015:437, punctul 52. A se vedea, de asemenea, Raportul grupului special al OMC din DS442, *Uniunea Europeană – Măsuri antidumping privind importurile de anumiți alcooli grași originari din Indonezia*, punctele 7.89 și urm.).

([2]) Până în 2008, Novex a fost independentă de NLMK atunci când NLMK a achiziționat integral Novexco (Cyprus) Limited („Novexco") și Novex Trading (Swiss) S.A. („Novex"), prin achiziționare de acțiuni. A se vedea cauza No COMP/M.5101 – NOVOLIPETSK STEEL/NOVEXCO/NOVEX TRADING.

(131) Comisia și-a reiterat poziția juridică potrivit căreia comercianții/importatorii afiliați pot fi tratați în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază atunci când îndeplinesc funcții de import, chiar dacă aceștia se află în afara Uniunii. MMK Steel Trade AG se încadrează în această categorie, astfel cum s-a constatat în ancheta privind produsele plate din oțel laminate la rece originare din Republica Populară Chineză ([1]).

(132) Prin urmare, Comisia ar putea, de asemenea, să nu accepte afirmația conform căreia MMK și MMK Steel Trade AG ar constitui o singură entitate economică. În orice caz, MMK a administrat propriul său departament de export în Rusia și a vândut o parte din oțelul produs în mod direct către UE. În consecință, MMK Trade Steel AG nu poate fi considerată ca un departament de export intern al MMK.

3.4.3. *Comparația*

(133) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export ale producătorilor-exportatori pe baza prețului franco fabrică.

(134) Atunci când se justifică prin necesitatea de a asigura o comparație justă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export în funcție de diferențele care afectează comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. S-au operat ajustări pentru caracteristicile fizice (în intervalul cuprins între 0 % și 2 %) costurile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și costurile auxiliare (în intervalul cuprins între 1 % și 8 %), de ambalare (în intervalul cuprins între 0 % și 1 %), costurile de credit (în intervalul cuprins între 0 % și 2 %), comisioane (în intervalul cuprins între 0 % și 4 %), alți factori (în intervalul cuprins între 0 % și 1 %).

(135) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, Severstal a susținut că unele ajustări ale costurilor VAG au fost efectuate în mod incorect, și anume veniturile financiare și ajustările pentru costurile de transport.

(136) Potrivit societății, veniturile financiare ar fi trebuit să fie luate în considerare pentru determinarea procentului costurilor VAG. În plus, acest venit pentru filiala afiliată din Elveția a fost în același timp o cheltuială pentru Severstal, astfel cum a fost raportată în tabelul G-PL în răspunsul său la chestionar, care a fost la rândul său luată în considerare atunci când s-a stabilit dacă vânzările pe piața internă au fost realizate sau nu în cursul operațiunilor comerciale obișnuite.

(137) Comisia a respins această afirmație. Severstal produce și, în același timp, comercializează o gamă largă de produse, și nu a fost în măsură să demonstreze că veniturile financiare în cauză, care reprezintă un împrumut general extins de la filiala din Elveția la societatea-mamă, erau asociate cu produsul în cauză.

(138) În urma comunicării constatărilor, Severstal și-a reiterat pretențiile și a afirmat că venitul financiar menționat mai sus constituie „dobânzi din împrumuturi acordate pentru finanțarea produselor Severstal cu un ciclu de producție lung din care face parte produsul în cauză”. În plus, Severstal a solicitat ca suma relevantă să se aloce doar produsului în cauză. Pentru Comisie, însă, această afirmație nu a putut fi luată în considerare în lipsa unor detalii suplimentare cu privire la motivele pentru care un împrumut general pentru „produse cu un ciclu de producție lung” era, de asemenea, legat de produsul în cauză.

(139) În ceea ce privește ajustarea costurilor de transport, Severstal a afirmat că Comisia a dedus o sumă incorectă a costurilor de transport ca un procent al costurilor VAG.

(140) Comisia a acceptat cererea Severstal în ceea ce privește costurile de transport și a utilizat costurile de transport efective, astfel cum au fost raportate de societate pentru calcule. Pentru a evita dubla contabilizare, acestea au fost stabilite la zero, deoarece au fost deja luate în considerare pentru calcularea ajustărilor.

3.4.4. *Marja de dumping*

(141) Pentru producătorii-exportatori, 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.

(142) Nivelul de cooperare în Rusia este mare deoarece exporturile producătorilor-exportatori cooperanți au reprezentat aproximativ 100 % din volumul total de exporturi rusești în Uniune în cursul perioadei investigate. Prin urmare, Comisia a decis să stabilească marja de dumping la nivel de țară aplicabilă tuturor celorlalte societăți la același nivel ca și cel stabilit pentru societatea cu cea mai mare marjă de dumping, și anume, Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK) group.

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1328 al Comisiei din 29 iulie 2016 (JO L 210, 4.8.2016, p. 1), considerentele 64-67, făcând trimitere, printre altele, la comerciantul/importatorul afiliat al MMK din Elveția.

(143) Marjele de dumping, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de plata taxelor vamale, sunt după cum urmează:

Companie	Marja de dumping
Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %
PAO Severstal	5,3 %
Novolipetsk Steel	15,0 %
Toate celelalte societăți	33,0 %

3.5. **Serbia**

(144) Nu există decât un singur producător-exportator al produsului în cauză în Serbia, care a cooperat pe deplin cu prezenta anchetă. Majoritatea vânzărilor sale către Uniune au fost vânzări directe către cumpărători independenți, cu toate acestea, unele au fost realizate prin intermediul unui importator afiliat cu sediul în Slovacia.

3.5.1. *Valoarea normală*

(145) Valoarea normală pentru singurul producător-exportator a fost stabilită în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.1. de mai sus. Drept rezultat, valoarea normală pentru 23 % din tipurile de produse care reprezintă 71 % din volumul exportat de producătorul-exportator către Uniune s-a bazat pe prețul practicat pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale. Atunci când volumul total al vânzărilor pe piața internă ale unui tip de produs către clienți independenți în cursul perioadei de anchetă reprezenta mai puțin de 5 % din volumul total al vânzărilor la export ale tipului de produs identic sau comparabil în Uniune, valoarea normală a acestui tip de produs a fost construită prin utilizarea costurilor VAG și profiturilor tipului respectiv și nu pe baza mediei ponderate a costurilor VAG și a marjei de profit. Cu toate acestea, în cazul în care prețul mediu ponderat al unui tip de produs a fost mai mic decât costul unitar de producție, valoarea normală a fost construită în conformitate cu metodologia enunțată în considerentul 55 de mai sus.

3.5.2. *Prețul de export*

(146) Prețul de export a fost stabilit în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.2. de mai sus și, în special, la articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază. Pentru vânzările efectuate prin intermediul importatorului afiliat, prețul de export a fost construit în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

3.5.3. *Comparația*

(147) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export ale singurului producător-exportator pe baza prețului franco fabrică.

(148) Atunci când se justifică prin necesitatea de a asigura o comparație justă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export în funcție de diferențele care afectează comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. S-au operat ajustări pentru costurile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și costurile auxiliare (în intervalul cuprins între 5 % și 9 %), costurile de credit (în intervalul cuprins între 0 % și 1,5 %), comisioane bancare (în intervalul cuprins între 0 % și 1 %), comisioane (în intervalul cuprins între 0,5 % și 2 %).

3.5.4. *Marja de dumping*

(149) 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.

(150) Nivelul de cooperare din Serbia era foarte mare deoarece exporturile producătorului-exportator cooperant reprezentau aproximativ 100 % din volumul total de exporturi în Uniune în cursul perioadei de anchetă. Din aceste motive, Comisia a stabilit marja de dumping pentru toată țara la același nivel cu cel al singurului producător-exportator cooperant.

(151) Marjele de dumping, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de plata taxelor vamale, sunt după cum urmează:

Companie	Marja de dumping
Zelezara Smederevo d.o.o.	38,7 %
Toate celelalte societăți	38,7 %

3.6. **Ucraina**

(152) Există un singur grup de trei producători-exportatori ai produsului în cauză în Ucraina (denumit în prezenta secțiune în mod colectiv „producător-exportator"), care a cooperat pe deplin cu prezenta anchetă. Două dintre siturile de producție sunt situate la Mariupol în regiunea Donețk, care, în cursul anchetei, era o zonă de conflict. Ca urmare a unei cereri din partea producătorului-exportator, Comisia a decis să excludă din calcul unul dintre aceste situri, care avea doar volume de exporturi nesemnificative către Uniune.

(153) În observațiile lor referitoare la documentul de informare, reclamantul a solicitat Comisiei să explice decizia sa de a exclude una dintre societățile din Ucraina de la calcularea marjei de dumping.

(154) Comisia a exclus întreprinderea deoarece mica parte din vânzările sale în raport cu vânzările grupului nu ar fi afectat marja de dumping. În plus, având în vedere activitățile militare din zonă, verificarea datelor relevante a fost imposibilă. Comisia a considerat această situație ca un caz de forță majoră.

(155) Pe piața internă, producătorul-exportator a vândut produsul similar atât direct, cât și prin intermediul unui comerciant afiliat.

(156) Toate vânzările producătorului-exportator către Uniune au fost efectuate prin intermediul unui comerciant afiliat din Elveția. Comerciantul a vândut produsul în cauză atât către importatori afiliați cât și neafiliați din Uniune.

3.6.1. *Valoarea normală*

(157) Valoarea normală pentru producătorul-exportator a fost stabilită în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.1 de mai sus. Valoarea normală pentru unul dintre locurile de producție s-a bazat exclusiv pe prețurile de pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale. Valoarea normală pentru celelalte unități de producție s-a bazat parțial pe prețurile de pe piața internă în cadrul operațiunilor comerciale normale (pentru 38 % din tipurile de produs, reprezentând 12 % din volumul total al exporturilor către Uniune de la situl în cauză) iar parțial, a fost construită. Atunci când volumul total al vânzărilor pe piața internă ale unui tip de produs către clienți independenți în cursul perioadei de anchetă reprezenta mai puțin de 5 % din volumul total al vânzărilor la export ale tipului de produs identic sau comparabil în Uniune, valoarea normală a acestui tip de produs a fost construită prin utilizarea costurilor VAG și a profiturilor tipului respectiv și nu pe baza mediei ponderate a costurilor VAG și a marjei de profit. Cu toate acestea, în cazul în care prețul mediu ponderat al unui tip de produs a fost mai mic decât costul unitar de producție, valoarea normală a fost construită în conformitate cu metodologia enunțată în considerentul 55 de mai sus.

(158) Producătorul exportator a pretins o ajustare pentru costurile de producție ale unuia dintre siturile de producție situate în zona de conflict, și anume Ilyich Iron and Steel Works din Mariupol („Ilyich"), datorită costurilor de producție anormale cauzate în mod direct și indirect de operațiunile militare din zonă. Producătorul-exportator a propus să se stabilească nivelul ajustării comparând evoluția costurilor unitare în cazul Ilici cu evoluția costurilor unitare în unitatea de producție care nu era afectată de conflict, și anume, Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal („Zaporizhstal"). Pentru a stabili ceea ce producătorul-exportator a denumit „cost unitar", pentru fiecare unitate de producție, producătorul-exportator a luat costurile aferente tuturor mărfurilor vândute și le-a împărțit la volumul de produse plate din oțel laminate la cald produse într-un an calendaristic dat. Producătorul-exportator a urmat acest model începând din 2013 (perioada anterioară conflictului) până în 2015 și, pe această bază, a propus să se ajusteze costurile Ilyich în sens descrescător cu un anumit procent.

(159) Ca urmare a unei analize atente, Comisia consideră că metoda propusă de cuantificare a ajustării este necorespunzătoare. În primul rând, ceea ce a fost denumit „cost unitar" nu a fost costul unei unități de produs din oțel plat laminat la cald, deoarece nu a inclus costul tuturor mărfurilor vândute, care includeau alte mărfuri. Aceste alte

mărfuri formau o parte semnificativă din producția din Zaporizhstal și chiar o și mai mare parte din producția din Ilyich. Metoda de cuantificare a ajustării a ignorat complet producția de alte produse și evoluțiile referitoare la costuri. Producția și costurile altor produse nu au rămas constante pe tot parcursul perioadei în care producătorul-exportator a propus utilizarea metodei. Într-adevăr, producătorul-exportator a admis în comunicarea sa că Ilych a înregistrat o creștere substanțială a producției în cazul unor alte produse între 2012 și 2016. Metoda de cuantificare a ajustării a atribuit creșterea costurilor respective scăderii producției de oțel plat laminat la cald, majorând astfel, probabil în mod semnificativ creșterea a ceea ce societatea denumea cost unitar. În al doilea rând, chiar dacă costurile pe care producătorul-exportator le-a propus pentru utilizare ar fi fost costurile reale de producție a produselor plate din oțel laminate la cald, el a propus compararea cantității de producție cu costul vânzărilor, fapt ce nu ținea cont de variația stocurilor. Producătorul-exportator ar fi trebuit să compare fie cantitatea de producție cu costul de producție fie cantitatea vândută cu costul vânzărilor. În al treilea rând, metoda de cuantificare a ajustării a comparat tendințele până în anul calendaristic 2015 și a propus aplicarea rezultatului acestui calcul – și anume, reducerea –datelor din perioada de anchetă (de la 1 iulie 2015 la 30 iunie 2016). Acest lucru este incorect deoarece metoda trebuia să fi urmat tendințele până în perioada de anchetă.

(160) În observațiile sale privind documentul de informare, producătorul-exportator nu a abordat deficiențele metodei de cuantificare a ajustării discutate mai sus. În schimb, el a comparat costul de producție pe tip de produs dintre cele două situri în cursul perioadei de anchetă, susținând că rezultatul acestui exercițiu este similar cu rezultatul metodei de cuantificare a ajustării. Cu toate acestea, producătorul-exportator ignoră faptul că motivul real pentru care s-a utilizat metoda de cuantificare a ajustării a fost că costurile celor două situri nu pot fi pur și simplu comparate într-un anumit an, întrucât acestea erau diferite, în primul rând, chiar în perioada anterioară conflictului. Într-adevăr, potrivit datelor utilizate pentru metoda cuantificării, „costul unitar" în 2013 în Ilyich a fost mult mai mare decât „costul unitar" în Zaporizhstal. Această diferență exprimată ca procent este mai mare decât diferența în ceea ce privește costul de fabricație pe tip de produs dintre cele două unități de producție în cursul perioadei de anchetă, cost pe care producătorul-exportator a dorit să îl folosească în sprijinul metodei.

(161) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor finale, producătorul-exportator a afirmat că Comisia nu a inițiat un dialog constructiv cu producătorul-exportator prin solicitarea sau precizarea informațiilor suplimentare pe care le poate considera necesare pentru o evaluare adecvată a solicitării. Conform acestui producător-exportator, singura dată când Comisia s-a manifestat precizând ce informații și, metodologie erau necesare pentru a evalua cererea a fost cu ocazia documentului de informare finală din 17 iulie 2017.

(162) Comisia a observat că această afirmație este incorectă din punct de vedere faptic. Explicarea detaliată a deficiențelor metodei de ajustare propuse a fost comunicată producătorului-exportator la 4 aprilie 2017 în anexa 4 la documentul informativ. Motivul pentru includerea acestei descrieri detaliate a fost acela de a oferi producătorului-exportator posibilitatea și timpul suficient pentru a remedia aceste deficiențe. După cum s-a menționat în considerentul 160 de mai sus, producătorul-exportator nu a făcut acest lucru.

(163) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a susținut că alte produse decât produsele din oțel laminate la cald menționate la considerentul 159 de mai sus, nu au constituit o parte semnificativă din producția în Zaporizhstal și în Ilyich. Pentru a susține această afirmație, producătorul-exportator a făcut trimitere la datele transmise Comisiei la 16 februarie 2017, privind cantitățile de producție în Ilyich.

(164) În această privință, Comisia remarcă faptul că datele la care se referă producătorul-exportator au fost transmise, după ce vizita de verificare avusese deja loc și, prin urmare, nu au putut fi verificate. În plus, datele se referă la cantitatea de producție în tone, și nu se referă la costurile sau la valoarea acestora. Cantitatea produsă nu reflectă costurile de producție, în special având în vedere faptul că celelalte produse includ mai multe produse cu o valoare adăugată mai mare și astfel produse cu un cost adăugat, cum ar fi produsele laminate la rece și oțelul galvanizat. În ceea ce privește datele folosite de Comisie pentru afirmațiile sale, împreună cu răspunsul său la chestionarul antidumping, producătorul-exportator a transmis datele referitoare la cifra de afaceri generată de întreaga oțelărie, cifra de afaceri generată de divizia relevantă din cadrul oțelăriei și cifra de afaceri generată de produsul în cauză. Această cifră de afaceri a fost verificată de către Comisie în cursul vizitei și a fost utilizată ca substitut pentru indicarea costurilor, precizând că produsele din oțel care nu sunt prelucrate prin laminare la cald formau o parte semnificativă din producția din Ilyich.

(165) În observațiile ulterioare cu privire la comunicarea constatărilor finale, producătorul-exportator nu a fost de acord cu observația Comisiei din considerentul 159 de mai sus în ceea ce privește creșterea producției de produse siderurgice nelaminate la cald care creștea în mod nejustificat „costurile unitare" utilizate în metodă. Producătorul-exportator a afirmat că creșterea per ansamblu a costului total al mărfurilor vândute de Ilyich sfidează logica Comisiei potrivit căreia o creștere a producției de alte produse ar putea crește „costul unitar", calculat pentru produse din oțel laminate la cald.

(166) Comisia nu este de acord cu această observație. După cum s-a menționat mai sus, producătorul-exportator a stabilit „costul unitar" prin împărțirea costurilor totale ale mărfurilor vândute (inclusiv vânzarea de produse siderurgice care nu sunt prelucrate prin laminare la cald) la cantitatea de produse din oțel laminate la cald

produse de uzină în cursul perioadelor relevante. După cum a recunoscut producătorul-exportator, în cursul perioadei luate în considerare conform metodei, cantitatea de anumite produse siderurgice care nu sunt laminate la cald a crescut în mod semnificativ. În consecință, costurile de producție crescute ale acestor produse au fost atribuite după metoda propusă de producătorul-exportator produselor din oțel laminate la cald, majorând astfel „costurile unitare" (și anume, adăugându-se la creșterea „costurilor unitare" pe întreaga durată a perioadei în cauză) pe baza cărora producătorul-exportator a propus ajustarea costurilor în Ilyich. Acest lucru rămâne valabil indiferent dacă costul total al produselor vândute de uzină a crescut, a scăzut sau a rămas constant.

(167) În ceea ce privește observația Comisiei din considerentul 159, conform căreia metoda ar fi trebuit să urmeze tendințele până în perioada de anchetă, producătorul-exportator a afirmat în observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive că nu era în măsură să furnizeze datele pentru perioada de anchetă care trebuie utilizate în metodă întrucât raportul de audit pentru anul 2016 nu a fost disponibil până de curând.

(168) Cu privire la acest aspect, Comisia a arătat că producătorul-exportator putea să prezinte date substanțiale privind perioada de anchetă pentru a completa chestionarul antidumping. Prin urmare, nu este clar motivul pentru care producătorul-exportator nu a fost în măsură să prezinte date privind perioada de anchetă pentru a justifica metoda propusă, având în vedere cu atât mai mult faptul că, astfel cum s-a menționat în considerentul 162 de mai sus, producătorul-exportator a avut oportunitatea și timpul necesar pentru a face acest lucru.

(169) În sfârșit, în observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a insistat asupra faptului că diferența în ceea ce privește costul de producție pentru fiecare tip de produs în cursul perioadei de anchetă între cele două locuri de producție, discutată în considerentul 160 de mai sus, vine în sprijinul metodei de ajustare întrucât diferența este asemănătoare cu cea dezvoltată de metodă.

(170) Comisia nu este de acord cu această observație. În observațiile sale, producătorul-exportator nu a abordat faptul că, potrivit datelor utilizate pentru metoda de cuantificare, „costul unitar" în 2013 (adică în condițiile normale pre-conflictuale) în Ilyich a fost mult mai mare decât „costul unitar" în Zaporizhstal. Această diferență exprimată ca procent este mai mare decât diferența în ceea ce privește costul de fabricație pe tip de produs dintre cele două unități de producție în cursul perioadei de anchetă. Acest lucru înseamnă că, fie diferența dintre costurile unitare din Ilyich și Zaporizhstal au scăzut între anul 2013 și perioada de anchetă (și anume, costul unitar din Ilyich a scăzut relativ la costurile unitare din Zaporizhstal) sau „costurile unitare" utilizate în cadrul metodei sunt complet lipsite de fiabilitate. Astfel cum s-a explicat în considerentul 159 de mai sus, cel puțin ultima variantă este valabilă, întrucât „costurile unitare" în conformitate cu metoda sunt denaturate de includerea costului vânzărilor altor produse, care au evoluat în mod diferit în ambele locuri de producție în cursul perioadei relevante. Rezultă din aceasta că diferența în ceea ce privește costul de producție pentru fiecare tip de produs în cursul perioadei de anchetă nu susține precizia metodei propuse de către producătorul-exportator.

(171) Din motivele enumerate mai sus, afirmația a fost respinsă.

(172) Zaporizhstal a recunoscut în situațiile sale financiare existența unor pierderi semnificative din cauza diferențelor de schimb valutar rezultate din conversia unor operațiuni care nu sunt exprimate în grivnă ucraineană. Producătorul-exportator a afirmat că aceste cheltuieli, care nu sunt efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale, ar trebui să fie stabilite în conformitate cu articolul 2 alineatul (6) litera (c) din regulamentul de bază, și limitate la un nivel care reprezintă condițiile normale de exploatare ale întreprinderii.

(173) Comisia nu a fost de acord cu această afirmație. Aceste pierderi au fost înregistrate în mod corespunzător în conturile societății, și au fost suportate în cursul perioadei de anchetă. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație, considerând că aceste pierderi fac parte din costurile VAG ale societății legate de funcționarea sa și le-a inclus în calcularea valorii normale.

(174) În observațiile sale privind documentul de informare, producătorul-exportator a admis că cheltuielile financiare utilizate la calcularea cheltuielilor VAG ale Zaporizhstal au fost înregistrate în mod corespunzător în conturile societății și au fost suportate în cursul perioadei de anchetă. Producătorul-exportator și-a reiterat argumentul potrivit căruia costurile VAG în cauză ar fi trebuit să se întemeieze pe articolul 2 alineatul (6) litera (c) din regulamentul de bază, având în vedere faptul că anumite cheltuieli financiare nu erau legate de producția și/sau de vânzarea produselor. În sprijinul acestui argument, producătorul-exportator a prezentat un nou set de date, la mult timp după ce vizita de verificare a avut loc și cererea a fost depusă. În sfârșit, producătorul-exportator a evidențiat mai multe dispoziții în regulamentul de bază care reglementează construirea costurilor VAG și cer ca acest calcul să fie„rezonabil".

(175) Comisia nu este de acord cu această analiză. În conformitate cu articolul 2 alineatul (6) din regulamentul de bază, cheltuielile VAG trebuie să se bazeze pe date reale referitoare la producție și vânzări. Articolul 2 alineatul (6)

litera (c) poate fi invocat numai atunci când aceste sume nu pot fi stabilite. După cum a recunoscut și producătorul-exportator, datele privind valoarea reală a cheltuielilor VAG sunt disponibile în conturile sale și includ cheltuielile financiare în cauză. Argumentul că unele cheltuieli financiare nu sunt legate de producția și/sau vânzarea de produse trebuie să fie respins. În primul rând, datele prezentate de către producătorul-exportator în sprijinul acestei afirmații nu pot fi verificate în acest stadiu al anchetei. Producătorul-exportator a avut la dispoziție suficient timp și a fost notificat în prealabil să furnizeze aceste informații când au avut loc verificările, dar nu a profitat de această oportunitate. În al doilea rând, Zaporizhstal este activ doar în producția și vânzarea produselor sale. Producătorul-exportator nu a furnizat niciun element de probă care să indice contrariul. Trimiterea la cerința potrivit căreia construirea cheltuielilor VAG ar trebui să fie rezonabilă este greșită, întrucât Comisia nu a construit cheltuielile VAG în cauză, ci le-a stabilit în conformitate cu cerințele prevăzute la 2 alineatul (6) din regulamentul de bază. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

(176) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a afirmat că cheltuielile în discuție se refereau într-adevăr la exploatarea economică a unității per ansamblu, dar nu și pentru operațiuni care implicau producția și vânzările produsului în cauză. Producătorul-exportator a afirmat, de asemenea, că Comisia nu a luat în considerare dovezile referitoare la solicitarea sa de a exclude aceste cheltuieli. Producătorul-exportator a susținut că Comisia a respins chiar și simplul fapt că ar fi fost prezentat vreun element de probă în sprijinul cererii, afirmând că nu a fost prezentat niciun element de probă de natură să contrazică faptul că Zaporizhstal este activ doar în producția și vânzarea produselor sale. În sfârșit, în ceea ce privește observația Comisiei în ceea ce privește noul set de date prezentate pentru a susține excluderea anumitor cheltuieli financiare, producătorul-exportator a declarat că această afirmație a fost făcută în răspunsul la chestionarul antidumping și că datele relevante au fost prezentate în raportul de audit transmise împreună cu răspunsul respectiv.

(177) Ca răspuns la cele de mai sus, Comisia a remarcat că producătorul-exportator a făcut două cereri legate de această afirmație. Prima cerere, prezentată în răspunsul la chestionarul antidumping și apoi motivată în comunicarea sa din 5 ianuarie 2017, a fost de a ajusta cheltuielile financiare ale Zaporizhstal la nivelul istoric în condiții normale de funcționare. A doua cerere, formulată pentru prima dată în observațiile cu privire la documentul de informare la 2 mai 2017, după verificările din Zaporizhstal, a fost de a ajusta cheltuielile VAG prin excluderea cheltuielilor care nu ar fi legate de producerea și/sau vânzarea produsului în cauză.

(178) Astfel cum s-a explicat în considerentul 175 de mai sus, Comisia nu poate ajusta cheltuielile financiare ale Zaporizhstal la nivelul istoric, în condiții normale de funcționare, deoarece, în conformitate cu articolul 2 alineatul (6) din regulamentul de bază, cheltuielile VAG trebuie să se bazeze pe date reale referitoare la producție și vânzări. Aceste date au fost puse la dispoziția Comisiei și au fost utilizate în calculele relevante. Nu au fost furnizate argumente noi cu privire la acest aspect de către producătorul-exportator în observațiile sale cu privire la documentul de informare finală și, prin urmare, nu mai sunt necesare explicații suplimentare.

(179) În ceea ce privește a doua cerere, și anume, aceea de a ajusta valoarea normală pentru Zaporizhstal pentru a exclude cheltuielile care nu ar fi legate de producerea și/sau vânzarea produsului în cauză, Comisia a făcut observația că nu este clar din observațiile cu privire la documentul de informare că aceste cheltuieli nu sunt legate în mod direct sau indirect de producerea și/sau vânzarea produsului în cauză. După cum s-a menționat mai sus, din informațiile deținute de Comisie, activitățile Zaporizhstal sunt limitate la producția și vânzarea produsului său. Prin urmare, în mod normal, cheltuielile sale financiare ar fi, într-un fel sau altul, legate de aceste activități. Într-adevăr, elementele menționate de către producătorul exportator în observațiile cu privire la documentul de informare ca fiind nelegate de producția și/sau vânzarea produsului în cauză implică investiții legate de fluxul de numerar, împrumuturi pentru filialele care produc materiile prime, sau pasive generate de beneficiile angajaților. Aceste cheltuieli par să fie cel puțin indirect legate de producția și/sau vânzarea produsului în cauză.

(180) Verificarea acestui aspect a fost, de asemenea, imposibilă, deoarece această cerere nu a fost efectuată până la 2 mai 2017, la mult timp după ce vizita de verificare relevantă a fost încheiată (și anume, 24 noiembrie 2016). În comunicarea din 5 ianuarie 2017 transmisă, de asemenea, după vizita de verificare relevantă, producătorul-exportator a menționat că anumite cheltuieli financiare aferente împrumuturilor au fost efectuate pentru un scop general și nu erau legate de producția și vânzările produsului în cauză. Nu au fost prezentate detalii suplimentare cu privire la acest aspect la momentul respectiv, deoarece producătorul-exportator nu a solicitat excluderea acestor împrumuturi, dar și-a menținut cererea de ajustare a cheltuielilor financiare ale Zaporizhstal la nivelul istoric în condiții normale de funcționare.

(181) Cu privire la acest aspect, în observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a susținut că, în timpul vizitei de verificare la Zaporizhstal i-a fost furnizată Comisiei o „versiune completă și cuprinzătoare a rapoartelor de audit care ridică în mod clar problema cheltuielilor financiare suplimentare din unitatea de prelucrare care nu au legătură cu producerea și vânzarea produsului în cauză”. Ulterior, producătorul-exportator a afirmat că Comisia ar fi putut utiliza această ocazie pentru a verifica și, dacă este necesar, pentru a solicita clarificări suplimentare în ceea ce privește elementele de probă prezentate de Zaporizhstal.

(182) Comisia a remarcat în primul rând faptul că, așa cum s-a precizat de către producătorul-exportator, rapoartele anuale complete ale Zaporizhstal nu au fost furnizate înainte de vizita de verificare, în pofida faptului că au fost solicitate în chestionarul antidumping. Comisia a constatat în continuare că, așa cum a fost înștiințat producătorul-exportator în scrisoarea prealabilă verificării din 27 octombrie 2016, scopul vizitei a fost acela de a verifica informațiile din răspunsurile la chestionare, convenind asupra detaliilor înregistrate în acestea cu documentele-sursă, evidențele contabile și financiare și declarațiile financiare auditate. Problema anumitor cheltuieli financiare ale Zaporizhstal despre care se pretinde că nu au legătură cu producția și vânzările produsului în cauză nu a fost invocată până la 2 mai 2017 și a fost doar menționată în comunicarea din 5 ianuarie 2017. Ambele evenimente au avut loc după ce vizitele de verificare la sediul Zaporizhstal au fost deja încheiate. Prin urmare, examinarea acestei probleme și verificarea acestor cheltuieli nu au fost și nu ar fi putut fi prezente în programul de lucru al Comisiei pentru vizita respectivă. Argumentul că problema cheltuielilor financiare care nu au legătura cu producția sau vânzările se ridica prin simplul fapt că aceste cheltuieli erau înregistrate în rapoartele auditate, ignoră scopul vizitei de verificare și rolul Comisiei în cadrul acesteia, așa cum i s-a comunicat producătorului-exportator în scrisoarea prealabilă verificării, înainte ca aceasta să înceapă. Acest lucru, coroborat cu faptul că rapoartele auditate complete au fost furnizate doar în timpul vizitei de verificare și, după cum s-a menționat mai sus, că rămâne neclar faptul că cheltuielile în cauză nu sunt legate de producția și vânzarea produsului în cauză, trebuie să ducă la respingerea acestei părți a afirmației.

(183) Din motivele enumerate mai sus, afirmația a fost respinsă.

3.6.2. *Prețul de export*

(184) Prețul de export a fost stabilit în conformitate cu metodologia generală descrisă în secțiunea 3.1.2. de mai sus și, în special, la articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază. Pentru vânzările efectuate prin intermediul importatorilor afiliați, prețul de export a fost construit în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

(185) Producătorul-exportator a afirmat că comerciantul elvețian – Metinvest International SA (denumit în continuare „MISA") – acționa doar în calitate de departament de export în unitățile de producție, deoarece nu a efectuat vămuirea mărfurilor furnizate în Uniune. În plus, producătorul-exportator a pretins că nu ar trebui efectuată nicio deducere pentru costurile VAG și profitul comerciantului (sau un comision nominal) deoarece articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază nu se aplică în cazul de față, având în vedere faptul că acest comerciant nu are sediul în Uniune.

(186) Comisia nu a construit prețul de export în temeiul articolului 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, pentru vânzările la export către cumpărători independenți prin intermediul comerciantului elvețian. Cu toate acestea, chiar dacă responsabilitatea pentru vămuire revine cumpărătorului, acest lucru nu schimbă faptul că vânzările sunt efectuate prin intermediul comerciantului afiliat care suportă cheltuielile VAG și care, în mod normal, încearcă să obțină un profit pentru serviciile sale. Prin urmare, astfel cum s-a menționat în considerentul 194, Comisia a considerat că o ajustare în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază este justificată.

(187) În observațiile sale la documentul de informare, producătorul-exportator a afirmat că MISA nu este un comerciant orientat spre profit, ci o societate afiliată căreia i s-au încredințat sarcini care revin în mod normal unui departament intern de vânzări la export.

(188) Pe baza elementelor de care dispune, Comisia nu a fost de acord cu această afirmație. MISA este o societate care urmărește obținerea de profit, care se autodefinește drept o societate care încearcă să găsească un echilibru între rentabilitate, satisfacția clientului și gestionarea riscurilor. Activitățile MISA nu se limitează la vânzările produselor grupului Metinvest. MISA și unitățile de producție au proprietari diferiți. În ultimă instanță, MISA semnează contracte de vânzare-cumpărare detaliate cu unitățile de producție. Aceste acorduri cuprind clauze referitoare la sancțiunile pentru neîndeplinirea sau performanța sub așteptări a obligațiilor ce le revin, precum și pentru soluționarea litigiilor cu terți, mai des întâlnite în contactele dintre comercianți independenți decât în departamentul de producție și de vânzare al unei societăți. Pe baza acestor elemente, Comisia concluzionează că relația dintre MISA și cele două unități de producție este mai mult cea a unui agent decât al unui departament de vânzări integrat. Astfel cum se explică în considerentul 194, ajustarea relevantă este justificată ori de câte ori MISA participă la o tranzacție.

(189) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a dedus din aplicarea dispozițiilor articolului 2 alineatul (8) din regulamentul de bază la vânzările efectuate prin intermediul MISA, că Comisia a admis faptul că MISA acționează ca un departament de vânzări la export al grupului. Producătorul-exportator nu a fost de acord apoi din nou cu aplicarea articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, susținând că MISA nu acționează ca un agent sau ca un comerciant. Pentru a sublinia acest punct, producătorul-exportator a afirmat că MISA vinde doar o cotă nesemnificativă și de nișă de produse care nu sunt

fabricate de grup. Producătorul-exportator a susținut apoi că faptul că MISA încearcă să găsească un echilibru adecvat între rentabilitate, satisfacția clientului și gestionarea riscurilor, sau că semnează contracte de vânzare-cumpărare detaliate cu locurile de producție, sau faptul că dispune de propriul său director și personal, diferit de uzinele din Ucraina, ar fi cerințe care decurg din respectarea cerințelor juridice necesare din Ucraina și din Elveția.

(190) Astfel cum s-a explicat mai sus, Comisia nu a acceptat faptul că MISA a acționat ca un departament de vânzări la export al grupului. MISA a acționat ca un comerciant afiliat și, prin urmare, Comisia a aplicat articolul 2 alineatul (8) coroborat cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază. În plus, MISA vinde nu numai o proporție nesemnificativă sau de nișă de produse care nu sunt fabricate de către grup, cu toate că acest fapt are în sine o importanță semnificativă pentru această determinare. MISA vinde, de asemenea, grupului cantități însemnate de produse ale unor terți. Cu privire la elementele de probă menționate în considerentul 188 de mai sus, producătorul-exportator a invocat doar că aceste elemente sunt impuse prin lege și nu neagă poziția MISA ca departament de export. Nu au fost furnizate detalii suplimentare cu privire la elementele impuse de lege. În plus, producătorul-exportator nu a explicat motivul pentru care elemente cum ar fi urmărirea obținerii de profit (care a fost contestată de producătorul-exportator în observațiile sale privind documentul informativ) sau faptul de a avea acorduri care cuprind clauze referitoare la sancțiunile pentru neîndeplinirea sau performanța sub așteptări a obligațiilor ce le revin, precum și pentru soluționarea litigiilor cu terți, nu ar nega poziția MISA ca fiind un departament de export. Prin urmare, nu mai sunt necesare observații cu privire la acest aspect.

(191) Din motivele enumerate mai sus, afirmația a fost respinsă.

3.6.3. *Comparația*

(192) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export ale singurului producător-exportator pe baza prețului franco fabrică.

(193) Atunci când se justifică prin necesitatea de a asigura o comparație justă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export în funcție de diferențele care afectează comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. S-au operat ajustări pentru taxele de import (în intervalul cuprins între 0,1 % și 0,7 %), costurile de transport, de asigurare, de manipulare, de încărcare și costurile auxiliare (în intervalul cuprins între 1 % și 8 %), ambalare (în intervalul cuprins între 0 % și 0,1 %), costurile de credit (în intervalul cuprins între 0 % și 0,7 %), costuri post vânzare (în intervalul cuprins între 0,1 % și 0,4 %), comisioane bancare (în intervalul cuprins între 0 % și 0,3 %), și comisioane (în intervalul cuprins între 0 % și 0,2 %).

(194) În plus, deoarece toate vânzările către Uniune au fost efectuate prin intermediul unui comerciant afiliat din Elveția, a fost efectuată o ajustare relevantă pe baza articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază.

(195) Producătorul-exportator a pretins efectuarea unei ajustări în funcție de nivelul de comercializare, în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază,argumentând că canalele de vânzări ale produsului similar pe piața internă au fost semnificativ diferite de cele ale vânzărilor produsului în cauză către Uniune și, prin urmare, comparabilitatea prețurilor a fost afectată. Acesta a susținut, de asemenea, că au existat diferențe substanțiale și distincte între funcții și prețuri pentru diferitele niveluri de comercializare pe piața internă și în vânzările la export către Uniune.

(196) Producătorul-exportator nu a demonstrat existența unor diferențe substanțiale și distincte în funcțiile și prețurile practicate de comercianți corespunzătoare diferitelor etape comerciale pe piața internă a țării exportatoare. Într-adevăr, datele furnizate de producătorul-exportator nu au susținut această concluzie. Prin urmare, Comisia a respins această afirmație.

(197) În observațiile sale privind documentul de informare, producătorul-exportator s-a opus cu fermitate acestei justificări ca fiind arbitrară și nejustificată. Cu toate acestea, producătorul-exportator nu a adus niciun element de probă care să demonstreze existența unor diferențe substanțiale și distincte în funcțiile și prețurile practicate de comercianți corespunzătoare diferitelor etape comerciale pe piața internă a țării exportatoare. În schimb, acesta s-a axat numai pe prima parte a acestei cerințe, susținând că există diferențe substanțiale și distincte în funcțiile și prețurile practicate de comercianți corespunzătoare diferitelor etape comerciale, omițând faptul că această cerință ar trebui să fie demonstrată pe piața internă. Într-adevăr, Comisia a verificat prețurile vânzătorului corespunzând diverselor niveluri comerciale pe piața internă și nu a fost în măsură să găsească diferențe substanțiale și distincte.

(198) Producătorul-exportator a afirmat că, în cazul în care Comisia consideră că articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază nu se aplică, Comisia ar fi trebuit să recurgă la articolul 2 alineatul (10) punctul (ii) din regulamentul de bază. În acest scop, în afară de o trimitere vagă la elemente de probă *prima facie*, producătorul-exportator în cauză nu a furnizat niciun argument cu privire la motivul pentru care această dispoziție ar fi aplicabilă. Nivelurile comerciale relevante pe piața internă existau într-adevăr pe piața internă și nu s-a demonstrat în mod clar că anumite funcții se referă la etapele de comercializare, altele decât cea care urmează să fie utilizată în comparație. Prin urmare, această dispoziție nu este aplicabilă în cazul de față.

(199) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a afirmat că Comisia s-ar fi contrazis în argumentele sale, arătând că, deși există diferite niveluri comerciale pe piața internă, producătorul-exportator nu a făcut dovada unor diferențe substanțiale și distincte în privința funcției și a prețurilor practicate de vânzător pentru nivelurile respective.

(200) Comisia nu a remarcat o contradicție în această declarație.

(201) În plus, producătorul-exportator a susținut că în comunicarea sa din 5 ianuarie 2017, acesta a furnizat Comisiei analiza sa și o comparație a diferitelor niveluri de comercializare pe piața internă, identificând și comparând nivelurile de comercializare pe piața internă și demonstrând o diferență semnificativă de prețuri între aceste niveluri.

(202) Comisia a răspuns arătând că, în comunicarea respectivă, societatea a comparat diferitele canale de vânzări pe piața internă, și nu nivelurile de comercializare, ale uneia dintre unitățile sale de producție. În această comparație eronată deja, producătorul-exportator a susținut, de asemenea, că canalul cel mai comparabil cu canalul de vânzări al Uniunii este cel direct, adică cel care nu-l implică pe comerciantul de pe piața internă a acestuia. Nu au fost furnizate dovezi care să demonstreze acest fapt, în special având în vedere faptul că toate vânzările sale către Uniune au fost realizate prin intermediul unui comerciant afiliat din Elveția, și anume MISA. Prin urmare, Comisia a menținut faptul că producătorul-exportator nu a demonstrat existența unor diferențe substanțiale și distincte în funcțiile și prețurile practicate de vânzător corespunzătoare diferitelor etape comerciale pe piața internă a țării exportatoare.

(203) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator a susținut, de asemenea, că Comisia nu a indicat faptul că a prezentat o variantă revizuită a listei de vânzări la export a societății sale afiliate MISA. În această listă, producătorul-exportator s-a adresat notei Comisiei în ceea ce privește identificarea nivelurilor de comercializare pentru un număr mare de tranzacții, care era incorectă în răspunsul inițial la chestionarul antidumping. Producătorul-exportator a afirmat că nu se poate afirma că această informație a fost transmisă prea târziu în cadrul anchetei, întrucât Comisia ar fi putut s-o verifice, dacă era necesar, în timpul vizitei de verificare la entitățile afiliate societății din Uniune.

(204) Comisia nu este de acord cu această afirmație. Informațiile suplimentare privind enumerarea vânzărilor MISA au fost furnizate după verificarea MISA. Tocmai pentru a asigura evitarea unei astfel de situații, înainte de verificarea efectuată la sediul MISA, în comunicarea sa din 17 ianuarie 2017, Comisia a reamintit societății că, în cazul în care o cerere sau oricare dintre aspectele sale necesită o verificare, aceasta trebuie prezentată într-un termen rezonabil înainte de vizita de verificare, astfel încât echipa responsabilă să poată pregăti partea corespunzătoare a vizitei. În fine, chiar dacă Comisia era în măsură să verifice aceste date la sediul MISA, aceasta nu schimbă faptul că, așa cum s-a menționat mai sus, producătorul-exportator nu a demonstrat existența unor diferențe substanțiale și distincte în funcția și prețul vânzătorului corespunzătoare diferitelor etape comerciale pe piața internă a țării exportatoare.

(205) În observațiile sale privind comunicarea constatărilor definitive, producătorul-exportator și-a reiterat, de asemenea, afirmația conform căreia, în cazul în care Comisia ar fi considerat că elementele de probă prezentate de către societate în sprijinul cererii în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctul (i) din regulamentul de bază, nu au reușit să demonstreze diferențe substanțiale și distincte între funcțiile și prețurile vânzătorului care corespund diverselor niveluri de comercializare pe piața internă, aceleași probe ar fi putut fi utilizate de către Comisie pentru aplicarea unei ajustări speciale în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctul (ii), și anume în cazurile „absenței nivelurilor relevante pe piața internă”. Cu toate acestea, astfel cum s-a menționat mai sus, Comisia a ajuns la concluzia că existau niveluri relevante de comercializare pe piața internă. Producătorul-exportator nu a demonstrat că existau diferențe substanțiale și distincte între funcțiile și prețurile vânzătorului care corespund acestor niveluri, dar aceasta nu schimbă faptul că aceste niveluri erau prezente pe piața internă. Condițiile pentru aplicarea articolului 2 alineatul (10) litera (d) punctul (ii) din regulamentul de bază nu au fost, așadar, îndeplinite.

(206) Din motivele enumerate mai sus, afirmația a fost respinsă.

(207) Producătorul-exportator a afirmat, de asemenea, că, pentru a se asigura o comparație echitabilă, valoarea normală ar trebui să fie ajustată datorită cheltuielilor de transport ale produsului similar între unitatea de producție și comerciantul național afiliat.

(208) În conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (e) din regulamentul de bază, se operează o ajustare pe baza diferențelor dintre costurile care au un raport direct cu produsul în cauză și care au fost indicate pentru transportul produsului în cauză și/sau produsului similar de la sediile producătorului-exportator până la un cumpărător independent, în cazul în care aceste costuri sunt incluse în prețurile practicate. Această dispoziție nu vizează costurile de transport între două părți afiliate, care nu par să fie reflectate în prețul facturat cumpărătorului independent. În consecință, Comisia a respins această afirmație.

3.6.4. *Marja de dumping*

(209) În urma documentului de informare, producătorul-exportator a prezentat un nou set de date pentru vânzările importatorilor afiliați. Acest set de date a fost ulterior verificat de Comisie. Aceste noi cifre au afectat calculul marjei de dumping stabilite inițial în documentul de informare.

(210) Pentru producătorul-exportator, 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.

(211) Nivelul de cooperare din Ucraina era foarte mare deoarece exporturile producătorului-exportator cooperant reprezentau peste 95 % din volumul total de exporturi în Uniune în cursul perioadei de anchetă. Din aceste motive, Comisia a stabilit marja de dumping pentru toată țara la același nivel cu cel al singurului producător-exportator cooperant.

(212) Marjele de dumping, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de plata taxelor vamale, sunt după cum urmează:

Societate	Marja de dumping
Metinvest Group	19,4 %
Toate celelalte societăți	19,4 %

4. **PREJUDICIU**

4.1. **Definiția industriei din Uniune și a producției Uniunii**

(213) În cadrul Uniunii, 17 societăți au oferit informații privind producția și vânzările în cadrul examinării reprezentativității și au indicat că au fabricat produsul similar în cursul perioadei de anchetă. Pe baza informațiilor disponibile în reclamație, aceste 17 societăți reprezintă aproximativ 90 % din producția de produs similar în Uniune.

(214) În afară de aceste 17 societăți, în cursul perioadei de anchetă au existat alte cinci întreprinderi care produceau produsul similar.

(215) O parte interesată a afirmat că includerea datelor de la producătorul italian Ilva ar distorsiona imaginea prejudiciului pentru întreaga industrie siderurgică din Uniune, ținând cont de situația specială a acestei societăți [1] și, prin urmare, acest producător italian ar trebui să fie exclus. Cu toate acestea, în temeiul articolului 4 alineatul (1) din regulamentul de bază, termenul „industria din Uniune" se referă la totalitatea producătorilor din Uniune de produse similare sau la o proporție majoră a acestora. Întrucât Comisia nu ar fi avut niciun motiv să își limiteze analiza la o proporție majoră, aceasta era obligată să analizeze întreaga industrie, inclusiv Ilva. Prin urmare, afirmația a fost respinsă.

(216) Producția totală din Uniune în cursul perioadei de anchetă a fost stabilită la aproximativ 72,9 milioane de tone. Comisia a stabilit această cifră pe baza informațiilor de la reclamant și de la toți producătorii cunoscuți din Uniune. Așa cum se precizează în considerentul 7, în cadrul eșantionului au fost selectați șase producători din Uniune, reprezentând 45 % din producția totală a produsului similar în Uniune, eșantion care s-a dovedit a fi reprezentativ.

[1] Comisia Europeană a deschis o anchetă aprofundată pentru a evalua dacă sprijinul acordat de statul italian producătorului de oțel Ilva era în conformitate cu normele UE privind ajutoarele de stat la 20 ianuarie 2016 și a extins această anchetă până la data de 15 mai 2016. Această anchetă nu era încă finalizată la data de 3 iulie 2017.

(217) Modelul de afaceri al producătorilor din Uniune și nivelul lor de integrare verticală variază. Cu toate acestea, industria din Uniune poate fi considerată în general o industrie cu un grad ridicat de integrare pe verticală, așa cum se explică în considerentul 219 de mai jos.

4.2. **Consumul din Uniune**

(218) Așa cum se menționează în considerentul 45 de mai sus, produsul în cauză intră sub incidența mai multor coduri NC, inclusiv a anumitor coduri ex. Pentru a nu subestima consumul din Uniune și având în vedere impactul aparent marginal al acestor coduri asupra consumului total, volumele importurilor încadrate la codurile NC ex au fost contabilizate în totalitate în scopul calculării consumului la nivelul Uniunii.

(219) Deoarece industria din Uniune este în mare parte integrată pe verticală, iar produsul în cauză este considerat materie primă pentru producția de diverse produse cu valoare adăugată în aval, începând cu produsele laminate la rece, consumurile de pe piața captivă și de pe piața liberă au fost analizate separat.

(220) Distincția dintre piața captivă și piața liberă este relevantă pentru analiza prejudiciului. În plus, prețurile de transfer sunt stabilite pe piața captivă în cadrul grupurilor în funcție de diferite politici tarifare. În schimb, producția destinată pieței libere a Uniunii se află în concurență directă cu importurile produsului în cauză, iar prețurile sunt prețurile pieței libere.

(221) Pentru a oferi o imagine cât mai completă posibil a industriei din Uniune, Comisia a obținut date pentru întreaga activitate legată de produsul în cauză și a stabilit dacă producția a fost destinată utilizării captive sau pieței libere. Comisia a constatat că aproximativ 58 % din producția totală a producătorilor din Uniune a fost destinată utilizării captive în cursul perioadei de anchetă.

(222) În urma comunicării constatărilor din documentul de informare, producătorul-exportator din Serbia a remarcat faptul că pe piața liberă, consumul produsului în cauză a scăzut între 2015 și perioada de anchetă cu mai mult de 1,2 milioane de tone și că acest lucru implică o scădere drastică a consumului din Uniune în cursul celui de al doilea semestru al anului 2015. Prin urmare, el a solicitat Comisiei să investigheze în continuare dacă datele referitoare la vânzări furnizate de industria din Uniune pe piața liberă ar fi fost cu adevărat exacte.

(223) Comisia a analizat datele privind vânzările și consumul furnizate de industria din Uniune, și a confirmat că datele furnizate pentru consumul de pe piața liberă de industria din Uniune erau exacte și fiabile.

4.2.1. *Consumul captiv pe piața Uniunii*

(224) 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 1

Consumul captiv pe piața Uniunii (tone)

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Consumul captiv	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indice (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar.

(225) În cursul perioadei examinate, consumul captiv de pe piața Uniunii a rămas stabil.

4.2.2. *Consumul de pe piața liberă din Uniune*

(226) Comisia a stabilit consumul de pe piața liberă din Uniune pe baza (a) vânzărilor pe piața din Uniune ale tuturor producătorilor cunoscuți din Uniune și (b) a importurilor în Uniune provenind din toate țările terțe, astfel cum au fost raportate de Eurostat și, de asemenea, având în vedere datele transmise de producătorii-exportatori cooperanți din țările în cauză. Pe această bază, consumul de pe piața liberă din Uniune a evoluat astfel:

Tabelul 2

Consumul de pe piața liberă (tone)

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Consumul de pe piața liberă	32 292 192	33 139 474	35 156 318	33 930 726
Indice (2013 = 100)	*100*	*103*	*109*	*105*

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar.

(227) În cursul perioadei examinate, consumul de pe piața liberă din Uniune a crescut cu aproximativ 5 %. Creșterea se datorează în principal redresării economice a industriei din aval.

4.3. **Evaluarea cumulativă a efectelor importurilor din țările în cauză și volumul și prețurile importurilor provenite din țările în cauză**

4.3.1. *Evaluarea cumulativă a efectelor importurilor provenite din țările în cauză*

(228) Comisia a examinat dacă importurile de produs în cauză originare din țările în cauză ar trebui să fie evaluate cumulativ, în conformitate cu articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(229) Această dispoziție prevede că importurile provenite din mai multe țări pot face obiectul unei evaluări cumulative în cazul în care:

(a) marja de dumping stabilită în raport cu importurile provenite din fiecare țară este superioară nivelului *de minimis* în sensul articolului 9 alineatul (3), iar volumul importurilor provenite din fiecare țară nu este neglijabil; precum și

(b) o evaluare cumulativă a efectelor importurilor este adecvată, având în vedere condițiile de concurență între produsele importate și produsul similar din Uniune.

(230) Marjele de dumping stabilite în raport cu importurile provenite din țările în cauză sunt enumerate mai sus în secțiunea 3 „Dumping”. Toate aceste marje se află deasupra pragului *de minimis* stabilit la articolul 9 alineatul (3) din regulamentul de bază.

(231) În urma evaluării, s-a constatat că volumul importurilor originare din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina nu au fost neglijabile, în sensul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază. Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina au deținut, în perioada de anchetă, o cotă de piață de 1,79 %, 3,32 %, 4,29 % și, respectiv, 3,17 %, astfel cum se menționează în tabelul 3 de mai jos.

(232) Pe de altă parte, volumele importurilor din Serbia s-au dovedit a fi neglijabile în sensul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază. Într-adevăr, volumul importurilor din Serbia a scăzut de la 427 558 de tone în 2015 la aproximativ 354 000 de tone în cursul perioadei de anchetă, ceea ce înseamnă o cotă de piață de numai 1,04 %. Potrivit practicii Comisiei, este considerată „neglijabilă” o cotă de piață sub pragul de 1 % prevăzut de regulamentul de bază, în etapa de deschidere a procedurii. Cu toate acestea, Comisia a constatat, în acest caz, că

un procent de 1,04 % este încă neglijabil deoarece 0,04 % ar trebui considerat nesemnificativ, în special atunci când, în termeni relativi, volumele importurilor din Serbia sunt considerabil mai mici decât volumele din celelalte patru țări, considerate individual. Într-adevăr, volumele importurilor sârbe au fost aproape jumătate din volumele din Brazilia, a doua țară ca mărime în ceea ce privește volumul cel mai mic al importurilor.

Tabelul 3

Volumul importurilor (tone) și cota de piață

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
BRAZILIA				
Volumul importurilor din Brazilia	41 895	108 973	580 525	608 541
Cotă de piață, Brazilia	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
IRAN				
Volumul importurilor din Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Cotă de piață, Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
RUSIA				
Volumul importurilor din Rusia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Cotă de piață, Rusia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
SERBIA				
Volumul importurilor din Serbia	155 055	211 835	427 558	354 145
Cotă de piață, Serbia	0,48 %	0,64 %	1,22 %	1,04 %
UCRAINA				
Volumul importurilor din Ucraina	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Cotă de piață, Ucraina	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
ȚĂRI ÎN CAUZĂ				
Volumul importurilor din țările în cauză	2 561 872	3 163 926	4 822 529	4 621 026
Cota de piață a țărilor în cauză	7,93 %	9,55 %	13,72 %	13,62 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*120*	*173*	*172*

Sursa: Eurostat. Cotele de piață au fost stabilite prin compararea volumelor importurilor cu consumul de pe piața liberă din Uniune, așa cum a fost raportat în tabelul 2.

(233) În urma comunicării constatărilor finale, cât și în cursul audierii din 27 iulie 2017, reclamantul a susținut că exporturile din Serbia ar trebui să fie evaluate cumulativ cu importurile provenite din patru alte țări întrucât exporturile din Serbia au depășit pragul de minimis de 1 %. În opinia sa, pragul de 1 % nu permite nicio excepție, oricât de mic ar fi procentul suplimentar.

(234) Comisia a respins argumentul de mai sus. Decizia dacă importurile ar trebui sau nu să fie evaluate cumulativ, trebuie să se bazeze pe toate criteriile stabilite la articolul 3 alineatul (3) din regulamentul de bază. Articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază nu acordă nicio importanță deosebită niciunuia dintre aceste criterii individuale. Deși este adevărat că importurile dintr-o țară nu pot fi cumulate în cazul în care volumul acestora este neglijabil, reciproca nu înseamnă că acestea trebuie să fie cumulate ipso facto. Mai mult, regulamentul de bază nu stabilește în mod explicit niciun prag de minimis. Deși articolul 5 alineatul (7) din regulamentul de bază poate servi ca orientare în ceea ce privește volumele neglijabile ale importurilor, articolul 3 alineatul (4) nu include prin trimitere aceste praguri. Dimpotrivă, textul oferă suficientă flexibilitate Comisiei pentru a efectua o analiză de la caz la caz, ținând seama de faptul că volumul „suplimentar” de 0,04 % a fost nesemnificativ.

(235) În plus, Comisia a constatat că prețurile de export din Serbia erau diferite de prețurile de export ale celorlalte patru țări în cauză din următoarele motive:

— chiar și în cazul în care prețurile medii de vânzare din Serbia au scăzut, de asemenea, în cursul perioadei examinate, prețurile medii de vânzare în cursul perioadei de anchetă (365 EUR pe tonă) sunt cele mai ridicate în cursul perioadei de anchetă, și semnificativ mai mari decât prețurile medii de vânzare pentru Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina, variind între 319 EUR/tonă și 346 EUR/tonă, astfel cum se menționează în tabelul 4 de mai jos; precum și

— prețurile medii de vânzare din Serbia au fost semnificativ mai mari decât prețurile de vânzare medii ale celorlalte patru țări în cauză.

Tabelul 4

Prețuri de import (EUR/tonă)

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
BRAZILIA				
Prețurile medii ale importurilor braziliene care fac obiectul unui dumping	461	433	386	346
Indice (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*
IRAN				
Prețurile medii ale importurilor iraniene care fac obiectul unui dumping	454	415	369	316
Indice (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RUSIA				
Prețurile medii ale importurilor rusești care fac obiectul unui dumping	448	431	387	324
Indice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
SERBIA				
Prețurile medii ale importurilor sârbe care fac obiectul unui dumping	468	442	400	365
Indice (2013 = 100)	*100*	*94*	*86*	*78*
UCRAINA				
Prețurile medii ale importurilor ucrainene care fac obiectul unui dumping	429	415	370	319
Indice (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
ȚĂRI ÎN CAUZĂ				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză	443	424	380	327
Indice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*74*

Sursa: Eurostat.

(236) În acest sens, stabilirea prețurilor, combinată cu volumul neglijabil, sugerează că producătorul-exportator sârb este mai degrabă în poziția de a imita prețuri decât de a le impune pentru produsul în cauză. Acest lucru este demonstrat și de faptul că scăderea prețurilor între anul 2015 și perioada de anchetă este mai mică, de asemenea, în termeni relativi, în comparație cu scăderea prețurilor în cazul celorlalte patru țări în cauză.

(237) În urma comunicării constatărilor finale, în cursul audierii din 27 iulie 2017 (a se vedea considerentul 33), reclamantul a solicitat serviciilor Comisiei să furnizeze date privind subcotarea prețurilor de vânzare și a prețurilor indicative pentru producătorul-exportator sârb pentru a putea revizui declarațiile Comisiei, astfel cum au fost stabilite în considerentele 235 și 236, conform cărora producătorul-exportator sârb mai degrabă imită prețuri decât stabilește prețuri. În plus, în opinia reclamantului, nu există dovezi că Serbia se adaptează la prețuri.

(238) Comisia a observat că a dezvăluit mai sus prețurile medii ale importurilor din țările în cauză. Aceste date arată că prețurile de import din Serbia au fost cele mai ridicate în 2013 (468 EUR/tonă) și au rămas cele mai mari în anii următori până la prețul din PA(365 EUR/tonă). În plus, indexul din tabelul 4 de mai sus a arătat că declinul relativ al prețurilor din Serbia a scăzut de la 100 la 78, cu anul 2013 indexat ca 100, în timp ce alte patru țări au înregistrat o scădere până la 75 (Brazilia), 70 (Iran), 72 (Rusia) și Ucraina (74). Prin urmare, reclamantul a fost în măsură să revizuiască constatarea Comisiei conform căreia exportatorul-producător sârb se adapta mai degrabă la prețuri decât stabilea prețuri, atât cu privire la prețul de import cât și la declinul relativ al prețurilor între 2013 și PA. Comisia nu a utilizat datele de subcotare a prețurilor pentru această evaluare deoarece calculele de subcotare oferă doar o privire de ansamblu în cursul perioadei de anchetă și astfel, nu permit o comparație a prețurilor tendinței pe un număr de ani. Întrucât reclamantul nu a furnizat alte motive pentru nevoia de date privind subcotarea în comunicarea constatărilor definitive, de subcotare a prețurilor de vânzare, dincolo de nevoia de a revizui declarațiile care figurează în considerentele 235 și 236 de mai sus, Comisia, în consecință, a respins această cerere.

(239) Dat fiind faptul că reclamantul nu a contestat cifrele așa cum sunt prezentate în tabelul 4, Comisia a confirmat astfel constatarea sa că exportatorul sârb a urmat numai o tendință de preț stabilită de alți importatori mai degrabă decât să urmărească o politică agresivă a prețurilor ca un lider în materie de prețuri pe piață.

(240) Prin urmare, Comisia a concluzionat că importurile din Serbia nu ar trebui să fie evaluate cumulativ cu importurile provenite din celelalte patru țări. Ca o consecință a constatării că importurile din Serbia au fost *de minimis*, nu sunt necesare măsuri de protecție cu privire la importurile de produse plate din oțel laminate la cald originare din Serbia. Prin urmare, în conformitate cu articolul 9 alineatul (2) din regulamentul de bază, procedura ar trebui încheiată cu privire la importurile din Serbia.

(241) Comisia a evaluat, de asemenea, condițiile de concurență între importurile care fac obiectul unui dumping din celelalte patru țări în cauză și condițiile de concurență între importurile care fac obiectul unui dumping și produsul similar și a constatat că acestea erau similare. Într-adevăr, produsele importate au concurat între ele, precum și cu produsul similar fabricat în Uniune. Produsele sunt interschimbabile și au fost comercializate în Uniune prin intermediul unor canalele de vânzări comparabile, fiind vândute unor categorii similare de clienți finali.

(242) În urma deschiderii anchetei, mai multe părți au prezentat observații cu privire la evaluarea cumulativă a efectelor importurilor provenite din țările în cauză. Misiunea Ucrainei pe lângă Uniunea Europeană, Ministerul Industriei și Comerțului din Rusia și un producător-exportator din Rusia, precum și doi producători-exportatori din Brazilia au contestat caracterul adecvat al unei evaluări cumulative a importurilor din țările lor cu alte țări care fac obiectul anchetei și au susținut că importurile din țările lor nu ar trebui să fie cumulate cu acestea. Misiunea Ucrainei pe lângă Uniunea Europeană a susținut că volumul importurilor din Ucraina a rămas stabil în cursul perioadei 2011-2016, spre deosebire de celelalte țări și că există o diferență semnificativă între structura geografică a importurilor din Ucraina, pe de o parte, și cea din Brazilia, Iran, Serbia și Rusia pe de altă parte. Ministerul Industriei și Comerțului din Rusia a fost de părere că ar trebui realizată o evaluare exhaustivă a condițiilor de concurență. Producătorul exportator rus a susținut că importurile originare din această țară în cursul perioadei examinate a scăzut, de fapt, că o parte din importurile sale erau furnizări intra-grup captive, care nu intră ca atare pe piața liberă din Uniune și că tipurile de produs vândute au fost diferite. În plus, un producător-exportator brazilian a susținut că nu a urmat o evoluție similară și că aceste importuri au fost distribuite prin diferite canale de vânzare în comparație cu importurile din celelalte patru țări în cauză. Un alt producător-exportator brazilian a susținut că importurile din Brazilia au fost neglijabile și că importurile din Brazilia nu au urmat aceleași tendințe ca și cele din celelalte patru țări în cauză, în ceea ce privește volumul, cota de piață și prețul.

(243) Comisia a respins aceste argumente. Importurile din Rusia și Ucraina către Uniune au crescut în termeni absoluți în perioada examinată. În plus, chiar dacă importurile au scăzut în cursul perioadei examinate, acest fapt nu este un criteriu pentru a stabili dacă volumul importurilor este neglijabil în sensul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(244) În urma evaluării, condițiile de concurență între importurile care fac obiectul unui dumping originare din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina și produsul similar au fost considerate a fi similare, din motivele expuse mai jos.

(a) În primul rând, toți producătorii-exportatori cooperanți din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina au utilizat canale de vânzare similare, prin care au vândut fie direct sau prin intermediul unui comerciant/importator afiliat, cu sediul fie în interiorul sau în exteriorul Uniunii. Canalele de vânzare similare au fost, de asemenea, utilizate în Uniune de către producătorii de oțel ai Uniunii. Prin urmare, produsele importate din celelalte țări în cauză au concurat între ele, precum și cu produsul în cauză fabricat în Uniune.

(b) În al doilea rând, Comisia a luat în considerare totalitatea importurilor, indiferent dacă acestea au inclus sau nu furnizările în interiorul grupului. În lipsa unor astfel de importuri, societățile ar fi obținut cel mai probabil produsul similar, acesta fiind un produs de bază, din alte surse disponibile pe piața liberă din Uniune, inclusiv produsul similar fabricat de industria din Uniune.

(c) În plus, astfel cum se arată în tabelul de la considerentul 264, tendințe similare de scădere a prețurilor au fost identificate în cazul Braziliei, Iranului, Rusiei, Serbiei și Ucrainei.

(d) Tipurile de produs ale producătorilor-exportatori au fost, de asemenea, fabricate și vândute de producătorii din Uniune. Prin urmare, tipurile de produs nu erau diferite de cele vândute de producătorii din Uniune.

(e) În ceea ce privește volumele din Rusia, astfel cum sunt prevăzute în tabelul de la considerentul 262, volumele importurilor din Rusia au crescut, în ansamblu, atât în valoare absolută, cât și în ceea ce privește cota de piață.

(245) Pe baza celor de mai sus, Comisia a ajuns la concluzia că au fost îndeplinite condițiile pentru o evaluare cumulativă a efectelor importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina. În consecință, aceste importuri au fost examinate cumulativ în scopul stabilirii prejudiciului.

(246) În urma comunicării constatărilor din documentul de informare, Comisia a primit mai multe observații referitoare la evaluarea cumulativă a țărilor în cauză, care sunt abordate în considerentele de mai jos.

(247) Reclamantul a susținut că importurile din Serbia au cauzat un prejudiciu producătorilor din Uniune, în mod similar cu importurile din celelalte patru țări. În această privință, reclamantul s-a referit la faptul că importurile din Serbia s-au dublat ca volum absolut, cât și cotă de piață în perioada cuprinsă între 2013 și perioada de anchetă, că prețurile lor au scăzut, de asemenea, în această perioadă și că importurile din Serbia au subcotat semnificativ producătorii din Uniune cu sume considerabile în cursul perioadei de anchetă. În plus, reclamantul a afirmat, de asemenea, că importurile din Serbia au o cotă de piață de 1,04 %, care este doar puțin peste pragul de 1 % prevăzut la articolul 5 alineatul (7) din regulamentul de bază. În plus, reclamantul s-a referit la un potențial risc de eludare, deoarece încheierea cu privire la Serbia ar permite societății-mame chineze a singurului producător-exportator din Serbia să vândă în Uniune prin intermediul filialei sale sârbe.

(248) Comisia a respins afirmația potrivit căreia importurile din Serbia au cauzat un prejudiciu producătorilor din Uniune în mod similar importurilor din alte țări, din motivele menționate mai jos.

— În primul rând, volumele importurilor sârbe au fost considerat *de minimis*. În consecință, acestea sunt neglijabile și nu pot fi considerate drept cauză a unui prejudiciu pentru industria din UE. Faptul că prețurile de vânzare medii din Serbia în cursul perioadei de anchetă au fost în mod semnificativ mai mari decât prețurile de vânzare medii ale altor patru țări în cauză este încă o dovadă că volumul mic al importurilor nu cauzează un prejudiciu industriei din UE.

— În al doilea rând, în ceea ce privește cota de piață de peste 1 %, respectiv 1,04 %, în orice caz, pragul stabilit la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază este „neglijabil". Alegerea termenului „neglijabil" implică faptul că Comisia se bucură de o anumită marjă de apreciere în analiza sa privind volumele importurilor atunci când evaluează cumularea. În acest caz, astfel cum se explică în considerentul 234, diferența de 0,04 % a fost considerată ca fiind, în termeni absoluți și relativi, nesemnificativă.

— În sfârșit, în ceea ce privește potențialul risc de eludare, Comisia a observat că volumele de producție și capacitatea de producție efective ale singurului producător-exportator din Serbia au fost comunicate serviciilor Comisiei. Prin urmare, Comisia va acorda o atenție deosebită acestui potențial risc de eludare prin monitorizarea atentă a existenței unei schimbări la nivelul configurației schimburilor comerciale, care sugerează existența unei posibile eludări provenind din Serbia. Mai mult, dar mai puțin important, producătorul-exportator din Serbia a afirmat că principala sa strategie este aceea de a răspunde cererii interne și regionale a țărilor din Balcani.

(249) În plus, doi producători-exportatori brazilieni incluși în eșantion au afirmat că evaluarea cumulativă a importurilor din Brazilia cu cele din Iran, Rusia și Ucraina era nejustificată din motivele menționate în următoarele două considerente.

(250) S-a argumentat că mai mult de o treime din importurile din Brazilia nu intră în concurență cu produsele din Iran, Rusia și Ucraina, dovedind astfel că canalele de vânzare pentru importurile din Brazilia erau diferite de cele din Iran, Rusia și Ucraina. În plus, acest producător-exportator a susținut că, în mod similar cu Serbia, prețurile erau în mod semnificativ mai ridicate decât prețurile medii din Iran, Rusia și Ucraina și că producătorii-exportatori din Brazilia au fost, de asemenea, mai degrabă în poziția de a imita prețuri decât de a le impune. În cele din urmă, acesta a susținut că niciunul dintre producătorii din Brazilia nu a subcotat prețurile practicate de industria din Uniune.

(251) Celălalt producător-exportator brazilian a afirmat că o astfel de evaluare cumulativă este inadecvată din cauza volumelor neglijabile ale importurilor din Brazilia (ca în cazul Serbiei) și a diferenței de condiții de concurență. În această privință, în ceea ce privește volumele neglijabile, producătorul-exportator brazilian a argumentat că cota de piață a Braziliei a depășit pragul de 1 % doar începând cu 2015 și a ajuns la 1,79 % doar în cursul perioadei de anchetă. În plus, volumul importurilor sale era prea mic pentru a contribui la prejudiciul eventual și, astfel, la fel de nesemnificativ. În ceea ce privește diversele condiții de concurență, acesta s-a referit la faptul că aproape 60 % din importurile de produs în cauză din Brazilia în cursul perioadei de anchetă reprezentau vânzări sau transferuri către întreprinderi europene afiliate, care nu intră în concurență directă cu produsele destinate pieței libere, și, prin urmare, se confruntă cu condiții de concurență diferite. În plus, el a contestat declarația Comisiei din documentul de informare potrivit căreia importurile din Brazilia și produsul similar din Uniune sunt interschimbabile. El a susținut, în acest context, că producătorii-exportatori din Brazilia exportă în principal tipuri de produse plate din oțel laminate la cald (HRF), care au caracteristici fizice, chimice și tehnice diferite, precum și utilizări finale diferite decât produsele vândute de industria din Uniune, care sunt în principal tipuri de HRF de înaltă calitate. În plus, acesta a contestat faptul că producătorii-exportatori din Brazilia folosesc circuite de vânzare similare celor utilizate de producătorii-exportatori din celelalte țări în cauză. El a afirmat că producătorii respectivi vând de obicei direct către clienți independenți de pe piața liberă din Uniune, spre deosebire de cea mai mare parte a importurilor din Brazilia. În cele din urmă, el a formulat observații cu privire la prețurile similare cu cele prezentate de celălalt producător-exportator brazilian.

(252) Comisia a respins argumentele celor doi producători-exportatori brazilieni incluși în eșantion, după cum se arată mai jos.

(253) În primul rând, pentru definirea consumului, Comisia a luat în considerare totalitatea importurilor braziliene, independent de faptul că acestea au inclus furnizări în interiorul grupului. Aceasta deoarece, în lipsa unor astfel de importuri, societățile ar fi obținut cel mai probabil HRF din alte surse disponibile pe piața liberă din Uniune, inclusiv produsul similar fabricat de industria din Uniune.

(254) În al doilea rând, pentru o parte din vânzările sale, canalele de vânzare din Brazilia nu sunt diferite de cele din Iran, Rusia și Ucraina. Toți producătorii-exportatori cooperanți din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina utilizează canale de vânzare similare, prin care vând fie direct fie prin intermediul unui comerciant/importator afiliat, având sediul fie în interiorul fie în exteriorul Uniunii. În plus, în ceea ce privește argumentul că 60 % din importurile de produs în cauză din Brazilia în cursul perioadei de anchetă reprezentau vânzări sau transferuri către întreprinderi europene afiliate, care nu intră în concurență directă cu produsele destinate pieței libere, și, prin urmare, se confruntă cu condiții de concurență diferite, se remarcă următoarele. O parte din importurile produsului în cauză provenind de la producători-exportatori din Rusia au fost, de asemenea, vânzări către societăți europene afiliate, din care o parte a făcut obiectul unor prelucrări ulterioare de către aceste societăți europene afiliate. În consecință, producătorii-exportatori în cauză se confruntă cu aceleași condiții de concurență.

(255) În al treilea rând, astfel cum se arată în tabelul 4, Comisia a recunoscut că prețurile din Brazilia sunt mai ridicate decât prețurile medii din Iran, Rusia și Ucraina. Cu toate acestea, tabelul 4 a arătat, de asemenea, că prețurile braziliene au fost în mod constant inferioare prețurilor de import din Serbia în cursul perioadei examinate, și anume pentru anii 2013, 2014, 2015 și perioada de anchetă.

(256) În al patrulea rând, în ceea ce privește argumentul potrivit căruia producători-exportatori brazilieni mai degrabă s-au adaptat la prețurile existente și nu au fixat alte prețuri, prețul producătorului-exportator sârb a fost evaluat în combinație cu volumele sale neglijabile. Prin urmare, nu se poate ajunge la aceeași concluzie în ceea ce privește Brazilia.

(257) În al cincilea rând, în privința volumelor, după cum s-a menționat deja în tabelul 3, importurile din Brazilia se ridicau la 608 541 de tone pe parcursul perioadei de anchetă, comparativ cu 354 145 de tone în cazul importurilor sârbe. În consecință, volumele importurilor braziliene de HRF au fost cu peste 70 % mai mari decât ale Serbiei și au reprezentat o cotă de piață de 1,79 %, în comparație cu cea a Serbiei de 1,04 %. Ca urmare, aceste importuri nu au fost considerate ca fiind neglijabile.

(258) În sfârșit, în ceea ce privește afirmația referitoare la o gamă de produse diferită a producătorilor-exportatori brazilieni, produsele lor au fost, în mod clar, în concurență directă cu produsele din Uniune și cu produsele altor producători-exportatori. În mod contrar afirmației producătorului-exportator, ancheta a arătat că toate tipurile de produs în cauză, inclusiv tipurile vândute de producătorii-exportatori din Brazilia, erau, de asemenea, fabricate și vândute de producătorii din Uniune. În acest sens, Comisia a constatat că peste 99,9 % din toate tipurile de produse vândute de cei trei producători-exportatori brazilieni erau, de asemenea, vândute de producătorii din Uniune incluși în eșantion în cursul perioadei de anchetă. În plus, se efectuează o evaluare cumulativă la nivel de țară cu privire la întreaga definiție a produsului în cauză și nu doar o evaluare care să ia în considerare anumite tipuri de produs în cauză.

(259) În urma comunicării constatărilor finale, producătorul-exportator brazilian CSN a reiterat faptul că circuitele de vânzare și prețurile importurilor din Brazilia sunt substanțial diferite de cele ale importurilor din Iran, Rusia și Ucraina. În ceea ce privește canalele de vânzări, aceasta a menționat că filiala sa Lusosider nu este un comerciant, nici un importator, ci un simplu utilizator de HRF. Acesta a susținut că în special situația NLMK Europe nu a fost aceeași cu situația Lusosider. De asemenea, menționa că Lusosider nu avea acces cu ușurință la HRF vândute pe piața Uniunii. În ceea ce privește prețurile de import, trebuie menționat că evoluția prețurilor importurilor din Brazilia urmează aceeași tendință crescătoare ca și prețurile importurilor din Serbia.

(260) Comisia a respins aceste afirmații, ca fiind nefondate: În ceea ce privește canalele de vânzări, existau alte filiale ruse situate în Letonia și în Polonia cu o societate-mamă rusească alta decât NLMK care, în cursul perioadei de anchetă, utilizau parțial și prelucrau într-o oarecare măsură HRF pe care le achiziționau de la societatea-mamă din Rusia. În plus, în pofida afirmației potrivit căreia Lusosider nu avea acces cu ușurință la HRF vândute pe piața Uniunii, Comisia ar fi fost informată, în cursul unei audieri, că Lusosider era aprovizionat din alte surse în cursul perioadei de anchetă, cum ar fi Turcia, Taiwan și Rusia. În plus, Comisia nu dispune de niciun element de probă în dosar că producătorii din Uniune nu doreau să aprovizioneze Lusosider și nici Lusosider nu a furnizat astfel de elemente de probă. În plus, în ceea ce privește prețurile, Comisia a reamintit că prețurile braziliene au fost în mod constant inferioare prețurilor de import din Serbia în cursul perioadei examinate, și anume în anii 2013, 2014, 2015 și perioada de anchetă (a se vedea considerentul 235). Prin urmare, Comisia nu a acceptat cererea producătorului-exportator brazilian conform căreia importurile din Brazilia nu ar trebui să fie evaluate cumulativ cu importurile provenite din celelalte trei țări.

(261) De asemenea, Comisia a ajuns la concluzia că toate criteriile prevăzute la articolul 3 alineatul (4) au fost întrunite pentru celelalte patru țări și, prin urmare, importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au fost examinate cumulativ în vederea stabilirii prejudiciului.

4.3.2. *Volumul și cota de piață a importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina*

(262) Importurile în Uniune provenite din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au evoluat după cum urmează:

Tabelul 5

Volumul importurilor (tone) și cota de piață

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
BRAZILIA				
Volumul importurilor din Brazilia	41 895	108 973	580 525	608 541
Indice (2013 = 100)	*100*	*260*	*1 386*	*1 453*
Cotă de piață, Brazilia	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*253*	*1 273*	*1 382*
IRAN				
Volumul importurilor din Iran	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Indice (2013 = 100)	*100*	*421*	*811*	*901*

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Cotă de piață, Iran	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*410*	*745*	*857*
RUSIA				
Volumul importurilor din Rusia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Indice (2013 = 100)	*100*	*103*	*129*	*109*
Cotă de piață, Rusia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*101*	*118*	*104*
UCRAINA				
Volumul importurilor din Ucraina	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Indice (2013 = 100)	*100*	*104*	*120*	*119*
Cotă de piață, Ucraina	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*101*	*110*	*113*
ȚĂRI ÎN CAUZĂ				
Volumul importurilor din țările în cauză	2 406 816	2 952 091	4 394 970	4 266 880
Indice (2013 = 100)	*100*	*123*	*183*	*177*
Cota de piață a țărilor în cauză	7,45 %	8,91 %	12,50 %	12,57 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*120*	*168*	*169*

Sursa: Eurostat. Cotele de piață au fost stabilite prin compararea volumelor importurilor cu consumul de pe piața liberă din Uniune, așa cum a fost raportat în tabelul (2).

(263) Tabelul de mai sus arată că, în cifre absolute, importurile din țările în cauză au crescut semnificativ în perioada examinată. În același timp, cota de piață totală a importurilor în Uniune a crescut cu aproape 5 puncte procentuale (de la 7,45 % în 2013 la 12,57 %, ceea ce reprezintă o creștere de 69 %) în cursul perioadei examinate.

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

(264) Comisia a stabilit prețurile importurilor pe baza datelor furnizate de Eurostat. Prețul mediu ponderat al importurilor în Uniune provenite din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina a evoluat după cum urmează:

Tabelul 6

Prețuri de import (EUR/tonă)

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
BRAZILIA				
Prețurile medii ale importurilor braziliene care fac obiectul unui dumping	461	433	386	346
Indice (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
IRAN				
Prețurile medii ale importurilor iraniene care fac obiectul unui dumping	454	415	369	316
Indice (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RUSIA				
Prețurile medii ale importurilor rusești care fac obiectul unui dumping	448	431	387	324
Indice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
UCRAINA				
Prețurile medii ale importurilor ucrainene care fac obiectul unui dumping	429	415	370	319
Indice (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
ȚĂRI ÎN CAUZĂ				
Prețurile medii ale importurilor care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză	442	423	378	323
Indice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*73*

Sursa: Eurostat.

(265) Prețurile medii ale importurilor din țările în cauză au scăzut de la 442 EUR/tonă în 2013 până la 323 EUR/tonă în cursul perioadei de anchetă. În cursul perioadei examinate, scăderea prețului unitar mediu al importurilor care fac obiectul unui dumping a fost de 27 %.

(266) Comisia a evaluat subcotarea prețurilor pe parcursul perioadei de anchetă comparând:

(a) prețurile de vânzare medii ponderate pentru fiecare tip de produs ale celor șase producători din Uniune, percepute de la clienții neafiliați de pe piața liberă din Uniune, ajustate la un nivel franco fabrică; precum și

(b) prețurile medii ponderate corespunzătoare la nivelul prețului CIF la frontiera Uniunii pe tip de produs ale importurilor de la producătorii cooperanți din țara în cauză către primul client independent de pe piața din Uniune, cu ajustări adecvate pentru costurile ulterioare importului.

(267) Compararea prețurilor a fost realizată per tip de produs, pentru tranzacții la același nivel comercial, ajustate în mod adecvat acolo unde a fost necesar și după deducerea rabaturilor și a reducerilor. Rezultatul comparației a fost exprimat ca procent din cifra de afaceri a producătorilor din Uniune în cursul perioadei de anchetă. Principalele ajustări au fost legate de costurile de livrare (variind între 3,4 % și 8,9 % per producător din Uniune inclus în eșantion) de costurile de credit (variind între 0,1 și 0,4) și de reduceri (variind între 0,1 % și 2 %).

(268) În conformitate cu mențiunile din considerentul 16, doar un singur importator neafiliat a răspuns la chestionar. Pe baza elementelor de probă colectate în cursul verificării de la acest importator neafiliat, a fost adăugat un cost ulterior importului de 7 EUR pe tonă.

(269) Pe baza celor de mai sus, s-a constatat că importurile care fac obiectul unui dumping din partea majorității producătorilor-exportatori în cauză incluși în eșantion au subcotat prețurile practicate de industria din Uniune cu o marjă cuprinsă între 8,45 % și 17,74 %, astfel cum se poate observa în tabelul de mai jos. Nu s-a constatat nicio subcotare pentru toate societățile din Brazilia.

Tabelul 7

Marje de subcotare

Țară	Societate	Marje de subcotare
Brazilia	ArcelorMittal Brasil S.A și Aperam Inox América do Sul S.A.	– 3,30 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	– 6,95 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	– 0,12 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	8,45 %
Rusia	Novolipetsk Steel	8,87 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	14,0 %
	PAO Severstal	17,74 %
Ucraina	Metinvest Group	8,45 %

(270) În urma comunicării constatărilor din documentul de informare, reclamantul și producătorul-exportator iranian au remarcat faptul că informațiile furnizate în documentul de informare și în una dintre anexele sale nu sunt coerente. În timp ce documentul a indicat faptul că nu s-a constatat nicio subcotare pentru societatea iraniană, o anexă specifică a arătat o marjă de subcotare de 8,45 % pentru societatea iraniană.

(271) Ca răspuns la aceste observații, Comisia confirmă că textul documentului de informare a efectuat în mod incorect o trimitere la societatea iraniană și că marja de subcotare furnizată în anexă a fost corectă.

(272) În urma comunicării constatărilor finale, producătorul-exportator brazilian Usiminas a afirmat că articolul 3 alineatele (2) și (3) din regulamentul de bază impune Comisiei să realizeze o analiză corespunzătoare a impactului prețurilor importurilor care fac obiectul unui dumping și să examineze dacă a existat o subcotare semnificativă a prețurilor. O astfel de analiză nu ar trebui să se limiteze la o simplă comparație matematică, ci constă, de asemenea, dintr-o evaluare dinamică a evoluției prețurilor și a tendințelor în relația dintre prețurile importurilor care fac obiectul unui dumping și cele ale produselor similare pe piața internă, pe toată durata.

(273) Comisia a respins această afirmație: În primul rând, ea a comunicat prețurile de vânzare unitare medii ponderate ale producătorilor din Uniune pe piața liberă din Uniune în tabelul de sub considerentul 295: În continuare, așa cum se arată în considerentul 297, Comisia a declarat că producătorii din Uniune au urmat spirala descendentă a prețurilor și și-au redus în mod semnificativ prețurile lor de vânzare, în special în cursul anului 2015 și în perioada de anchetă. Produsul în cauză fiind un produs de bază, producătorii din Uniune au fost nevoiți să urmeze spirala descendentă a prețurilor. Observații similare din partea Comisiei pot fi găsite în considerentul 387. În plus, aceasta face referire, de asemenea, la analiza sa cu privire la alți factori, care împreună sau separat, nu ar putea rupe legătura de cauzalitate dintre importurile care fac obiectul unui dumping. A se vedea considerentul 390. Analiza Comisiei nu a fost, prin urmare, limitată la o simplă comparație matematică. În cele din urmă, dar nu în ultimul rând, nici producătorul-exportator brazilian nu furnizează vreun argument și nici Comisia nu cunoaște motivul pentru care astfel de analize suplimentare ar face analiza subcotării prețurilor mai semnificativă, având în vedere natura produsului de bază în cauză.

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

4.4.1. *Observații generale*

(274) În conformitate cu articolul 3 alineatul (5) din regulamentul de bază, examinarea impactului importurilor care fac obiectul unui dumping asupra industriei din Uniune include o evaluare a tuturor indicatorilor economici care au influențat situația industriei Uniunii pe parcursul perioadei examinate.

(275) Indicatorii macroeconomici (producția, capacitatea de producție, gradul de utilizare a capacității de producție, volumul vânzărilor, stocurile, creșterea economică, cota de piață, gradul de ocupare a forței de muncă, productivitatea și importanța marjelor de dumping) au fost evaluați la nivelul întregii industrii din Uniune. 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).

(276) Analiza indicatorilor microeconomici (prețurile de vânzare, rentabilitatea, fluxul de numerar, investițiile, randamentul investițiilor, capacitatea de mobilizare a capitalurilor, salariile și costul producției) a fost realizată la nivelul producătorilor din Uniune incluși în eșantion. Evaluarea s-a bazat pe informațiile furnizate de aceștia, verificate în mod corespunzător.

(277) Pentru a oferi o imagine cât mai completă posibil a industriei din Uniune, Comisia a obținut date pentru întreaga producție a produsului în cauză și a stabilit dacă producția a fost destinată utilizării captive sau pieței libere. Pentru unii indicatori de prejudiciu privind industria din Uniune, Comisia a analizat separat datele legate de piața liberă și cele legate de piața captivă și a efectuat o analiză comparativă. Factorii respectivi sunt: vânzările, cota de piață, prețurile unitare, costul unitar, rentabilitatea și fluxul de numerar. Cu toate acestea, alți indicatori economici au putut fi examinați în mod judicios doar prin referire la întreaga activitate, inclusiv utilizarea captivă a industriei din Uniune. Factorii respectivi sunt: 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 din Uniune. Această analiză este în conformitate cu jurisprudența instanțelor Uniunii și OMC ([1]).

4.4.2. *Indicatorii macroeconomici*

4.4.2.1. Producția, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție

(278) Producția totală, capacitatea de producție și gradul de utilizare a capacității de producție din Uniune au evoluat în cursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 8

Producția, capacitatea de producție și utilizarea capacității

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Volumul producției (tone)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 472
Indice (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*98*
Capacitate de producție (tone)	100 667 836	100 040 917	98 093 841	98 162 252
Indice (2013 = 100)	*100*	*99*	*97*	*98*
Rata de utilizare a capacității	74,1 %	75,5 %	76,2 %	74,3 %

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar.

([1]) CJUE, Cauza C-315/90 Gimelec/Comisia, EU:C:1991:447, punctele 16-29; raportul Organului de apel al OMC, 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, punctele 181-215.

(279) În cursul perioadei luate în considerare, volumul producției industriei din Uniune a scăzut ușor cu aproximativ 1,7 de milioane de tone (– 2 %).

(280) Cifrele raportate privind capacitatea se referă la capacitatea tehnică, ceea ce implică faptul că au fost luate în considerare ajustări, considerate ca fiind standarde de către industrie, în funcție de perioada de înființare, de întreținere, de obstrucționări și de alte impedimente normale. Capacitatea de producție a scăzut pe parcursul perioadei examinate din cauza reducerii capacității de producție în principal în Belgia și în Italia.

(281) Rata de utilizare a capacității a rămas relativ stabilă în cursul perioadei examinate, fiind cuprinsă între 74,1 % și 76,2 %.

4.4.2.2. Volumul vânzărilor și cota de piață

(282) În perioada examinată, volumul vânzărilor și cota de piață de pe piața liberă ale industriei din Uniune au evoluat după cum urmează:

Tabelul 9

Volumul vânzărilor și cota de piață (piața liberă)

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Volumul vânzărilor (tone)	27 468 243	27 910 748	27 327 906	26 027 000
Indice (2013 = 100)	*100*	*102*	*99*	*95*
Cota de piață	85,1 %	84,2 %	77,7 %	76,7 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*99*	*91*	*90*

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar și Eurostat.

(283) Volumul vânzărilor industriei Uniunii pe piața liberă din Uniune a scăzut cu 5 % în cursul perioadei examinate, și anume, de la 27,5 la 26 de milioane de tone.

(284) În cursul perioadei examinate, cota de piață a industriei Uniunii în ceea ce privește consumul la nivelul Uniunii a scăzut cu mai mult de 8 puncte procentuale, adică de la 85,1 % la 76,7 %. Scăderea volumului vânzărilor pe piața liberă din Uniune și pierderea cotei de piață a industriei din Uniune a coincis cu o creștere a consumului pe piața liberă din Uniune, ceea ce reprezintă un indicator al deteriorării poziției concurențiale a producătorilor de oțel din Uniune.

(285) În ceea ce privește piața captivă a Uniunii, volumul captiv și cota de piață au evoluat în perioada examinată după cum urmează:

Tabelul 10

Volumul captiv pe piața Uniunii și cota de piață

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Volumul captiv pe piața Uniunii (tone)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Indice (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*
Producția totală a industriei Uniunii (tone)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 471
% al volumului captiv în raport cu producția totală	56,9 %	56,8 %	56,6 %	58,2 %

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar și Eurostat.

(286) Volumul captiv al industriei din Uniune (compus din transferuri captive și vânzări captive pe piața Uniunii) pe piața Uniunii în cifre absolute a rămas relativ stabil în cursul perioadei examinate.

(287) Cota de utilizare captivă (exprimată ca procent din producția totală) pentru industria din Uniune a crescut ușor în cursul perioadei examinate, de la 56,9 % în 2013 la 58,2 % în cursul perioadei de anchetă.

4.4.2.3. Ocuparea forței de muncă și productivitatea

(288) Ocuparea forței de muncă a fost calculată luând în considerare numai salariații care lucrează direct pentru produsul similar în diferitele oțelării ale producătorilor din Uniune. Această metodă a furnizat date exacte care sunt relativ ușor de obținut.

(289) Ocuparea forței de muncă și productivitatea au evoluat în cursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 11

Ocuparea forței de muncă și productivitatea

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Numărul de angajați (Activitate normă întreagă/angajat)	18 632	17 739	17 829	17 722
Indice (2013 = 100)	*100*	*95*	*96*	*95*
Productivitate (tone/angajat)	4 003	4 257	4 191	4 115
Indice (2013 = 100)	*100*	*106*	*105*	*103*

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar.

(290) Nivelul ocupării forței de muncă în industria din Uniune a scăzut în mod semnificativ pe parcursul perioadei examinate. Comisia a stabilit în timpul anchetei că această scădere a fost cauzată de necesitatea de a reduce costurile de producție și pentru a obține eficiență, având în vedere concurența tot mai mare de pe piață din partea importurilor care fac obiectul unui dumping. Aceasta a dus la o reducere a forței de muncă cu 5 % în cursul perioadei examinate, fără a lua în considerare ocuparea indirectă a forței de muncă. În consecință și în pofida volumului producției în ușoară scădere (– 2 %) în cursul perioadei examinate, productivitatea forței de muncă a industriei din Uniune, măsurată în producție pe persoană încadrată în muncă pe an, a crescut (+ 3 %). Acest lucru indică faptul că industria Uniunii a încercat să se adapteze condițiilor schimbătoare de pe piață pentru a rămâne competitivă.

4.4.2.4. Stocurile

(291) Nivelurile stocurilor producătorului din Uniune au evoluat pe parcursul perioadei luate în considerare după cum urmează:

Tabelul 12

Stocurile

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Stocurile finale (tone)	2 646 989	2 653 224	2 798 420	2 469 667
Indice (2013 = 100)	*100*	*100*	*106*	*93*
Stocurile finale ca procent din producție	3,55 %	3,51 %	3,75 %	3,39 %
Indice (2013 = 100)	*100*	*99*	*106*	*95*

Sursa: Răspunsul Eurofer la chestionar.

(292) Majoritatea tipurilor de produs similar sunt produse de industria din Uniune pe baza unor comenzi specifice din partea utilizatorilor. Prin urmare, stocurile nu au fost considerate un indicator de prejudiciu important pentru această industrie. Acest lucru este, de asemenea, confirmat prin analiza evoluției stocurilor finale ca procent din producție. Așa cum se poate observa mai sus, acest indicator a rămas relativ stabil, la aproximativ 3,4 % – 3,7 % din volumul producției.

4.4.2.5. Amploarea marjei de dumping

(293) Toate marjele de dumping din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina au fost semnificativ peste nivelul *de minimis*. Impactul amplorii marjelor de dumping efective mari asupra industriei Uniunii nu a fost neglijabil, având în vedere volumul și prețurile importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina.

4.4.2.6. Creșterea economică

(294) Consumul la nivelul Uniunii (piața liberă) a crescut cu aproximativ 5 % în cursul perioadei examinate, în timp ce volumul vânzărilor industriei Uniunii pe piața liberă a Uniunii a scăzut cu aproximativ 5 %. Prin urmare, industria Uniunii a pierdut din cota de piață, spre deosebire de cota de piață a importurilor provenite din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina, care a crescut semnificativ în cursul perioadei examinate.

4.4.3. *Indicatorii microeconomici*

4.4.3.1. Prețurile și factorii care influențează prețurile

(295) Prețurile de vânzare unitare medii ponderate ale producătorilor din Uniune pe piața liberă din Uniune au evoluat după cum urmează în cursul perioadei examinate:

Tabelul 13

Prețurile de vânzare pe piața liberă din Uniune

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Preț de vânzare (EUR/tonă)	498	471	427	383
Indice (2013 = 100)	*100*	*95*	*86*	*77*
Costul unitar de producție (EUR/tonă)	511	469	431	413
Indice (2013 = 100)	*100*	*92*	*84*	*81*

Sursa: răspunsurile la chestionare furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(296) Tabelul de mai sus indică evoluția prețului de vânzare unitar de pe piața liberă din Uniune în comparație cu costul de producție corespunzător. Prețurile de vânzare au fost, în medie, mai mici decât costul unitar de producție, cu excepția anului 2014, când piața Uniunii a început să se redreseze și cotele de piață ale importurilor din celelalte patru țări au fost mai scăzute decât în cursul perioadei de anchetă.

(297) Costul de producție a fost, în general, mai ridicat decât cel al scăderii prețurilor de vânzare, cu excepția anului 2014. Prin urmare, pentru a limita pierderile de cotă de piață, și deoarece produsul în cauză este un produs de bază, producătorii din Uniune au urmat spirala descendentă a prețurilor și și-au redus în mod semnificativ prețurile lor de vânzare, în special în cursul anului 2015 și în perioada de anchetă. Produsul în cauză fiind un produs de bază, producătorii din Uniune au fost nevoiți să urmeze spirala descendentă a prețurilor.

(298) În rândul producătorilor incluși în eșantion, anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate pentru consumul captiv au fost transferate sau vândute la prețuri de transfer pentru prelucrarea ulterioară în aval utilizând politici de tarifare diferite (în principal la costul de fabricație pentru transferurile captive și la prețuri de transfer pentru vânzările captive). Prin urmare, nu poate fi desprinsă o concluzie semnificativă din evoluția prețurilor aferente utilizării captive.

4.4.3.2. Costurile cu forța de muncă

(299) Costurile medii cu forța de muncă ale producătorilor din Uniune au evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 14

Costul mediu cu forța de muncă per angajat

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Costul mediu cu forța de muncă per angajat (în EUR)	63 374	66 039	66 023	67 045
Indice (2013 = 100)	*100*	*104*	*104*	*106*

Sursa: răspunsurile la chestionare furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(300) În cursul perioadei examinate, salariul mediu per angajat a crescut cu 4 %.

4.4.3.3. Rentabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile, randamentul investițiilor și capacitatea de a mobiliza capital

(301) Profitabilitatea, fluxul de numerar, investițiile și randamentul investițiilor producătorului din Uniune au evoluat în perioada luată în considerare după cum urmează:

Tabelul 15

Rentabilitatea, fluxul de numerar, investițiile și randamentul investițiilor

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Rentabilitatea vânzărilor în Uniune pe piața liberă (% din cifra de afaceri a vânzărilor)	– 2,7 %	0,4 %	– 0,8 %	– 7,8 %
Flux de numerar (mii EUR)	139 285	221 982	122 723	– 79 661
Indice (2013 = 100)	*100*	*159*	*88*	*-57*
Investiții (mii EUR)	256 013	289 582	291 771	268 839
Indice (2013 = 100)	*100*	*113*	*114*	*105*
Randamentul investițiilor	– 3,5 %	0,5 %	– 1,0 %	– 8,5 %

Sursa: răspunsurile la chestionare furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(302) Comisia a determinat rentabilitatea producătorilor din Uniune prin exprimarea pierderii nete înainte de impozitare aferente vânzărilor de produs similar pe piața liberă din Uniune ca procent din cifra de afaceri aferentă respectivelor vânzări.

(303) Rentabilitatea a avut o evoluție negativă în cursul perioadei examinate: în cursul tuturor perioadelor, cu excepția anului 2014, au fost înregistrate pierderi. În timp ce pierderile din anul 2013 au fost parțial legate de perioada de după criza datoriilor din zona euro, producătorii de oțel din Uniune au fost în măsură să se redreseze parțial în cursul anului 2014 și în prima jumătate a anului 2015. Astfel cum se arată în tabelul de la considerentul 295, prețurile de vânzare unitare au scăzut cu 23 % în cursul perioadei examinate, din cauza unei puternice presiuni asupra prețurilor exercitată de importurile care fac obiectul unui dumping începând din a doua jumătate a anului 2015. Acest fapt a condus la o pierdere semnificativă de 7,8 % în cursul perioadei de anchetă, care reprezintă cel mai slab rezultat în cursul perioadei examinate.

(304) Fluxul net de numerar reprezintă capacitatea producătorilor din Uniune de a-și autofinanța activitățile. Tendința fluxului de lichidități net a urmat o tendință de scădere similară cu cea a rentabilității și a devenit negativă, la niveluri nesustenabile.

(305) În pofida pierderilor suferite în cursul perioadei examinate, investițiile (inclusiv înlocuirea anumitor active de producție) au rămas la peste 240 de milioane EUR în toți anii din perioada examinată. Cu toate acestea, investițiile s-au aflat la un nivel relativ scăzut în cursul întregii perioade, deoarece capacitatea de a procura capital a fost afectată de pierderile suferite în cursul perioadei examinate (cu excepția micului profit realizat în 2014).

(306) Randamentul investițiilor este profitul (sau pierderea) exprimat(ă) în procente din valoarea contabilă netă a investițiilor. Din cauza pierderilor suferite, randamentul investițiilor a fost negativ în perioada examinată, cu excepția anului 2014.

4.4.3.4. Observații privind indicatorii microeconomici

(307) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, producătorii-exportatori ruși, MMK Group și grupul Severstal, precum și Ministerul Dezvoltării Economice din Rusia au susținut că Comisia nu a abordat în mod adecvat factorul pieței captive în analiza indicatorilor microeconomici. Producătorii-exportatori ruși au menționat faptul că Comisia a analizat indicatorii microeconomici doar pentru piața liberă, care este un segment de piață mai mic, adică numai 41,8 %-43,1 % din producția la nivelul Uniunii a produsului în cauză. Aceștia au susținut că analiza indicatorilor microeconomici exclusiv pe piața liberă a Uniunii ar fi susceptibilă să demonstreze o imagine mai negativă decât cea care privește întreaga piață a UE de produs similar. În acest sens, ei au făcut trimitere la concluziile din raportul organului de apel al OMC în cauza *Statele Unite – Măsuri antidumping privind anumite produse din oțel laminate la cald din Japonia*, ([1]) care, în opinia lor, impune că o examinare obiectivă, echilibrată a indicatorilor microeconomici ar trebui să includă atât piața liberă cât și piața captivă.

(308) Comisia a respins afirmația conform căreia nu s-a efectuat o examinare obiectivă și echilibrată a indicatorilor microeconomici care includ atât piața liberă cât și piața captivă.

(309) În primul rând, aceasta a explicat în considerentul 277 metodologia sa, precizând modul și momentul în care Comisia a făcut distincție între datele legate de piața liberă și piața captivă.

(310) În al doilea rând, afirmația potrivit căreia Comisia nu a acționat în conformitate cu raportul Organului de apel al OMC nu este corectă. Comisia nu a ignorat piața captivă din analiză. Într-adevăr, aceasta a furnizat cifrele de pe piața captivă și le-a examinat în analiza sa după caz (a se vedea, în acest sens, considerentele 224-225, și considerentele 285-287).

(311) În al treilea rând, în cazul de față, cea mai mare parte a pieței captive a constat în transferuri captive (aproape 87 % în cursul perioadei de anchetă), astfel cum se indică în tabelul de mai jos:

Tabelul 16

Defalcare între transferurile captive și vânzările captive

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Transferurile captive (tone)	35 884 971	36 155 050	35 865 270	36 787 755
Vânzările captive (tone)	6 533 091	6 732 125	6 405 801	5 667 111
Volumul captiv pe piața Uniunii (tone)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866

(312) Astfel de transferuri interne nu intră pe piața liberă, deoarece produsul este utilizat de un producător integrat în vederea prelucrării, transformării sau asamblării ulterioare în cadrul unui proces integrat. Aceste transferuri interne se caracterizează prin faptul că nu sunt emise facturi comerciale, și că producătorul integrat/utilizatorul nu este o entitate juridică distinctă, spre deosebire de vânzările captive. În consecință, nu există prețuri de vânzare pentru transferurile captive.

([1]) WT/DS184/AB/R, 24 iulie 2001, pagina 69, punctul 204.

(313) În plus, este dificil să se stabilească rentabilitatea sau randamentul investițiilor pentru astfel de transferuri captive întrucât tipurile de produs (în cazul în care au fost transferate în mod captiv) sunt prelucrate ulterior la nivel intern și în diverse produse din oțel din aval, fără emiterea de facturi de vânzare (care este fundamentală pentru a determina veniturile și unul dintre elementele esențiale pentru a putea determina un profit).

(314) Cu toate acestea, așa cum s-a arătat în considerentul 41, diferitele tipuri de HRF reprezintă materia primă pentru fabricarea a diferite produse cu valoare adăugată în aval, începând cu produse din oțel plate laminate la rece ([1]) și acoperite. În acest sens, regulamentul provizoriu privind produsele plate din oțel laminate la rece originare din Republica Populară Chineză și din Federația Rusă prevede că „*situația industriei din Uniune de pe piața liberă s-a deteriorat semnificativ în cursul perioadei examinate, deoarece, începând cu 2012, au început să se acumuleze pierderi. Într-adevăr, volumele vânzărilor de pe piața liberă din Uniune au scăzut cu 14 %, prețurile unitare de vânzare au scăzut cu 19 %, în timp ce costul de producție a scăzut cu numai 16 %. Mai mult, industria din Uniune a pierdut din cota de piață din cauza importurilor din țările în cauză și a trebuit să reducă investițiile în contextul randamentului mereu negativ al investițiilor* ([2])." Această concluzie din prezentul considerent a fost confirmată în etapa definitivă ([3]) și este relevantă în continuare. Perioada de anchetă pentru cazul produselor plate din oțel laminate la rece ([4]) a fost anterioară perioadei de anchetă din cazul de față. Cu toate acestea, chiar și în perioade diferite de anchetă, indicatorii de mai sus arată, în mod similar cu piața liberă, o imagine negativă pentru produsele plate din oțel laminate la rece, adică pentru prima piață din aval pentru care sunt utilizate transferurile captive și vânzările de HRF.

(315) Ca urmare, pe baza argumentelor de mai sus, Comisia a respins cererile formulate de producătorii-exportatori ruși și de Ministerul Dezvoltării Economice și confirmă faptul că a acționat cu diligența necesară și a asigurat faptul că ambele piețe au fost examinate în mod corespunzător.

4.4.4. *Concluzie privind prejudiciul material*

(316) În pofida acțiunilor concrete întreprinse de industria din Uniune pentru a îmbunătăți eficiența prin reducerea costurilor (cum ar fi reducerea numărului de ore de muncă pe săptămână) și menținerea fermă a costurilor de producție pe parcursul perioadei examinate, situația economică a industriei din Uniune s-a deteriorat substanțial: pierderile au crescut de la – 2,7 % în 2013 la – 7,8 % în cursul perioadei de anchetă. În consecință, pierderile au fost acumulate pe parcursul perioadei examinate, cu excepția anului 2014.

(317) În plus, în ciuda unei creșteri cu 5 % a consumului din Uniune pe piața liberă, volumul vânzărilor realizate de industria din Uniune a scăzut cu 5 %, prețurile unitare de vânzare au scăzut cu mai mult de 20 %, iar producția a scăzut cu 2 %. Totodată, ocuparea forței de muncă a scăzut cu 5 %. În consecință, și ceilalți indicatori de prejudiciu au evoluat negativ.

(318) Perioada care a urmat crizei datoriilor din zona euro în 2013 a avut un efect negativ asupra rentabilității în 2013, urmată de o redresare moderată în 2014. Ulterior, în circumstanțele particulare ale acestui caz, producătorii din Uniune au vândut produsul în cauză în special din a doua jumătate a anului 2015 sub costuri pentru a păstra cota lor de piață. Toți producătorii-exportatori din cele patru țări în cauză au vândut la prețuri care fac obiectul unui dumping, iar prețurile lor, în cele mai multe cazuri, au subcotat prețurile producătorilor de oțel din Uniune, exercitând astfel o presiune semnificativă asupra prețurilor de vânzare ale industriei din Uniune.

(319) Din cauza pierderilor înregistrate în cursul perioadei luate în considerare ca urmare a factorilor descriși mai sus, ceilalți indicatori, cum ar fi fluxul de lichidități, randamentul investițiilor, au urmat aceeași tendință de scădere ca și indicatorul rentabilitate.

(320) Părțile interesate au fost informate prin intermediul comunicării constatărilor din documentul informativ asupra concluziei Comisiei conform căreia industria din Uniune a suferit un prejudiciu important în sensul articolului 3 alineatul (5) din regulamentul de bază și au avut posibilitatea de a prezenta observații.

([1]) Procesul de laminare la rece presupune trecerea unei folii sau benzi – care anterior a fost laminată la cald și decapată – prin rulouri reci, adică sub temperatura de înmuiere a metalului.

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/181 al Comisiei din 10 februarie 2016 de impunere a unei taxe antidumping asupra importurilor de anumite produse plate din oțel laminate la rece originare din Republica Populară Chineză și din Federația Rusă (JO L 37, 12.2.2016, p. 25, considerentul 153).

([3]) A se vedea 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. 15, considerentul 117).

([4]) Acesta a acoperit perioada cuprinsă între 1 aprilie 2014 și 31 martie 2015, care este diferită de perioada de anchetă acoperită în acest caz (a se vedea considerentul 19).

(321) Producătorii-exportatori ruși (MMK Group și Severstal Group) și Ministerul Dezvoltării Economice din Rusia au susținut că era imposibil pentru Comisie să găsească un prejudiciu important în cadrul prezentei proceduri, întrucât procedura din China ([1]) a acoperit exact aceleași produs în cauză și, *de facto*, exact aceleași perioade pentru evaluarea tendințelor în ceea ce privește prejudiciul și legătura de cauzalitate (până în iunie 2016 și chiar septembrie 2016). Din acest motiv, s-a presupus că legătura strânsă dintre cele două proceduri a condus la necesitatea alinierii constatărilor privind prejudiciul și legătura de cauzalitate în ambele proceduri.

(322) Producătorul-exportator brazilian Usiminas s-a întrebat, de asemenea, dacă situația industriei din Uniune s-ar fi putut deteriora de la o situație în care exista un pericol de prejudiciu într-un situație de prejudiciu important în doar șase luni, având în vedere faptul că perioadele de anchetă pentru procedura din China și pentru prezenta procedură au acoperit în ambele cazuri a doua jumătate a anului 2015. Din aceleași motive, Ministerului Dezvoltării Economice din Rusia a solicitat, de asemenea, Comisiei să reanalizeze modul de stabilire a prejudiciului material adus industriei din Uniune în cadrul procedurii actuale.

(323) În plus, Usiminas a pretins că mai mulți indicatori arată de fapt o situație stabilă sau doar o ușoară tendință negativă și, prin urmare, că prejudiciul pretins suferit de industria din Uniune nu a fost considerat semnificativ. În acest sens, producătorul-exportator a făcut trimitere la ușoara scădere a producției din Uniune, la volumul vânzărilor și ocuparea forței de muncă. În plus, acest producător-exportator a susținut că scăderea cotei de piață, deși mai semnificativă, era încă minoră ținând cont de faptul că industria din Uniune a menținut o cotă de piață dominantă de 76,7 % în cursul perioadei de anchetă.

(324) Comisia a recunoscut faptul că ancheta actuală vizează exact același produs în cauză și produs similar ca anchetele din China.

(325) Cu toate acestea, ancheta actuală și anchetele din China nu acoperă aceleași perioade relevante pentru evaluarea tendințelor în ceea ce privește prejudiciul și legătura de cauzalitate. Mai întâi, examinarea dumpingului și a prejudiciului din prezenta anchetă a acoperit perioada cuprinsă între 1 iulie 2015 și 30 iunie 2016, în timp ce examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea prejudiciului a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2013 și 30 iunie 2016. Pentru anchetele din China, ancheta privind dumpingul, subvenția și amenințarea cu producerea unui prejudiciu a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2015 și 31 decembrie 2015, în timp ce examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea prejudiciului a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2012 și sfârșitul anului 2015. Deși este adevărat că există o suprapunere de șase luni referitoare la perioada de anchetă între cele două anchete (perioada cuprinsă între 1 iulie 2015 și 31 decembrie 2015), determinarea dumpingului și a prejudiciului s-a făcut pe baza unei perioade de anchetă și a unei perioade examinate care au fost diferite în ancheta actuală și în ancheta privind cele cinci țări și care erau deja definite în conformitate cu dispozițiile relevante din regulamentul de bază și anunțate în avizul de deschidere. Acest lucru a fost explicat în mod clar în considerentul 115 din Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei ([2]) (denumit în continuare „regulamentul definitiv privind China"), care prevede: *Comisia nu a considerat că este posibil în acest caz să se cumuleze importurile care au făcut obiectul unui dumping prin unirea celor două anchete. Conceptul importurilor care „fac simultan obiectul unor examinări antidumping" în temeiul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază presupune fie importuri care fac obiectul aceleiași anchete, fie importuri care fac obiectul a două anchete diferite desfășurate simultan și care au aceeași perioadă de anchetă sau perioade de anchetă în mare parte suprapuse. În cazul de față, ambele anchete au perioade de anchetă diferite, cu o suprapunere a perioadelor de anchetă de doar șase luni.*

(326) În cazul de față, Comisia a primit suficiente elemente de probă pentru a iniția o procedură bazată pe presupunerea unui prejudiciu efectiv, în special datorită unor prețuri foarte scăzute în cursul PA. Cazul din China se referă, dimpotrivă, la amenințarea cu producerea unui prejudiciu care acoperă o perioadă de anchetă care precede parțial perioada de anchetă din cazul de față, care nu este bazată pe evoluția prețului și a volumului importurilor din China, dar și pe conduita viitoare preconizată a producătorilor-exportatori din China, în special cu privire la capacitățile neutilizate existente.

(327) Jurisprudența impune Comisiei să efectueze o analiză de atribuire a diferiților factori. În speță, importurile din cele patru țări au cauzat efectiv un prejudiciu industriei din Uniune în perioada de anchetă din cazul respectiv.

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei din 5 aprilie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 92, 6.4.2017, p. 68).

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei din 5 aprilie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 92, 6.4.2017, p. 68).

(328) În mod independent de respectivul prejudiciu efectiv, importurile din China constituie o amenințare suplimentară cu producerea unui prejudiciu pentru industria din Uniune. Prin urmare, având în vedere diferența dintre cele două perioade de anchetă și constatările prezentate în prezenta anchetă, riscul de prejudiciu din partea Chinei nu poate rupe legătura de cauzalitate din cauza de față.

(329) Comisia a constatat, de asemenea, că metoda utilizată pentru calcularea marjei prejudiciului, care este bazată pe subcotarea observată din partea societăților din cele patru țări, include, prin însăși concepția ei, orice atribuire a unui prejudiciu eventual cauzat de China importurilor provenite din cele patru țări.

(330) În ceea ce privește îndoielile producătorului-exportator brazilian dacă situația industriei din Uniune s-ar fi putut deteriora de la o situație în care exista un pericol de prejudiciu în situația într-o situație în care exista un prejudiciu important în doar șase luni, Comisia a comparat perioada de anchetă din cauzele din China cu perioada de anchetă în cazul de față și a constatat că, într-adevăr, a existat o deteriorare a situației industriei din Uniune în această perioadă de 6 luni. În acest sens, Comisia se referă, de exemplu, la scăderea în continuare a volumelor de producție, a volumului de vânzări, a ocupării forței de muncă și a prețurilor de vânzare ale producătorilor din Uniune și la înrăutățirea situației financiare (rentabilitate), astfel cum se indică în tabelul de mai jos.

Tabelul 17

Comparație între principalii macroindicatori și microindicatori între „cauza China” și cauza celor 5 țări pentru perioadele de anchetă ale acestora

	Considerente	2015 (perioada de anchetă în cauza din China)	PERIOADA DE ANCHETĂ
Volume de producție	278	74 718 189	72 920 472
Rata de utilizare a capacității	278	76,2 %	74,3 %
Volumul vânzărilor pe piața liberă	282	27 327 906	26 027 000
Cota de piață a producătorilor din Uniune pe piața liberă	282	77,7 %	76,7 %
Ocuparea forței de muncă	289	17 829	17 722
Prețurile de vânzare	295	427	383
Pierderile suportate de producătorii din Uniune incluși în eșantion	301	– 0,8 %	– 7,8 %

(331) În ceea ce privește afirmația că, în realitate, mai mulți indicatori arătau o situație stabilă sau doar o ușoară tendință negativă și, prin urmare, că prejudiciul pe care l-ar fi suferit industria din Uniune nu se califica drept un prejudiciu important, Comisia a făcut referire la deteriorarea în continuare a principalilor indicatori de prejudiciu, astfel cum s-a indicat la considerentele 316-319. Comisia a constatat că această deteriorare era suficientă pentru a califica situația industriei din Uniune ca un prejudiciu important.

(332) În urma comunicării constatărilor finale, producătorii-exportatori ruși (MMK Group și Severstal Group) au contestat concluziile Comisiei privind prejudiciul material pe baza următoarelor motive:

— Industria din Uniune a realizat un profit de 8,6 % în perioada ianuarie – martie 2017 (a se vedea considerentul 425);

— La 6 aprilie 2017, regulamentul de instituire a unor taxe antidumping în ancheta privind produsele plate din oțel laminate la cald din China ([1]) a stabilit definitiv absența unui prejudiciu important pentru industria din Uniune în ceea ce privește produsul în cauză până la 31 decembrie 2015. În plus, nu ar exista niciun prejudiciu important până la 1 ianuarie 2016, iar profitabilitatea industriei din Uniune era deja din nou de 2 % în perioada 1 iulie – 31 decembrie 2016 (a se vedea de asemenea considerentul 425);

— O observație similară a fost prezentată de producătorul-exportator brazilian Usiminas ([2]) care a susținut că „dorește să arate că această comparație ([3]) nu explică dacă situația industriei din Uniune s-ar fi putut deteriora dintr-o situație în care exista un risc de prejudiciu într-o situație în care a existat un prejudiciu important în ***doar șase luni***."

— Deteriorarea moderată a indicatorilor economici din 2015 până la perioada de anchetă (a se vedea tabelul de la considerentul 330 nu poate fi evaluată ca fiind importantă.

(333) Comisia respinge aceste argumente din următoarele motive.

— După cum s-a menționat în considerentul 426, în conformitate cu articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază, concluziile privind prejudiciul au fost formulate pe baza datelor verificate vizând perioada de anchetă. Pe de altă parte, colectarea și verificarea datelor ulterioare perioadei de anchetă au avut loc în cadrul analizei privind interesul Uniunii. Tabelul de la considerentul 301 a arătat pierderile semnificative începând cu anul 2013 (mai puțin pentru anul 2014).

Chiar luând în considerare datele ulterioare perioadei de anchetă, industria din Uniune se află în continuare într-o situație prejudiciabilă: profiturile realizate în perioada iulie – decembrie 2016 și ianuarie – martie 2017 nu pot compensa perioadele consecutive de pierderi la vârf. Mai mult, analiza prejudiciului se bazează pe numeroși factori, unul dintre aceștia fiind profitabilitatea.

— În ceea ce privește regulamentul de instituire a unor taxe antidumping la produsele plate din oțel laminate la rece din China, Comisia s-a referit la argumentele sale în considerentul 325 și în special la faptul că ancheta actuală, cât și anchetele privind China nu acoperă aceleași perioade relevante pentru evaluarea tendințelor în ceea ce privește prejudiciul și legătura de cauzalitate;

— În ceea ce privește deteriorarea indicatorilor economici, Comisia a reiterat faptul că toți indicatorii principali au suferit o deteriorare, caracterizată printr-o scădere suplimentară a volumelor de producție, volumului de vânzări, a ocupării forței de muncă și a prețurilor de vânzare ale producătorilor din Uniune și înrăutățirea situației financiare negative (rentabilitate). Această situație poate fi considerată drept un indicator de prejudiciu important.

(334) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că industria din Uniune a suferit un prejudiciu important în sensul articolului 3 alineatul (5) din regulamentul de bază.

5. **LEGĂTURA DE CAUZALITATE**

(335) În conformitate cu articolul 3 alineatul (6) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă prejudiciul adus industriei din Uniune a fost cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina. În conformitate cu articolul 3 alineatul (7) din regulamentul de bază, Comisia a examinat, de asemenea, dacă alți factori cunoscuți ar fi putut prejudicia, în același timp, industria din Uniune. Comisia s-a asigurat de faptul că niciun eventual prejudiciu cauzat de alți factori decât importurile care fac obiectul unui dumping provenite din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina nu a fost atribuit acestor importuri.

(336) Factorii luați în considerare de Comisie au fost următorii: criza economică, producătorii din Uniune nu ar fi suficient de competitivi, importurile din țări terțe, impactul situației unui producător de oțel italian asupra imaginii prejudiciului, rezultatele vânzărilor la export ale producătorilor din Uniune, „supracapacitatea" industriei siderurgice din Uniune, precum și o corelare între prețurile HRF de pe piața Uniunii, pe de o parte, și prețurile materiilor prime și HRF la nivel mondial, pe de altă parte.

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei din 5 aprilie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 92, 6.4.2017, p. 68).
([2]) Informațiile furnizate de producătorul-exportator brazilian Usiminas, 7 august 2017, pagina 2.
([3]) Producătorii-exportatori din Brazilia fac trimitere la tabelul 15 din prezentul regulament. Același tabel a fost prezentat în documentul de informare generală.

5.1. **Efectele importurilor care fac obiectul unui dumping din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina**

(337) Prețurile de vânzare ale producătorilor-exportatori au scăzut în medie de la 442 EUR/tonă în 2013 la 323 EUR/tonă în cursul perioadei de anchetă (– 27 %). Prin reducerea în mod continuu a prețului lor unitar de vânzare în cursul perioadei examinate, producătorii-exportatori din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au reușit să își mărească cota de piață de la 7,45 % în 2013 la 12,57 % în cursul perioadei de anchetă, astfel cum se arată în tabelul de la considerentul 262. A existat, de asemenea, o creștere substanțială a volumului de importuri din țările în cauză, în 2015 și în perioada de anchetă în comparație cu anii precedenți.

(338) Comisia a constatat că volumele în creștere și scăderea accentuată a prețurilor importurilor din țările în cauză în cursul perioadei examinate au cauzat un prejudiciu industriei din Uniune. Acest lucru se datorează faptului că, confruntați cu strategii agresive de prețuri ale producătorului-exportator din țările în cauză, producătorii din Uniune nu au avut altă soluție decât să reducă prețurile și, de asemenea, să vândă în pierdere pentru a menține un anumit nivel al volumului vânzărilor și cota de piață. Acest lucru a avut, prin urmare, un impact negativ asupra rentabilității industriei, care a atins nivelul nesustenabil de – 7,8 % în cursul perioadei de anchetă.

(339) Având în vedere coincidența în timp între, pe de o parte, nivelul tot mai mare al importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri în continuă scădere și, pe de altă parte, scăderea volumului vânzărilor industriei din Uniune și scăderea prețurilor, care au condus la pierderi, Comisia a concluzionat că importurile care fac obiectul unui dumping au provocat prejudiciul important suferit de industria din Uniune.

5.2. **Efectele altor factori**

5.2.1. *Criza economică*

(340) Comisia a constatat că perioada care a urmat crizei datoriilor din zona euro a avut un impact negativ asupra rezultatelor industriei siderurgice din Uniune în 2013. Cu toate acestea, astfel cum s-a menționat în considerentul 303, Comisia a concluzionat, de asemenea, că industria din Uniune a început să se redreseze în 2014 și în prima jumătate a anului 2015.

(341) În special, piața a început să își revină în urma efectelor crizei, cu o cerere relativ stabilă, existând un nivel relativ stabil, chiar în creștere, al cererii începând cu 2014. Ca urmare, din 2014, industria din Uniune ar fi putut beneficia mai mult de pe urma redresării pieței. Cu toate acestea, importurile ieftine din China au crescut treptat și au câștigat cote de piață în detrimentul industriei din Uniune. Presiunea continuă a importurilor a început să se manifeste pe deplin începând cu a doua jumătate a anului 2015, începutul perioadei de anchetă.

(342) Astfel, luând în considerare redresarea pieței din Uniune, după cum reiese și din creșterea consumului de pe piața liberă din Uniune în cursul perioadei examinate (a se vedea tabelul sub considerentul 226), Comisia a concluzionat că criza datoriei din zona euro a avut un impact negativ în principal în cursul anului 2013 din perioada examinată și anterior perioadei de anchetă. Cu toate acestea, impactul respectiv nu a contribuit la prejudiciul important constatat în cursul perioadei de anchetă.

5.2.2. *Importurile din țări terțe*

5.2.2.1. China

(343) Volumul importurilor și cota de piață (ca volum din totalul importurilor) din China a evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 18

Volume, prețuri unitare și cote de piață din China

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
China				
Volumul importurilor din China	336 028	592 104	1 519 304	1 578 848
Indice (2013 = 100)	*100*	*176*	*452*	*470*

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Prețurile unitare ale importurilor din China	505	463	404	339
Indice (2013 = 100)	*100*	*92*	*80*	*67*
Cota de piață	1,04 %	1,79 %	4,32 %	4,65 %
Procent din volumul total al importurilor Uniunii	6,97 %	11,32 %	19,41 %	19,98 %

Sursa: Eurostat.

(344) După cum se arată în tabelul de mai sus, importurile din China au crescut cu 370 % în cursul perioadei examinate, în timp ce importurile din alte țări terțe decât Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina (inclusiv China) au crescut cu doar 51 %. În plus, comparând cifrele absolute ale importurilor, s-a observat că:

— China a fost, împreună cu Rusia și Ucraina printre cei mai mari trei exportatori pe piața Uniunii în perioada 2013-2015;

— China a fost cel mai mare exportator către Uniune în cursul perioadei de anchetă.

(345) În plus, prețurile din China au scăzut de la 505 EUR/tonă în 2013 până la 339 EUR/tonă în cursul perioadei de anchetă.

(346) Jurisprudența impune Comisiei să efectueze o analiză de atribuire a diferiților factori. În prezenta anchetă, importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au cauzat efectiv un prejudiciu industriei din Uniune în perioada de anchetă a acestui caz. Independent de prezenta anchetă, în cadrul anchetei cu privire la același produs importat din China, Comisia a concluzionat că există o legătură cauzală între importurile din China care fac obiectul unui dumping și amenințarea de producere a unui prejudiciu important pentru industria din Uniune (în special în a doua jumătate a anului 2015) ([1]).

(347) Cu toate că ancheta privind „China" și prezenta anchetă nu acoperă aceleași perioade relevante pentru evaluarea tendințelor în ceea ce privește prejudiciul și legătura de cauzalitate, există o suprapunere de șase luni, prima referitoare la perioada de anchetă între cele două anchete (perioada cuprinsă între 1 iulie 2015 și 31 decembrie 2015). În al doilea rând, așa cum se menționează în considerentul 59 din regulamentul definitiv privind China ([2]), volumul importurilor chinezești a continuat să crească (cu 8,5 %) în prima jumătate a anului 2016 (773 275 de tone), comparativ cu prima jumătate a anului 2015 (712 390 tone). În plus, astfel cum se arată în tabelul de la considerentul 343, volumul importurilor din China în cursul perioadei de anchetă nu a fost neglijabil. În al treilea rând, așa cum se menționează în considerentul 93 din cauza definitivă privind China, „*Producătorii-exportatori din China au aplicat un sistem agresiv de stabilire a prețurilor pe piața Uniunii, în special în al doilea semestru al anului 2015 și primul semestru al anului 2016. Dacă nu se iau măsuri și, având în vedere capacitatea excedentară masivă de producție a oțelului existentă în China, inclusiv produsul în cauză, producătorii-exportatori din China ar putea menține o strategie agresivă a prețurilor, scăzându-și prețurile de vânzare la niveluri minime*."

(348) Pentru toate aceste motive, în special având în vedere volumele importurilor din China care nu sunt neglijabile și strategia agresivă de stabilire a prețurilor practicată de producătorii-exportatori chinezi, este posibil ca importurile din China să fi contribuit, de asemenea, la prejudiciul important constatat în prezenta anchetă.

(349) Pe de altă parte, nu se poate considera că importurile din China au fost singura cauză a înrăutățirii situației industriei Uniunii. În cazul în care, în mod ipotetic, efectul importurilor din China ar fi eliminat, importurile din cele patru țări ar continua să fie o cauză independentă de sine stătătoare. În special, nivelul importurilor pe parcursul perioadei de anchetă din cele patru țări în cauză (4,2 milioane de tone în cursul perioadei de anchetă) este mult mai semnificativ și aproape de trei ori mai mare decât nivelul importurilor din China în perioada de anchetă (1,6 milioane de tone în cursul perioadei de anchetă).

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1778 al Comisiei din 5 octombrie 2016 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 272, 7.10.2016, p. 62, considerentul 197).

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei din 5 aprilie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 92, 6.4.2017, p. 76), considerentul 59.

(350) Pe de altă parte, producătorii-exportatori chinezi au fost considerați a fi cei care impun prețurile pe piața Uniunii, dar această impunere din partea Chinei a prețurilor doar pentru HRF nu a fost decisivă. Mai degrabă, importurile provenite din cele patru țări cu volumul și cota lor de piață semnificativă, de asemenea, au dus la scăderea prețurilor pe piața Uniunii. Fără o astfel de aliniere la politica de prețuri agresivă din cele patru țări, prejudiciul nu s-ar fi produs.

(351) Prin urmare, Comisia a concluzionat că este foarte probabil că importurile din China au contribuit la prejudiciul important suferit de industria din Uniune. Cu toate acestea, el nu a afectat legătura de cauzalitate dintre prejudiciul cauzat industriei din Uniune și importurile care fac obiectul unui dumping din celelalte patru țări, din cauza volumelor lor semnificative și a prețurilor comparativ scăzute.

(352) În plus, orice efecte din partea exporturilor chineze nu sunt atribuite celor patru țări, deoarece nivelul de eliminare a prejudiciului ține seama doar de efectele importurilor care fac obiectul unui dumping din cele patru țări (a se vedea considerentul 554).

5.2.2.2. Alte țări

(353) Volumul importurilor și cota de piață (ca volum din totalul importurilor) din țări terțe au evoluat pe parcursul perioadei examinate după cum urmează:

Tabelul 19

Volume, prețuri unitare și cote de piață din țări terțe (cu excepția Chinei)

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Turcia				
Volumul importurilor din Turcia	1 001 157	473 194	667 119	824 099
Indice (2013 = 100)	*100*	*47*	*67*	*82*
Prețurile unitare ale importurilor din Turcia	462	452	397	344
Indice (2013 = 100)	*100*	*98*	*86*	*74*
Cota de piață	3,10 %	-1,43 %	1,90 %	2,43 %
Procent din volumul total al importurilor Uniunii	20,76 %	9,00 %	8,45 %	10,4 %
Total (toate celelalte țări altele decât Brazilia, Iran, Rusia, Ucraina și China)				
Volumul importurilor provenite din toate celelalte țări	2 081 103	1 684 531	1 914 137	2 057 998
Indice (2013 = 100)	*100*	*81*	*92*	*99*
Prețurile de import unitare din toate celelalte țări	478	461	423	365
Indice (2013 = 100)	*100*	*97*	*89*	*76*
Cota de piață	6,44 %	5,08 %	5,44 %	6,07 %
Procent din volumul total al importurilor Uniunii	43,16 %	32,22 %	24,24 %	26,04 %

Sursa: Eurostat.

(354) Un producător-exportator brazilian a afirmat că faptul că Turcia nu a făcut obiectul prezentei anchete a fost discriminatoriu. Acest producător exportator a pretins că volumul importurilor din Turcia a fost mai mare decât cel din Brazilia în cursul perioadei examinate, precum și faptul că prețurile de import din Turcia au fost, de asemenea, mai mici decât prețurile importurilor din Brazilia. Din aceste motive, partea interesată a susținut că importurile din Turcia au fost o cauză majoră a prejudiciului pe care industria din Uniune l-ar fi putut suferi și că reclamantul a săvârșit o eroare respingând impactul importurilor din Turcia.

(355) În ceea ce privește afirmația de discriminare, Comisia a remarcat faptul că reclamantul a furnizat în plângere elemente de probă *prima facie* că producătorii-exportatori turci nu au practicat dumpingul pentru produsul în cauză pe piața Uniunii. Pe de altă parte, calculele similare pentru Brazilia și celelalte țări în cauză au sugerat că importurile din țările respective au făcut într-adevăr obiectul unui dumping, fapt care a fost confirmat de prezenta anchetă.

(356) În ceea ce privește potențialul prejudiciu cauzat de importurile din Turcia, Comisia a constatat că volumul importurilor din Turcia a scăzut în cursul perioadei examinate. Astfel, chiar în cazul în care importurile din Turcia au contribuit la prejudiciul cauzat industriei din Uniune, acestea nu ar fi putut fi cauza pentru creșterea tendințelor negative constatate în cadrul analizei prejudiciului. În plus, prețurile de import din Turcia (344 EUR/tonă, a se vedea tabelul de la considerentul 353) sunt, în medie, mai mari decât prețurile medii la import din țările în cauză, astfel cum se arată în tabelul de la considerentul 264 și nu au făcut obiectul unui dumping, pe baza elementelor de probă prima facie furnizate în plângere (a se vedea considerentul 355). Din aceste motive, Comisia a concluzionat că importurile din Turcia nu au întrerupt legătura de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping din cele patru țări și prejudiciul important cauzat industriei din Uniune.

(357) În ceea ce privește volumul de importuri din alte țări terțe, Comisia le-a comparat cu importurile provenite din cele patru țări în cauză. S-a constatat că importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au reprezentat marea majoritate a totalului importurilor (4 266 881 de tone) în Uniune în cursul perioadei de anchetă și că volumul lor a crescut cu 77 % în cursul perioadei examinate. Cota lor de piață a fost de 12,58 % în cursul perioadei de anchetă. În schimb, volumul total al tuturor celorlalte țări s-a ridicat la numai 3 636 846 de tone, iar cota lor de piață a fost de 10,72 % în cursul aceleiași perioade. Astfel cum se arată în tabelul de la considerentul 353, volumul total al tuturor celorlalte țări în afară de China s-a ridicat la numai 2 057 998 de tone, iar cota lor de piață a fost de 6,07 %.

(358) În plus, prețurile medii de import din alte țări terțe (365 EUR/tonă pentru toate celelalte țări terțe, a se vedea tabelul 14 de mai sus) au fost mai mari decât prețurile medii de import din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina (323 EUR/tonă în cursul perioadei de anchetă, a se vedea considerentul 265). Prin urmare, Comisia a concluzionat că volumele de import din alte țări terțe nu au rupt legătura de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping provenite din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina și prejudiciul suferit de industria din Uniune.

(359) Jurisprudența impune Comisiei să efectueze o analiză de atribuire a diferiților factori. În prezenta anchetă, importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au cauzat efectiv un prejudiciu industriei din Uniune în perioada de anchetă. Independent de prezenta anchetă, având în vedere constatările referitoare la volumele și prețurile actuale, astfel cum este prevăzut în considerentele 357 și 358, importurile din toate celelalte țări în afară de China nu au rupt legătura de cauzalitate în cazul de față, și au avut doar un impact marginal, sau niciun impact asupra situației prejudiciului.

5.2.3. *Rezultatele vânzărilor la export ale industriei Uniunii*

(360) Volumul exporturilor efectuate de producătorii din Uniune incluși în eșantion a evoluat după cum urmează pe parcursul perioadei examinate:

Tabelul 20

Volumul exporturilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Volumul exporturilor către clienți neafiliați	2 379 035	2 777 446	2 409 721	2 075 670

	2013	2014	2015	PERIOADA DE ANCHETĂ
Indice (2013 = 100)	*100*	*117*	*101*	*87*
Preț mediu (EUR/tonă)	463	459	391	357
Indice (2013 = 100)	*100*	*99*	*84*	*77*

Sursa: răspunsurile la chestionare furnizate de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

(361) Volumul vânzărilor la export ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion a scăzut cu 13 % în cursul perioadei examinate. În ceea ce privește prețurile, acestea au scăzut în mod semnificativ, cu 23 % pe parcursul perioadei examinate.

(362) Vânzările la export ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion au reprezentat aproximativ 25 % din totalul vânzărilor de pe piața liberă în cursul perioadei de anchetă. Totodată, scăderea prețurilor de export a urmat procentual aceeași tendință ca și prețurile de vânzare practicate de producătorii din Uniune pe piața Uniunii.

(363) Prin urmare, Comisia a concluzionat că performanța vânzărilor la export a producătorilor din Uniune a contribuit la prejudiciul suferit de industria din Uniune. Cu toate acestea, s-a constatat că acest factor nu a rupt legătura de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria din Uniune, fie din aceleași motive precum cele expuse în considerentele 350 și 351, și anume, din cauza volumelor semnificative și a prețurilor comparativ scăzute ale importurilor provenite din cele patru țări, deoarece impactul lor a fost doar marginal.

5.2.4. *Situația specifică a unui producător italian din Uniune*

(364) O parte interesată a afirmat că includerea producătorul italian Ilva in datele privind prejudiciul ar fi denaturat evaluarea prejudiciului. Aceasta a susținut că producția și vânzările producătorului italian au scăzut în mod semnificativ în cursul perioadei luate în considerare din motive care nu au legătură cu importurile din țările în cauză.

(365) În primul rând, astfel cum se arată în considerentul 215, definiția și analiza industriei din Uniune se bazează pe întreaga industrie din Uniune, inclusiv producătorul italian respectiv. Prin urmare, nu ar fi adecvată excluderea acestui producător din definiția industriei din Uniune. În acest context, faptul că acest producător italian și-a redus producția efectivă (cu mai puțin de 700 000 de tone) în cursul perioadei examinate nu poate explica pe deplin reducerea nivelului general de producție al industriei din Uniune (– 1,7 milioane de tone). Unii producători din Uniune au reușit să își mărească producția reală în cursul perioadei examinate, dar alții (cum ar fi Ilva) nu au reușit. Același raționament se aplică și în cazul datelor privind vânzările.

(366) În plus, Ilva este un producător din Uniune neinclus în eșantion și, prin urmare, nu a influențat tendințele observate în ceea ce privește indicatorii microeconomici. În această privință, Comisia a observat că toți producătorii din Uniune incluși în eșantion au suferit pierderi în cursul perioadei de anchetă. Acest lucru se corobora cu evaluarea potrivit căreia industria din Uniune în ansamblul său a suferit un prejudiciu.

(367) În plus, impactul situației specifice al unui producător italian, în ansamblu, asupra industriei din Uniune a fost, de asemenea, limitat. În ciuda faptului că acest producător italian și-a redus producția și volumul vânzărilor, alți producători din Uniune au fost în măsură să producă și să vândă relativ mai mult și au compensat decalajul creat de acest producător italian. Cu toate acestea, acești producători din Uniune nu au avut altă soluție decât să se alinieze la nivelul prețurilor stabilit de importurile care fac obiectul unui dumping pentru a evita o nouă scădere a cotei de piață.

(368) În plus, faptul că anumiți producători din Uniune au performanțe relativ mai bune pe piața Uniunii decât alții poate fi rezultatul mai multor factori, dar nu afectează concluzia conform căreia industria din Uniune în ansamblul său a suferit un prejudiciu cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping.

(369) Prin urmare, Comisia a concluzionat că impactul producătorului italian a fost limitat și nu a contribuit la prejudiciul cauzat industriei din Uniune.

5.2.5. *Capacitatea excedentară a industriei siderurgice europene și supracapacitatea la nivel mondial din industria siderurgică*

(370) Unele părți interesate au afirmat că nu importurile din țările în cauză, ci mai degrabă capacitatea excedentară a producătorilor din Uniune a cauzat un prejudiciu industriei din UE. Pentru a corobora afirmația lor, aceste părți interesate au făcut referire la planul de acțiune în domeniul siderurgiei elaborat de Comisie.

(371) Comisia a respins argumentul de mai sus. Cu toate că există o problemă de supracapacitate în domeniul siderurgiei la nivel mondial ([1]), inclusiv pe piața Uniunii, Comisia a constatat că trei fabrici ([2]) din industria din Uniune și-au redus în mod considerabil volumul producției lor efective în cursul perioadei examinate. La nivel mondial, volumul de producție al producătorilor din Uniune a fost redus cu 2 %, după cum se arată în tabelul de la considerentul 278.

(372) Astfel cum se arată în tabelul de la considerentul 301, rentabilitatea s-a deteriorat în mod semnificativ și s-au înregistrat pierderi în cursul perioadei de anchetă. În consecință, acest lucru arată că nu există o corelație directă între producția relativ stabilă și cifrele privind capacitatea de producție, pe de o parte, și pierderile din ce în ce mai grave, pe de altă parte, ținând seama de dorința industriei din Uniune de a se adapta condițiilor schimbătoare de pe piață pentru a rămâne competitivă.

(373) Prin urmare, Comisia a concluzionat că supracapacitatea industriei siderurgice europene nu a rupt legătura de cauzalitate.

(374) În ceea ce privește argumentul potrivit căruia prejudiciul suferit de industria din Uniune a fost cauzat de supracapacitatea la nivel mondial privind HRF, tabelul de mai jos indică capacitățile de producție neutilizate de oțel brut teoretice și nivelurile de producție efective din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina.

Tabelul 21

Capacitățile de oțel brut și nivelurile de producție efective ale produsului similar de către Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina (în mii de tone)

Țară	Capacitatea de producție de oțel brut estimată pentru anul 2015 ([1])	Producția de oțel brut în 2015 ([2])	Capacitatea excedentară teoretică în 2015 ([1]) ([2])	Producția efectivă de produse plate din oțel laminate la cald în 2014	Producția efectivă de produse plate din oțel laminate la cald în 2015
Brazilia	49 220	33 256	15 964	14 229	13 388
Iran	28 850	16 146	12 704	8 276	7 872
Rusia	90 000	70 898	19 102	26 898	27 509
Ucraina	42 500	22 968	19 532	7 867	6 314

([1]) *Sursa datelor privind capacitatea:* OCDE [OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 septembrie 2016, Direcția pentru Știință Tehnologie și Inovare, Anexa Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity (Cifre privind capacitatea actualizată de producție a oțelului și un cadru propus pentru îmbunătățirea activității de monitorizare a capacității), p. 7 și următoarele].

([2]) *Sursa datelor privind producția:* World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2015 (Asociația Mondială a Oțelului, Anuarul statistic al siderurgiei 2015) (World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016, tabelul 1 de la paginile 1 și 2 și tabelul 13 de la pagina 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html).

(375) Aceste capacități excedentare au declanșat practici de dumping din toate țările în cauză.

([1]) Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European, Comitetul Regiunilor și Banca Europeană de Investiții, Siderurgia: păstrarea locurilor de muncă și a creșterii economice durabile în Europa, COM(2016) 155 final, Bruxelles, 16.3.2016. Acest document prevede următoarele cu privire la supracapacitatea mondială în domeniul siderurgic:
— Pagina 2: […] „încetinirea activității economice în China și în alte economii emergente a avut un impact negativ asupra cererii de oțel de la nivel mondial începând din 2014”;
— Pagina 6: „Pe lângă măsurile menite să atenueze efectele capacităților excedentare mondiale, Comisia abordează cauzele profunde ale problemei cu principalii noștri parteneri. O problemă la nivel mondial necesită o soluție la nivel mondial.”

([2]) Ilva, ThyssenKrupp and Tata Steel UK.

(376) În consecință, Comisia a concluzionat că supracapacitatea la nivel mondial nu rupe legătura de cauzalitate în circumstanțele specifice ale acestui caz. De fapt, în acest caz, supracapacitatea este unul dintre motivele practicilor de dumping ale țărilor în cauză.

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

(377) Unele părți interesate au susținut că producătorii din Uniune nu au fost suficient de competitivi din cauza costurilor comparativ mai mari cu energia (în principal energia electrică). O altă parte interesată a afirmat că industria din Uniune a fost caracterizată de lipsa investițiilor și a inovării.

(378) În ceea ce privește costurile cu energia, deși importante, energia electrică nu reprezintă componenta de cost majoră pentru producerea produsului în cauză. Comisia a constatat, pe baza unui studiu de specialitate recent că prețurile la energia electrică din Europa au scăzut cu 12 % în perioada 2010-2015. Drept rezultat, Uniunea a devenit regiunea care deține al patrulea cel mai mic nivel de prețuri pentru electricitate din lume ([1]). Astfel, nu se poate susține că producătorii din Uniune au un dezavantaj comparativ în acest sens. În al treilea rând, aceste argumente privind costurile energiei electrice nu pot fi conciliate cu faptul că industria din Uniune a fost în continuare capabilă să obțină profituri de aproximativ 0,4 % în 2013 precum și în perioada 2007-2011, atunci când acest pretins dezavantaj comparativ în materie de costuri ar fi existat.

(379) În ceea ce privește afirmația referitoare la o lipsă de investiții și inovare, Comisia a constatat în cursul anchetei că erau încă în curs investiții de peste 240 de milioane EUR în cursul perioadei examinate (a se vedea considerentul 305). În ceea ce privește afirmația potrivit căreia industria din Uniune nu este inovatoare, partea interesată în cauză nu a furnizat niciun element de probă în sprijinul afirmației sale.

(380) Prin urmare, Comisia a respins afirmația conform căreia industria din Uniune nu este suficient de competitivă și a concluzionat că acești factori nu au cauzat un prejudiciu industriei din Uniune.

5.2.7. *Costurile reduse pe piața din Uniune ale produselor plate din oțel laminate la cald ca urmare a prețurilor scăzute ale materiilor prime și/sau prețurilor scăzute pe plan mondial ale produselor plate din oțel laminate la cald*

(381) Un producător-exportator brazilian a susținut, de asemenea, că prețurile scăzute ale materiilor prime pentru fabricarea oțelului, în special ale minereului de fier, au dus la o scădere a prețurilor produselor plate din oțel laminate la cald pe piața din Uniune. Producătorul-exportator ucrainean a susținut că pretinsul efect al prețurilor din Uniune pe piața internă nu a fost cauzat de importurile din țările în cauză, ci mai degrabă de o tendință de scădere generală a prețurilor de HRF în întreaga lume.

(382) Comisia a analizat atât prețurile produselor plate din oțel laminate la cald cât și evoluția prețurilor materiilor prime pentru produsele plate laminate la cald pentru perioada examinată.

(383) Comisia a confirmat în cursul anchetei că prețurile materiilor prime au scăzut între 2012 și perioada de anchetă. De exemplu, prețul minereului de fier a scăzut de la aproximativ 141 USD/MT la 52 USD/MT, ceea ce reprezintă o scădere cu peste 60 %.

(384) Cu toate acestea, din analiza costului de producție al celui mai mare producător din Uniune inclus în eșantion, Comisia a constatat că impactul acestor scăderi ale prețurilor materiilor prime este mult mai mic decât evoluția observată a prețurilor. De exemplu, costurile celor mai importante materii prime susmenționate au reprezentat aproximativ 70 % din costul său total de producție în 2013, dar au rămas, totuși, la un nivel de 60 % din costul său total de producție în cursul perioadei de anchetă. Acest lucru a arătat că nu exista o corelație directă între scăderea prețurilor materiilor prime și o scădere a costurilor de producție pentru produsele plate laminate la cald.

(385) În plus, costul de producție în cadrul industriei din Uniune a scăzut în total cu 19 % (a se vedea considerentul 295), acesta fiind rezultatul nu doar al unui cost mai mic al materiilor prime, ci și al creșterii eficienței realizate de producătorii din Uniune, astfel cum se arată în considerentul 290. În plus, prețurile medii de import au scăzut cu un procent mai mare în aceeași perioadă, și anume cu 27 % (a se vedea considerentul 265).

([1]) Extras din cel mai recent studiu de tip ascendent al CE privind prețurile și costurile energiei realizat de un consorțiu de consultanți, inclusiv Ecofys și CEPS, iulie 2016.

(386) În condiții de piață echitabile, industria din Uniune ar fi putut să își mențină nivelurile prețurilor de vânzare, astfel încât să beneficieze de avantajele unei reduceri a costurilor și să devină din nou rentabilă. Cu toate acestea, producătorii din Uniune au fost nevoiți să urmeze tendința prețurilor pe piața Uniunii și de asemenea să-și reducă prețurile. În cursul perioadei de anchetă, producătorii din Uniune au fost nevoiți să vândă la un preț inferior costurilor, pentru a evita o nouă scădere a cotei lor de piață. Prin urmare, Comisia a respins afirmația potrivit căreia scăderea prețurilor HRF la nivel mondial și scăderea prețurilor materiei prime au contribuit la prejudiciul suferit de industria din Uniune.

5.3. **Concluzie privind legătura de cauzalitate**

(387) A fost stabilită o legătură de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping provenite din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina, pe de o parte, și prejudiciul suferit de industria din Uniune, pe de altă parte. A existat o coincidență clară în timp între creșterea puternică a volumului importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri de vânzare în continuă scădere din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina și înrăutățirea performanței Uniunii, în special începând din a doua jumătate a anului 2015. Acești producători din Uniune nu au avut altă soluție decât să se alinieze la nivelul prețurilor stabilit de importurile care fac obiectul unui dumping pentru a evita o nouă scădere a cotei de piață. Astfel a rezultat o situație deficitară. În consecință, industria din Uniune nu a putut să beneficieze de pe urma redresării consumului din Uniune și a fost constrânsă să își vândă produsele pe piața Uniunii sub nivelul costurilor.

(388) Comisia a constatat că alți factori care ar fi putut avea un impact asupra situației industriei din Uniune au fost: importurile din țări terțe, performanța vânzărilor la export ale producătorilor din Uniune, și capacitatea excedentară a industriei siderurgice europene și supracapacitatea la nivel mondial a industriei siderurgice.

(389) Rezumând, Comisia a considerat că niciunul dintre argumentele prezentate de părțile interesate privind ceilalți factori, în urma comunicării constatărilor din documentul informativ, nu a fost în măsură să modifice constatările provizorii care au stabilit o legătură de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria din Uniune pe parcursul perioadei de anchetă.

(390) În plus, Comisia a concluzionat că acești factori, împreună sau separat, nu ar fi putut rupe legătura de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria din Uniune și că importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au rămas principala cauză a prejudiciului din următoarele motive. Așa cum s-a indicat în considerentul 357, importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au reprezentat marea majoritate a totalului importurilor (4 266 881 de tone) în Uniune în cursul perioadei de anchetă și volumul lor a crescut cu 77 % în cursul perioadei examinate. În plus, astfel cum se arată în considerentul 362, vânzările la export ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion reprezintă doar o mică parte (25 %) din totalul vânzărilor de pe piața liberă, în timp ce supracapacitatea din cele patru țări în cauză este exact unul dintre motivele pentru practicile de dumping pe piața Uniunii.

(391) S-a constatat că unii dintre factorii cunoscuți, alții decât importurile care fac obiectul unui dumping – criza economică, situația unui producător italian, faptul că producătorii din Uniune nu sunt suficient de competitivi și prețurile scăzute ale HRF practicate pe piața din Uniune ca urmare a scăderii prețurilor materiilor prime și/sau a prețurilor scăzute la nivel mondial pentru HRF- nu au cauzat un prejudiciu industriei din Uniune în cursul perioadei de anchetă.

(392) Părțile au fost informate cu privire la aceste constatări prin intermediul documentului de informare. Părțile interesate au prezentat observații, care sunt analizate în considerentele de mai jos. Aceste observații au fost luate în considerare de către Comisie înainte de luarea unei decizii finale.

(393) Producătorii-exportatori ruși MMK Group și Severstal Group au afirmat că presupusa legătură de cauzalitate între importurile din țările în cauză și orice deteriorare a situației industriei din Uniune în perioada cuprinsă între 1 iulie 2015 și 30 iunie 2016 ar fi în mod evident întreruptă de constatările din regulamentul definitiv cu privire la China. În acest sens, ei au făcut referire la creșterea rapidă și substanțială a volumelor importurilor din China începând din 2015 și până la sfârșitul perioadei de anchetă în cadrul procedurii actuale și la tendința tot mai accentuată de scădere a prețurilor importurilor din China (– 33 %), astfel cum se prevede în considerentul 161 din Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1778 al Comisiei ([1]) (denumit în continuare „regulamentul provizoriu privind China"). Acești producători-exportatori ruși au făcut trimitere în mod specific la considerentele 178-182, 184 și 188 din regulamentul provizoriu privind China pentru a demonstra că importurile din China au fost responsabile pentru înrăutățirea situației în perioada iulie 2015 – iunie 2016, și nu importurile din țările în cauză. În plus, similar cu observațiile din partea producătorilor-exportatori ruși, Ministerul Dezvoltării Economice

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei din 5 aprilie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 92, 6.4.2017, p. 68).

din Rusia a susținut că importurile din China au constituit un factor decisiv care a afectat în mod negativ situația industriei din Uniune, și nu importurile din țările în cauză. În urma comunicării concluziilor finale, același argument a fost repetat de către acești producători-exportatori ruși și de Ministerul Industriei și Comerțului din Rusia.

(394) Comisia a respins aceste argumente. Considerentele la care producătorii-exportatori ruși au făcut trimitere se referă la perioada 2012-2015, și nu la perioada examinată în cadrul procedurii actuale. Același lucru este valabil și cu privire la tendința de scădere a prețurilor importurilor din China. În acest sens, Comisia face trimitere la explicațiile cuprinse în considerentul 325 și reiterează faptul că nu există nicio contradicție între prezenta speță și cauza în ceea ce privește China. Într-adevăr, Comisia a concluzionat că importurile din China ar fi putut contribui la prejudiciul important suferit de industria din Uniune, astfel cum se arată în considerentul 349, dar că acestea nu au rupt legătura de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză și prejudiciul important constatat în cursul perioadei de anchetă.

(395) Ministerul Dezvoltării Economice din Rusia a susținut, de asemenea, că, spre deosebire de producătorii din Uniune, procentul de costuri legate de materiile prime din costul total de producție pentru producătorii din Rusia a reprezentat mai mult de 60 % în 2015. Prin urmare, scăderea prețurilor materiilor prime a dus la o reducere mai mare a prețurilor HRF pentru producătorii-exportatori ruși decât pentru producătorii din Uniune. Prin urmare, se preconizează din partea Comisiei necesitatea unei evaluări corespunzătoare a acestui element în scopul prezentei proceduri. În plus, ministerul rus a susținut că prețurile de export practicate de industria din Uniune au fost mult mai mici decât costul unitar mediu de producție și că lipsa de profitabilitate în rezultatele la export a industriei din Uniune ar putea fi, de asemenea, un factor care a cauzat prejudicii industriei din Uniune. Prin urmare, ministerul rus a solicitat Comisiei să reanalizeze modul de stabilire a legăturii de cauzalitate în cadrul procedurii actuale. În urma comunicării concluziilor finale, același argument privind rezultatele la export ale industriei din Uniune a fost repetat de Ministerul Industriei și Comerțului din Rusia.

(396) În ceea ce privește argumentele ministerului rus privind prețurile materiilor prime, Comisia a făcut trimitere la considerentul 381 și următoarele, conform cărora s-a constatat că nu există o corelație directă între scăderea prețurilor materiilor prime și o scădere a costurilor de producție pentru HRF, pentru producătorii din Uniune. De fapt, în cazul în care scăderea prețurilor materiilor prime a dus la o reducere mai mare a prețurilor HRF pentru producătorii-exportatori ruși decât pentru producătorii din Uniune, acest lucru ar fi trebuit să se reflecte atât în prețul pe piața internă, cât și în prețul de export al producătorului rus. Cu toate acestea, Comisia a constatat că producătorul-exportator rus practica dumpingul pentru produsele sale pe piața UE.

(397) În ceea ce privește lipsa rentabilității din performanța la export a industriei din Uniune, Comisia a făcut trimitere la considerentul 360 și următoarele. Acesta confirmă nu numai că prețurile de vânzare ale volumelor exportate au scăzut în mod semnificativ, dar, de asemenea, dar și faptul că volumele de export ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion nu au reprezentat mai mult de 25 % din totalul vânzărilor pe piața liberă în cursul perioadei de anchetă (a se vedea considerentul 362). Prin urmare, Comisia a ajuns la concluzia că o marjă mică de vânzări la export au avut o contribuție marginală la prejudiciul suferit de industria din Uniune, dar că acest factor nu a rupt legătura de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important adus industriei din Uniune.

(398) În plus, producătorul-exportator brazilian CSN a susținut că precizia evaluării legăturii de cauzalitate a fost afectată în mod negativ de (i) includerea importurilor efectuate de către grupul ArcelorMittal în evaluarea prejudiciului; și de (ii) o contradicție între concluziile din prezenta cauză în ceea ce privește efectele importurilor originare din China și concluziile formulate de Comisie în cadrul anchetei antidumping desfășurate în paralel cu privire la importurile de HRF din China. Cu privire la includerea importurilor efectuate de către grupul ArcelorMittal, CSN a afirmat că aceste importuri au reprezentat o decizie conștientă și rău-intenționată luată în interiorul grupului. Producătorul-exportator brazilian Usiminas a furnizat observații similare, precizând că majoritatea importurilor din Brazilia au fost vânzări/transferuri captive, în special de la ArcelorMittal Brazilia către ArcelorMittal în Europa. În ceea ce privește efectele importurilor din China, CSN nu a fost de acord cu concluziile de la considerentul 349, cu condiția ca importurile din China să nu întrerupă legătura de cauzalitate între prejudiciul suferit de industria din Uniune și importurile din cele patru țări în cauză. În acest sens, exportatorul brazilian a făcut referire la creșterea importurilor din China – la prețuri în continuă scădere – care au crescut într-un ritm mult mai rapid decât importurile din cele patru țări în cauză.

(399) Comisia a respins aceste cereri. În ceea ce privește includerea importurilor efectuate de ArcelorMittal Group de la societatea sa afiliată din Brazilia către societățile afiliate din Uniune, Comisia a remarcat că, după ce s-a

concluzionat că criteriile pentru evaluarea cumulativă a efectelor importurilor care fac obiectul unui dumping, în temeiul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază, au fost îndeplinite, analiza legăturii de cauzalitate trebuie efectuată pentru toate țările în cauză luate împreună. Astfel cum se explică în capitolul 4.3.1, condițiile pentru evaluarea cumulativă au fost îndeplinite pentru Brazilia, Rusia, Iran și Ucraina. Prin urmare, în cazul de față, problema prejudiciului autoprovocat este dacă importurile din Brazilia către industria din Uniune au fost de natură să rupă legătura de cauzalitate între prejudiciu și importurile care fac obiectul unui dumping, luate în mod cumulativ. În această privință, Comisia a observat că importurile efectuate de grupul ArcelorMitttal în cursul perioadei de anchetă au reprezentat doar 5,8 % din totalul importurilor din cele patru țări în cauză. Pe această bază, s-a concluzionat că aceste volume mici nu au fost în măsură să rupă legătura de cauzalitate dintre dumping și prejudiciul constatat. Impactul acestora asupra prejudiciului a fost marginal.

(400) În ceea ce privește afirmația referitoare la importurile din China, Comisia a făcut trimitere la considerentul 394. Chiar dacă este adevărat că importurile din China au crescut într-un ritm mai rapid decât importurile din țările în cauză, nivelul importurilor pe parcursul perioadei de anchetă din țările în cauză (4,2 milioane de tone în cursul perioadei de anchetă) este de aproape trei ori mai mare decât nivelul importurilor din China în perioada de anchetă (1,6 milioane de tone în cursul perioadei de anchetă). Prin urmare, așa cum s-a menționat înainte, Comisia a concluzionat că importurile din China ar fi putut contribui la prejudiciul important suferit de industria din Uniune, astfel cum se arată în considerentul 349, dar că acestea nu au rupt legătura de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză și prejudiciul important constatat în cursul perioadei de anchetă.

(401) Producătorul-exportator brazilian Usiminas a susținut că Comisia nu a stabilit că există o legătură de cauzalitate între prejudiciu și importurile de HRF din Brazilia. Usiminas a susținut că nu ar trebui să existe nicio îndoială că importurile din Brazilia, din cauza volumelor relativ scăzute și a prețurilor mai mari, pur și simplu nu erau de natură să aibă efectele prejudiciabile declarate asupra industriei din Uniune. Usiminas a susținut, de asemenea, că, deși importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au fost cumulate, volumul acestora nu putea fi considerat „semnificativ" în conformitate cu articolul 3 alineatul (3) din regulamentul de bază. În special, cota de piață cumulată din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina a reprezentat cel mult 12,58 % pe parcursul perioadei de anchetă, care a fost prea scăzută pentru a fi cauza prejudiciului atunci când se ia în considerare faptul că industria din Uniune și-a menținut o cotă de piață mai mare de 75 % în perioada examinată. În plus, Usiminas a susținut că, pe baza informațiilor furnizate în documentul informativ, scăderea rentabilității Uniunii și creșterea volumelor de importuri combinate din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina nu au coincis în timp. În această privință, Usiminas a afirmat, de exemplu, că cele mai importante pierderi în ceea ce privește rentabilitatea s-au produs între 2015 și perioada de anchetă, când cota de piață cumulată a importurilor din țările în cauză a crescut cu doar 0,08 %. În cele din urmă, Usiminas a solicitat Comisiei să explice cum a fost posibil ca situația importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina să se schimbe atât de drastic într-o perioadă atât de scurtă de timp încât importurile care nu prezentau o amenințare de prejudiciu să devină o cauză a prejudiciului important real suferit de industria din Uniune.

(402) În primul rând, astfel cum s-a explicat în considerentul 261, Comisia a concluzionat că au fost întrunite condițiile pentru efectuarea unei evaluări cumulative a efectelor importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina în conformitate cu articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază. Toate marjele de dumping stabilite în raport cu importurile din aceste țări, astfel cum sunt menționate în secțiunea 3 Dumping, au fost deasupra pragului „*de minimis*" și, prin urmare, nu sunt neglijabile.

(403) În al doilea rând, Comisia a respins afirmația conform căreia volumele importurilor din țările în cauză nu pot fi considerate „semnificative", în sensul articolului 3 alineatul (3) din regulamentul de bază. Cota de piață cumulată din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina a fost de 7,45 % în cursul anului 2013 și a ajuns la 12,58 % în cursul perioadei de anchetă. De asemenea, în valoare absolută, importurile din aceste țări au crescut în mod semnificativ în cursul perioadei examinate, de la 2,4 milioane de tone în 2013 la 4,3 milioane de tone în cursul perioadei de anchetă. Pe de altă parte, cota de piață a industriei din Uniune a scăzut de la 85,1 % la 76,7 % în cursul aceleiași perioade, ceea ce indică o deteriorare a poziției concurențiale a producătorilor de oțel din Uniune.

(404) În al treilea rând, este adevărat că cota de piață cumulată a importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina a crescut cu numai 0,08 % în cursul anului 2015 și în perioada de anchetă. Cu toate acestea, în aceeași perioadă, prețurile importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au scăzut, de asemenea, în mod semnificativ până la 10, 14, 16 și, respectiv, 14 %, ceea ce constituie un alt element care trebuie luat în considerare pentru a stabili dacă importurile care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză au cauzat un prejudiciu important industriei din Uniune.

(405) În sfârșit, în ceea ce privește afirmația că volumele importurilor din țările în cauză nu prezintă un pericol de prejudiciu, considerentul 188 din regulamentul provizoriu privind China prevede, în acest context, că *„este de asemenea probabil ca importurile din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina să fi contribuit la amenințarea cu un prejudiciu important*. ([1])" Această declarație a fost confirmată în considerentul 116 din regulamentul definitiv cu privire la China ([2]).

(406) În plus, analiza legăturii de cauzalitate, astfel cum s-a menționat în considerentele 337-339 arată în mod clar și justifică motivul pentru care importurile din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina au devenit o cauză a prejudiciului important adus industriei din Uniune. Având în vedere coincidența în timp, pe de o parte, și luând în considerare nivelul importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri în continuă scădere precum și, pe de altă parte, scăderea volumului vânzărilor industriei din Uniune și scăderea prețurilor, care au condus la pierderi, Comisia a concluzionat că importurile care fac obiectul unui dumping au provocat prejudiciul important suferit de industria din Uniune.

(407) În plus, Usiminas a presupus că orice prejudiciu suferit de industria din Uniune în cursul perioadei de anchetă a fost cauzat, cel puțin parțial, de faptul că efectele recesiunii economice au continuat să fie resimțite pe parcursul perioadei examinate. Usiminas a susținut, de asemenea, că importurile din China, precum și cele din Turcia, în plus față de costurile ridicate ale energiei din Uniune, au fost mult mai probabil cauza presupusului prejudiciu decât importurile din Brazilia.

(408) Comisia a respins aceste afirmații, după cum urmează: În ceea ce privește argumentul că recesiunea economică a fost cel puțin parțial cauza prejudiciului, Comisia a concluzionat pe parcursul anchetei că, deși criza datoriei din zona euro a avut un impact negativ în cursul anului 2013, ea nu a cauzat prejudiciul important constatat în cursul perioadei de anchetă (a se vedea considerentul 342).

(409) În ceea ce privește argumentul potrivit căruia alți factori (importurile din China și din Turcia, precum și costurile ridicate ale energiei) au fost mult mai susceptibili să fie cauza prejudiciului pe care industria din Uniune l-ar fi suferit decât importurile din Brazilia, se pot face următoarele afirmații.

(a) Importurile din China: astfel cum se prevede în considerentele 343-349, Comisia a concluzionat că este posibil ca importurile din China, având în vedere volumul și prețurile acestora, să fi contribuit la prejudiciul important constatat în prezenta anchetă, dar că ele nu au afectat legătura de cauzalitate dintre prejudiciul cauzat industriei din Uniune și importurile care fac obiectul unui dumping din celelalte patru țări;

(b) Importurile din Turcia: astfel cum se menționează în considerentul 356, importurile din Turcia au scăzut în cursul perioadei examinate. Astfel, chiar în cazul în care importurile din Turcia au contribuit la prejudiciul cauzat industriei din Uniune, acestea nu ar fi putut fi cauza pentru creșterea tendinței negative constatate în cadrul analizei prejudiciului.

(c) Costurile ridicate ale energiei: Comisia se referă în acest context la considerentul 378. Nu se poate susține că producătorii din Uniune au un dezavantaj comparativ privind aceste costuri. Din cauza scăderii prețurilor energiei electrice în perioada 2010-2015, Uniunea a devenit a patra regiune cu cel mai scăzut preț al energiei electrice din lume.

(410) Comisia a considerat că niciunul dintre argumentele prezentate de părțile interesate, în urma comunicării constatărilor din documentul informativ, nu a fost în măsură să modifice constatările provizorii care au stabilit o legătură de cauzalitate între importurile care fac obiectul unui dumping și prejudiciul important suferit de industria din Uniune pe parcursul perioadei de anchetă.

(411) În urma comunicării constatărilor finale, societatea braziliană CSN a susținut că impactul Grupului ArcelorMittal asupra prejudiciului ar trebui să fie separat și distins de importurile din Brazilia. În consecință, ancheta privind Brazilia ar trebui încheiată, deoarece cota de piață a importurilor care fac obiectul unui dumping ar scădea sub pragul *de minimis* în absența importurilor grupului ArcelorMittal, caracterizat ca fiind un prejudiciu autoprovocat.

(412) Comisia a respins această afirmație. Chiar în cazul în care Comisia ar izola importurile grupului ArcelorMittal, în mod clar, restul importurilor braziliene nu ar fi neglijabile. În plus, așa cum se prezintă în considerentul 399, după ce s-a concluzionat că criteriile pentru evaluarea cumulativă a efectelor importurilor care fac obiectul unui dumping, în temeiul articolului 3 alineatul (4) din regulamentul de bază au fost îndeplinite, analiza legăturii de cauzalitate trebuie efectuată pentru toate țările în cauză luate împreună.

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1778 al Comisiei din 6 octombrie 2016 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 272, 7.10.2016).

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei din 5 aprilie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 92, 6.4.2017, p. 68).

(413) Prin urmare, pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că prejudiciul important adus industriei din Uniune a fost cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina. Alți factori cunoscuți care, în același timp, ar fi avut un impact asupra situației industriei din Uniune, avuți în vedere în mod individual sau colectiv, nu au rupt legătura de cauzalitate.

6. **INTERESUL UNIUNII**

6.1. **Observații preliminare**

(414) În conformitate cu articolul 21 din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă poate concluziona în mod clar că nu este în interesul Uniunii să adopte măsuri în cazul de față. Ea a acordat o atenție specială necesității de a elimina efectele de denaturare a schimburilor comerciale ale dumpingului prejudiciabil și de a restabili concurența reală. Determinarea interesului Uniunii s-a bazat pe evaluarea diferitelor interese implicate în ansamblul lor, printre care cele ale industriei, ale importatorilor și ale utilizatorilor din Uniune.

(415) Părțile au fost informate cu privire la constatările Comisiei privind interesul Uniunii prin intermediul documentului de informare. Părțile interesate au prezentat observații, care sunt analizate în considerentele de mai jos. În plus, după cum s-a explicat în considerentele 28 și următoarele, Comisia a colectat, de asemenea, informații suplimentare privind evoluțiile ulterioare perioadei de anchetă. Ea a vizitat o serie de utilizatori, asociații și producători din Uniune în urma comunicării documentului de informare, după cum se precizează în considerentul 29. Observațiile părților și, de asemenea, informațiile suplimentare colectate privind evoluțiile ulterioare perioadei de anchetă au fost luate în considerare de Comisie pentru a ajunge la decizia finală privind interesul Uniunii și sunt discutate în considerentele de mai jos.

(416) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, reclamantul a susținut că avea rezerve serioase cu privire la evaluarea de către Comisie a datelor ulterioare perioadei de anchetă în scopul determinării interesului Uniunii. Reclamantul a susținut că perioada ulterioară perioadei de anchetă nu ar putea să constituie un motiv de a submina concluziile evidente care trebuie să rezulte din datele privind perioada de anchetă. În plus, acesta a afirmat că, în cazul în care Comisia a decis să evalueze datele ulterioare perioadei de anchetă, aceasta ar trebui să analizeze, de asemenea, perioada de după martie 2017, întrucât „*datele din al doilea trimestru din 2017 sunt cea mai bună dovadă a ceea ce s-ar întâmpla în cazul în care nu se impun taxe* ([1])".

(417) În plus, în urma comunicării documentului informativ, Comisia a primit comentarii referitoare la necesitatea de a lua în considerare evoluții importante ulterioare perioadei de anchetă, primite din partea membrilor consorțiului, din partea producătorilor-exportatori, cât și din partea misiunii diplomatice a Braziliei pe lângă Uniunea Europeană. Majoritatea observațiilor primite erau legate de evoluția prețurilor, în special faptul că prețul produsului în cauză și al produsului similar au crescut semnificativ ulterior perioadei de anchetă.

(418) În ceea ce privește argumentele reclamantului, constituie un principiu fundamental faptul că, în conformitate cu articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază, informațiile referitoare la o perioadă ulterioară perioadei de anchetă nu sunt, în mod normal, luate în considerare. Cu toate acestea, Comisia a remarcat că, în contextul stabilirii dacă interesul Uniunii este afectat, astfel cum se precizează la articolul 21 alineatul (1) din regulamentul de bază, se pot lua în considerare în acest scop informații referitoare la o perioadă ulterioară perioadei de anchetă ([2]). Evaluarea datelor ulterioare perioadei de anchetă a acoperit perioada de după perioada de anchetă, în măsura în care a fost posibil. Unele întrebări au fost trimise părților interesate pentru perioada ulterioară lunii martie 2017 și răspunsurile au fost, de asemenea, luate în considerare.

(419) Evoluțiile ulterioare perioadei de anchetă menționate, în special o creștere accentuată a prețurilor produsului în cauză și a produsului similar și o penurie pe piață de anumite tipuri de produse, sunt relevante pentru evaluarea interesului Uniunii în instituirea de măsuri adecvate, în special având în vedere circumstanțele specifice ale acestui caz. Prin urmare, decizia Comisiei de a examina, în mod excepțional, aceste evoluții ulterioare perioadei de anchetă în perioada cuprinsă între iulie 2016 și martie 2017 (și ulterior lunii martie 2017) în contextul evaluării interesului Uniunii a fost justificată și adecvată.

([1]) Prezentarea de către Eurofer din 2 mai 2017, p. 12. Această afirmație se referă la faptul că, în etapa provizorie, Comisia a decis să continue ancheta fără instituirea de măsuri.

([2]) Hotărârea din 25 octombrie 2011, *Transnational Company „Kazchrome" și ENRC Marketing/Consiliul*, Cauza T-192/08. EU:T:2011:619, punctul 221.

6.2. **Interesul industriei din Uniune**

(420) Industria din Uniune este localizată în mai multe state membre (Regatul Unit, Franța, Germania, Republica Cehă, Republica Slovacia, Italia, Luxemburg, Belgia, Polonia, Țările de Jos, Austria, Finlanda, Suedia, Portugalia, Ungaria și Spania) și angajează în mod direct aproximativ 18 000 de persoane, care lucrează direct pentru produsul similar în diferitele oțelării ale producătorilor din Uniune (a se vedea considerentul 289).

(421) În cadrul anchetei au cooperat șaptesprezece producători din UE. Un producător italian s-a opus deschiderii anchetei.

(422) Astfel cum se arată în considerentul 387, întreaga industrie din Uniune s-a confruntat cu o deteriorare a situației sale, în special din a doua jumătate a anului 2015 și a fost afectată negativ de importurile care fac obiectul unui dumping. În particular, indicatorii de prejudiciu legați de rezultatele financiare ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion, cum ar fi rentabilitatea, au fost grav afectați.

(423) În plus, se estimează că instituirea unor taxe antidumping definitive va restabili condițiile de concurență echitabile pe piața Uniunii, ceea ce ar permite industriei din Uniune să se redreseze. Acest fapt ar duce la o îmbunătățire a rentabilității industriei Uniunii până la niveluri considerate necesare pentru această industrie care utilizează intens capitalul. Industria din Uniune a suferit un prejudiciu material din cauza importurilor care au făcut obiectul unui dumping din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina.

(424) În urma comunicării documentului de informare, Comisia a trimis chestionare suplimentare pentru perioada ulterioară perioadei de anchetă celor șase producători din Uniune incluși în eșantion. S-au primit răspunsuri la chestionar pentru perioada ulterioară perioadei de anchetă din partea tuturor celor șase producători din Uniune și reclamantul a fost informat că serviciile Comisiei se vor deplasa pentru a verifica datele relevante la fața locului.

(425) Datele ulterioare perioadei de anchetă colectate de la șase producători din Uniune incluși în eșantion au arătat că rentabilitatea fiecărui producător din Uniune variază. În medie, în cursul PA, producătorii din Uniune incluși în eșantion au înregistrat pierderi care s-au ridicat la – 7,8 %. În cursul perioadelor ulterioare perioadei de anchetă din iulie – decembrie 2016 și ianuarie – martie 2017, rentabilitatea a fost de 2 % și, respectiv, de 8,6 %. Aceste procentaje reprezintă media ponderată a cifrelor referitoare la profitabilitatea de dinainte de impozitare pentru toți producătorii din Uniune incluși în eșantion, astfel cum este indicat în declarațiile lor de venit respective, exprimată ca procent din vânzările lor în Uniune către clienți neafiliați.

(426) Comisia reiterează faptul că, în conformitate cu articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază, concluziile privind prejudiciul au fost formulate pe baza datelor verificate vizând perioada de anchetă. Pe de altă parte, colectarea și verificarea datelor ulterioare perioadei de anchetă au avut loc doar în cadrul analizei privind interesul Uniunii. Tabelul de la considerentul 301 a arătat pierderile semnificative și fluxurile negative de lichidități începând cu anul 2013.

(427) În plus, pe baza informațiilor primite, Comisia a constatat că evaluarea de ansamblu a evoluției profiturilor și costurilor pe parcursul perioadelor ulterioare perioadei de anchetă nu poate atenua tendințele negative constatate pentru ceilalți indicatori de prejudiciu și nici nu compensează cele patru perioade consecutive de pierderi semnificative.

(428) Prin urmare, Comisia a concluzionat că instituirea taxelor antidumping definitive ar fi în interesul industriei din Uniune.

6.3. **Interesul importatorilor**

(429) Astfel cum s-a menționat în considerentul 8, toți cei șapte importatori care s-au prezentat au fost membri ai consorțiului și s-au declarat împotriva instituirii de măsuri, în cadrul prezentei anchete.

(430) Pentru importatorul neafiliat inclus în eșantion, activitățile aferente produsului în cauză au reprezentat între 5 și 10 % din cifra de afaceri globală în cursul perioadei de anchetă. Acesta s-a opus unei eventuale instituiri de măsuri antidumping, considerând că aceasta ar putea duce la o scădere suplimentară sau la o încetare a importurilor de produs în cauză.

(431) Comisia a luat act de faptul că, astfel cum s-a stabilit în considerentele 453 și 458, importurile de HRF din alte țări decât Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au compensat într-o anumită măsură în primele luni din 2017 cantitățile care au fost importate din țările în cauză înainte de deschiderea prezentei anchete. Prin urmare, Comisia a concluzionat că instituirea măsurilor nu ar avea un efect negativ considerabil în materie de preț asupra importatorilor, dar că aceștia ar trebui să schimbe sursele de aprovizionare, ceea ce ar genera costuri suplimentare pentru acești importatori.

6.4. **Interesul utilizatorilor**

6.4.1. *Introducere*

(432) Produsele plate din oțel laminate la cald sunt utilizate ca produse industriale achiziționate de utilizatorii finali pentru diverse aplicații, inclusiv pentru construcții (producția de țevi din oțel), construcții navale, recipiente de gaz, recipiente sub presiune și conducte energetice.

(433) Utilizatorii concurează cu societățile afiliate ale industriei din Uniune integrate pe verticală pe piețele din aval ale produsului în cauză. Produsul în cauză/produsul similar este un element de cost pentru diverși utilizatori și este prelucrat de aceștia.

(434) Consorțiul a prezentat mai multe comunicări în diferite etape ale anchetei. În plus, au fost organizate trei audieri, la cererea acestuia.

(435) Societatea cu sediul în Italia, Marcegaglia Carbon Steel Spa (denumită, în continuare, „Marcegaglia"), care prelucrează produsul în cauză/produsul similar și produce, printre altele, tuburi, țevi și alte produse din oțel în aval și este un membru al consorțiului, a furnizat un răspuns la chestionar, în calitate de membru al consorțiului. Produsul în cauză/produsul similar este, ca și pentru ceilalți utilizatori, un element de cost pentru acest utilizator. Marcegaglia consumă între 2,9-4,4 milioane de tone din produsul în cauză/produsul similar pe o bază anuală. Aceasta importă între 1,6-2,4 milioane de tone de produs atât din țările în cauză cât și din alte țări terțe. Societatea a cooperat pe deplin în cursul anchetei; a prezentat un răspuns la chestionar, a fost ulterior vizitată la fața locului și a furnizat toate informațiile solicitate de către Comisie în cursul anchetei.

(436) În plus, alți utilizatori decât membrii consorțiului, în special utilizatori din țările baltice și polonezi, și-au prezentat observațiile imediat după deschiderea procedurii, astfel cum se precizează în considerentul 17. Aceștia și-au exprimat opoziția față de deschiderea anchetei. În plus, Confederația Patronală din Letonia și Asociația industriilor metalurgice și construcțiilor de mașini din Letonia au prezentat, de asemenea, observații după inițierea procedurii, observații prin care își exprimau opoziția la deschiderea procedurii. Deși continuarea cooperării a fost solicitată din partea acestor părți interesate în cursul prezentei anchete, chiar și după comunicarea constatărilor din documentul informativ, nu au fost primite observații suplimentare.

(437) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, reclamantul a susținut că analiza interesului Uniunii a fost denaturată prin faptul că s-a axat numai pe utilizatorii neintegrați care depind de exporturi, și că au beneficiat și continuă să beneficieze de furnizări de materii prime care fac obiectul unui dumping. În același timp, acesta a afirmat că Comisia a omis să ia în considerare interesele altor societăți utilizatoare, utilizatori afiliați producătorilor din Uniune, precum și alți utilizatori care, din diferite motive, nu sunt în măsură să apeleze la importuri. Acesta a susținut, în această privință, că neinstituirea de măsuri a avut efecte negative asupra utilizatorilor afiliați producătorilor din Uniune care trebuie să concureze cu utilizatorii care depind de importurile care fac obiectul unui dumping.

(438) După cum s-a menționat în considerentele 28 și 29, după comunicarea constatărilor din documentul de informare, Comisia a continuat să caute și să verifice toate informațiile pe care le-a considerat necesare pentru constatările sale definitive. În acest scop, Comisia a trimis chestionare suplimentare pentru perioada ulterioară perioadei de anchetă unui număr de 74 de utilizatori (inclusiv membri ai consorțiului, utilizatori afiliați producătorilor din Uniune, precum și altor utilizatori care, din diferite motive, nu sunt în măsură să se bazeze pe importuri) și unui număr de 12 asociații de utilizatori.

(439) Comisia a primit răspunsuri la chestionar pentru perioada ulterioară PA din partea a 25 de utilizatori/centre de servicii:

— 11 membri ai consorțiului ([1]), și anume, reprezentând 33 % din toți membrii consorțiului, au completat un răspuns la chestionar pentru perioada ulterioară PA. Toți aceștia sunt împotriva instituirii de măsuri.

— Trei utilizatori afiliați producătorilor-exportatori au completat răspunsul la chestionar. Toți aceștia sunt împotriva instituirii de măsuri.

— Nouă utilizatori afiliați producătorilor-exportatori din Uniune au completat un chestionar pentru perioada ulterioară PA. Aceștia sunt în favoarea instituirii de măsuri.

— Doi utilizatori neafiliați producătorilor-exportatori din Uniune au completat un chestionar pentru perioada ulterioară PA. Aceștia sunt în favoarea instituirii de măsuri.

Din cele 25 de răspunsuri la chestionarul pentru perioada ulterioară PA, 14 au fost completate integral de către utilizatori.

(440) În plus, două dintre cele 12 asociații de utilizatori au furnizat informații suplimentare.

(441) În această privință, reclamantul a susținut că Comisia ar fi trebuit să concluzioneze că nu există niciun impact asupra utilizatorilor, având în vedere nivelul scăzut de cooperare din următoarele motive: Doar foarte puțini utilizatori au răspuns la chestionarul inițial, nivelul de reacție al utilizatorilor la un număr mare de chestionare pentru perioada ulterioară PA a fost scăzut, inclusiv o rată de răspuns scăzută din partea membrilor consorțiului și, în cele din urmă, opiniile majorității utilizatorilor, care au furnizat date financiare și care au suportat taxe, au fost, în mare măsură, ignorate.

(442) În primul rând, Comisia a reiterat faptul că a efectuat ancheta privind interesul Uniunii în deplină conformitate cu articolul 21 din regulamentul de bază:

În momentul comunicării documentului informativ (a se vedea considerentul 22, 4 aprilie 2017), Comisia a recunoscut că a existat un nivel scăzut de cooperare la chestionarul inițial din partea utilizatorilor. Ea a invitat părțile să își facă cunoscută opiniile cu privire la faptele și considerațiile care au fost colectate până în acel moment în etapa provizorie. Comisia a remarcat, de asemenea, la momentul respectiv, că documentele justificative obținute dintr-o sursă erau incoerente cu cele obținute din alte surse, inclusiv declarațiile contradictorii între industria din Uniune și consorțiu privind marjele de rentabilitate și posibilitatea de a transfera creșterile de preț. În acest sens, Comisia a stabilit procedurile suplimentare necesare pentru a colecta dovezi competente, în conformitate cu articolul 21 alineatul (1) (a doua teză) și articolul 21 alineatul (2) din regulamentul de bază, potrivit căruia o astfel de apreciere în sensul articolului respectiv nu poate interveni decât în cazul în care toate părțile au avut posibilitatea să își facă cunoscute opiniile. În plus, articolul 21 alineatul (5) din regulamentul de bază prevede că Comisia trebuie să examineze informațiile care i-au fost furnizate în mod corect după etapa provizorie.

(443) De asemenea, Comisia nu a fost convinsă de afirmația reclamantului potrivit căreia nivelul de răspunsuri din partea utilizatorilor la chestionarele ulterioare perioadei de anchetă a fost prea scăzut pentru a trage concluzii semnificative din acestea. Aceasta a primit 14 răspunsuri la chestionarul pentru perioada ulterioară PA, completate integral de către utilizatori (a se vedea tabelul de la considerentul 498). Aceste răspunsuri au inclus un utilizator important (Marcegaglia), astfel cum se explică în considerentul 435, care a consumat doar el singur între 8,5 % și 13 % din totalul producției de HRF din Uniune. Pe de altă parte, răspunsul la chestionarul ulterior PA al ESTA reprezintă cel puțin peste 100 de producători de tuburi din oțel din cadrul Uniunii ([2]). Informațiile cu privire la o rentabilitate ușor negativă a întregului sector al tuburilor au confirmat datele înregistrate obținute de la utilizatorii care au cooperat pe deplin la anchetă prin completarea chestionarelor pentru perioada ulterioară PA. Prin urmare, Comisia consideră că cele 25 de răspunsuri (14 dintre acestea fiind răspunsuri complete de la utilizatori la chestionarul pentru perioada ulterioară PA) ar putea fi considerate reprezentative pentru a trage concluzii cu privire la întreaga piață de fabricanți de tuburi din oțel, în deplină conformitate cu articolul 21 alineatul (5) din regulamentul de bază:

([1]) Deși toți membrii consorțiului au fost invitați să completeze chestionarul pentru perioada ulterioară perioadei de anchetă, avocatul care reprezintă consorțiul a menționat faptul că unii nu aveau structura organizatorică de a furniza informațiile ulterioare perioadei de anchetă solicitate, în timp ce alții erau ocupați cu închiderea exercițiului financiar, în plus față de sărbătorile legale și termenul scurt acordat pentru completarea chestionarului.

([2]) În răspunsul său din 10 mai 2017, adresat serviciilor Comisiei, ESTA a declarat că *„reprezintă peste 100 de producători de tuburi din oțel din 17 țări ale UE și acoperă peste 90 % din producția UE. Diversitatea acestor producători... care pot fi mari grupuri internaționale sau IMM-uri cu o singură unitate de producție într-o singură țară, care ar putea fi, de asemenea, filiale ale marilor producători de oțel sau societăți familiale …”*.

(444) În fine, Comisia a respins afirmația reclamantului potrivit căreia ea nu ar fi ținut cont de punctele de vedere ale utilizatorilor care au fost în favoarea măsurilor. Punctul lor de vedere a fost menționat în mod clar în considerentul 439 și în tabelul care figurează la considerentul 498. Cu toate acestea, Comisia a înțeles, de asemenea, că majoritatea acestora făceau parte din producătorii de oțel pentru HRF din Uniune integrați pe verticală. Aceștia s-au manifestat după o acțiune concertată, ilustrată prin prezentarea unor formulări standard în favoarea măsurilor, fără nicio informație specifică cu privire la situația lor specifică. Întrucât aceștia reflectau, în esență, opiniile generale ale industriei din Uniune, Comisia a estimat că nu au adus niciun element nou la tabelul care ar putea modifica evaluarea intereselor relevante în cauză.

(445) Prin urmare, următoarele subsecțiuni conțin evaluarea tuturor informațiilor primite în cursul prezentei anchete, precum și constatările la care Comisia a ajuns după ce a luat în considerare toate observațiile primite de la părțile interesate.

6.4.2. *Argumentele utilizatorilor*

(446) Consorțiul a susținut că instituirea de măsuri pentru importurile din țările în cauză, în plus față de măsurile privind importurile din China, ar duce la o situație în care utilizatorii nu ar mai avea acces la o aprovizionare sigură pe piața Uniunii, în special la aprovizionarea cu rulouri de înaltă calitate utilizate pentru relaminare. Utilizatorii, membri ai consorțiului au afirmat, de asemenea, în cursul audierilor că industria din Uniune nu furnizează întotdeauna anumite tipuri de produse mai specializate (cum ar fi cele utilizate în industria automobilelor). De asemenea, aceștia au susținut că producătorii din Uniune au nevoie de o perioadă îndelungată pentru a livra produse și că, spre deosebire de producătorii din Uniune, comercianții din Uniune depozitează, de asemenea, diferite tipuri de produse și programează mici livrări în beneficiul utilizatorilor.

(447) Consorțiul a evidențiat faptul că 88 % din producția totală a Uniunii este reprezentată de numai 16 societăți, care fac parte din opt grupuri mari, și că cea mai mare parte a producției este utilizată pe piața captivă. În consecință, producătorii din Uniune, dată fiind cota lor de piață relativ ridicată, ar putea exercita o presiune puternică atât pe piața produsului în cauză, cât și pe piața din aval. Membrii individuali ai consorțiului au confirmat, de asemenea, aceste declarații în timpul audierilor.

(448) Consorțiul a afirmat de asemenea că „*adoptarea unor taxe antidumping împotriva țărilor în cauză va face ca industria de prelucrare independentă din UE să devină extrem de vulnerabilă în privința concurenței stabilite în țări terțe care ar putea vinde pe piața UE produse obținute din HRF care nu fac obiectul unor măsuri antidumping*." El a mai afirmat că producătorii de oțel din Uniune au avut rezultate mai bune în a doua jumătate a anului 2016 (perioada ulterioară PA) din cauza unei creșteri semnificative a prețurilor pe piața Uniunii.

(449) Asociația industriilor metalurgice și construcțiilor de mașini din Letonia a afirmat la 18 iulie 2016 că „*[…] Orice măsuri împotriva importurilor acestui produs și necesitatea găsirii altor furnizori va spori în mod semnificativ costurile de producție și va reduce competitivitatea produselor cu valoare adăugată din Letonia pe toate piețele pe termen scurt și mediu*". Observații similare, adică faptul că instituirea de măsuri ar conduce la o creștere a costurilor pentru utilizatori, au fost formulate în comun de către consorțiu, precum și în mod individual de câțiva dintre membrii acestuia.

6.4.3. *Analiza argumentelor utilizatorilor*

6.4.3.1. Deficit de aprovizionare

(450) În ceea ce privește argumentele că instituirea de măsuri ar duce la o penurie de produs în cauză, Comisia observă mai întâi că obiectivul taxelor antidumping nu este de a închide piața Uniunii pentru toate importurile, ci de a restabili un comerț echitabil prin eliminarea efectului prejudiciabil al dumpingului. Importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina nu ar trebui, prin urmare, să înceteze, ci să continue, chiar dacă la prețuri echitabile.

(451) În același timp, nu se poate exclude că, în practică, măsurile împotriva Braziliei, Iranului, Rusiei și Ucrainei ar putea avea efect prohibitiv asupra acestor țări.

(452) În acest sens, Comisia a stabilit că utilizatorii nu sunt exclusiv dependenți de importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina, dar au cumpărat produsul în cauză de la producătorii din Uniune, cât și de la producători din alte țări terțe, cum ar fi Turcia, Coreea de Sud și India.

(453) Drept urmare, utilizatorii ar putea să apeleze la importuri din alte țări terțe. În acest context, în 2016, Comisia a observat o creștere relativă a importurilor din alte țări terțe cum ar fi Turcia, India și Coreea de Sud. În termeni absoluți, aceste țări au exportat aproximativ 2,25 milioane de tone în 2016.

(454) În plus, Comisia a constatat în cursul anchetei că industria din Uniune dispune de o capacitate de producție neutilizată disponibilă, astfel cum se precizează în tabelul de la considerentul 278. În plus, reclamantul a afirmat că o parte semnificativă (aproximativ 7 milioane de tone) a capacităților de producție neutilizate existente ar putea deveni operaționale pe termen scurt, în cazul în care condițiile de piață o permit. Reclamantul a menționat în mod specific redeschiderea potențială a trei unități de producție în Regatul Unit, Spania și Germania. Comisia confirmă că aceste locuri de producție există și că ar putea fi eventual redeschise.

(455) În urma comunicării documentului de informare, Comisia a primit observații din partea mai multor părți interesate cu privire la constatările sale în ceea ce privește potențial deficit de aprovizionare.

(456) Doi producători-exportatori ruși (MMK Group/Severstal Group) au susținut că măsurile ar putea avea un efect prohibitiv/de restricționare a importurilor și, ca atare, ar pune în pericol aprovizionarea cu HRF nu doar a filialelor, ci a tuturor utilizatorilor independenți din întreaga Uniune.

(457) Pe de altă parte, reclamantul a susținut că importurile de HRF provenite din cele cinci țări în cauză, care erau de aproximativ 421 000 de tone pe lună în cursul anului 2016, ar putea fi mai mult decât compensate prin importurile din Turcia, India, Coreea de Sud și Egipt, care s-au ridicat la 450 000 de tone pe lună în primele trei luni ale anului 2017. În schimb, consorțiul a susținut că nu exista nicio garanție pentru utilizatori că importurile din aceste țări ar fi o sursă alternativă de aprovizionare valabilă și stabilă, având în vedere, de exemplu, cererea de oțel internă puternică din Turcia și din India. În plus, consorțiul a afirmat că, în urma instituirii taxelor antidumping provizorii împotriva Chinei în octombrie 2016, importurile de HRF din China au scăzut cu 98 %, în comparație cu perioada octombrie 2016 – ianuarie 2017 și octombrie 2015 – ianuarie 2016.

(458) Așa cum se menționează în considerentul 452, Comisia a constatat că utilizatorii nu sunt exclusiv dependenți de importurile din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina, dar au cumpărat HRF atât de la producătorii din Uniune, cât și de la producători din alte țări terțe în cursul perioadei de anchetă. În acest sens, pe baza datelor disponibile din partea Eurostat, importurile de HRF din alte țări decât Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au compensat în primele luni din 2017 cantitățile care au fost importate din țările în cauză înainte de deschiderea prezentei anchete. Principalele importuri din alte țări terțe în primele luni ale anului 2017 au provenit din țări precum Egipt, India, Coreea de Sud și Turcia. Cu toate acestea, volumele de importuri din alte țări decât Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina nu compensează pe deplin scăderea volumului importurilor din Brazilia, Iran, Rusia, Ucraina și China.

Tabelul 22

Compararea volumelor importurilor

Țări	Totalul importurilor în cursul perioadei de anchetă	Medii lunare în cursul PA	Totalul importurilor pe parcursul primelor 3 luni din 2017	Importuri lunare medii pe parcursul primelor 3 luni din 2017	Diferența în ceea ce privește importurile lunare medii
Patru țări: (Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina)	4 266 881 (a se vedea considerentul 262)	355 573	386 485	128 828	– 226 745
China	1 578 848 (a se vedea considerentul 343)	131 571	5 364	1 788	– 129 783

Țări	Totalul importurilor în cursul perioadei de anchetă	Medii lunare în cursul PA	Totalul importurilor pe parcursul primelor 3 luni din 2017	Importuri lunare medii pe parcursul primelor 3 luni din 2017	Diferența în ceea ce privește importurile lunare medii
Alte țări terțe (Egipt, India, Coreea de Sud, Turcia...)	2 057 998 (a se vedea considerentul 353)	171 499	1 463 824	487 941	+ 316 442
Total importuri	7 903 727	658 643	1 855 673	618 557	– 40 086

Sursa: Eurostat.

(459) Tabelul de mai sus arată că volumele medii lunare totale ale importurilor au scăzut cu aproximativ 40 000 de tone pe lună (480 000 de tone pe an) atunci când se compară volumele din cursul perioadei de anchetă cu volumele din primul trimestru al anului 2017. Prin urmare, pentru aceste perioade, volumul de importuri din alte țări terțe a compensat în mare măsură, dar nu în totalitate scăderea volumului importurilor din cele patru țări în cauză și din China.

(460) Tabelul de mai jos arată producția reală în alte țări terțe mai importante (Egipt, India, Coreea de Sud și Turcia).

Tabelul 23

Producția efectivă de produs similar a țărilor terțe (în mii de tone)

Țară	Capacitatea de producție de oțel brut pentru anul 2014 [1]	Producția de oțel brut în 2014 [2]	Producția de oțel brut în 2015 [2]	Capacitatea excedentară teoretică în 2014	Producția efectivă de produse plate din oțel laminate la cald în 2014	Producția efectivă de produse plate din oțel laminate la cald în 2015
Egipt	11 200	6 485	5 506	4 715	849	689
India	108 000	87 292	89 026	20 708	40 956	48 100 [3]
Coreea de Sud	85 900	71 543	69 670	14 357	48 587	47 489
Turcia	49 400	34 035	31 517	17 883	NA [4]	NA [4]

[1] *Sursa datelor privind capacitatea:* OCDE [OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 septembrie 2016, Direcția pentru Știință Tehnologie și Inovare, Anexa Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity (Cifre privind capacitatea actualizată de producție a oțelului și un cadru propus pentru îmbunătățirea activității de monitorizare a capacității), p. 7 și următoarele].

[2] *Sursa datelor privind producția:* World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016 (Asociația Mondială a Oțelului, Anuarul statistic al siderurgiei 2016) (World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2016, tabelul 1 de la paginile 1 și 2 și tabelul 13 de la pagina 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html).

[3] Estimare

[4] Nu sunt disponibile informații

(461) Ultimele cifre disponibile din 2014/2015 menționate anterior pentru produsul similar arată că aceste țări terțe au capacitatea de a produce și au încă capacități neutilizate disponibile pentru producția de oțel brut. Cu toate acestea, cererea internă de oțel din India [1] este puternică și ar putea să crească în Turcia [2]. Creșterea cererii de oțel din Coreea de Sud [3] a fost sprijinită de explozia de producție din sectorul construcțiilor în ultimii ani, deși indicatori foarte recenți sugerează că ritmul de construcție din Coreea de Sud ar putea să fie acum în curs de încetinire. Mai mult decât atât, producția de oțel din Egipt [4] este în declin, parțial ca urmare a unui deficit de distribuție a gazelor naturale, precum și a unei decizii din partea autorităților egiptene de a elimina subvențiile pentru gaze naturale în favoarea industriei siderurgice.

[1] USA, International Trade Administration, Global Steel Trade Monitor, februarie 2017, Steel Exports Report India, http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf.

[2] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, Comitetului pentru oțel al OCDE, 24 martie 2017, Steel Market Developments – Q2 2017, analiza de la pagina 6 și de la pagina 9, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf.

[3] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, Comitetul pentru oțel al OCDE, 24 martie 2017, Steel Market Developments – Q2 2017, analiza de la pagina 7, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf.

[4] OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, Comitetul pentru oțel al OCDE, 24 martie 2017, Steel Market Developments – Q2 2017, analiza de la pagina 10, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf A se vedea OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 septembrie 2016, Direcția pentru știință, tehnologie și inovare pentru decizia de a elimina subvenția de gaze naturale, pagina 19.

(462) Comisia a observat, de asemenea, că industria din Uniune a afirmat că capacitățile neutilizate ar putea deveni operaționale de îndată ce este restabilită concurența loială pe piață. Potrivit unor estimări efectuate de către producătorii din Uniune în cauză, redeschiderea celor trei unități de producție în Regatul Unit, Spania și Germania ar dura de la 2 săptămâni până la 6 luni. Această producție suplimentară ar putea fi completată de importurile din alte țări terțe.

(463) Prin urmare, Comisia a respins afirmația potrivit căreia instituirea de măsuri ar duce la un deficit de aprovizionare cu produsul în cauză/produsul similar de pe piața Uniunii. Cu toate acestea, Comisia a concluzionat, de asemenea, că instituirea de taxe antidumping ar conduce cel mai probabil la o mai mare dependență a utilizatorilor de industria din Uniune (a se vedea secțiunea 6.4.3.2.).

6.4.3.2. Puterea de negociere a producătorilor de oțel din Uniune

(464) Așa cum se arată în tabelul de la considerentul 282, cota de piață a industriei din Uniune în ceea ce privește consumul Uniunii reprezintă 76,7 % în cursul PA. În consecință, importurile totale în Uniune au reprezentat 23,3 % din consumul Uniunii în cursul PA. Mai mult de 70 % din aceste importuri către Uniune în cursul PA au fost din țări în cauză (Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina), precum și din China, ale cărei importuri au fost supuse taxelor antidumping începând de la 7 octombrie 2016 ([1]).

(465) În consecință, în cazul în care ar fi instituite taxe antidumping împotriva importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina, peste 70 % din importurile totale (inclusiv China, care face deja obiectul măsurilor) în cursul PA ar face obiectul măsurilor, în pofida faptului că alte țări terțe decât Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au început operațiuni de import în Uniune după perioada de anchetă, astfel cum se prevede în considerentul 457. Cu toate acestea, faptul că 70 % din totalul importurilor în cursul perioadei de anchetă ar face obiectul măsurilor, ar consolida în mod semnificativ poziția producătorilor din Uniune pe piața HRF din Uniune.

(466) Comisia a constatat că industria din Uniune include nu numai producătorii individuali, ci este alcătuită și din grupuri de producători afiliați în diferitele țări ale Uniunii, care deja furnizează utilizatorilor un volum mare de produs similar (după cum s-a menționat anterior în considerentul 464 valoarea totală a cotei de piață a industriei din Uniune pe piața liberă a Uniunii se ridică la 76,7 %). Cel mai mare grup de producători de oțel din Uniune reprezintă mai mult de o treime din totalul producției de HRF din Uniune, în timp ce trei din cele mai mari grupuri de producători reprezintă împreună mai mult de două treimi din totalul producției de HRF a Uniunii. Comisia a constatat, de asemenea, că aproximativ 60 % din producția totală a producătorilor din Uniune a fost destinată utilizării captive.

(467) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, reclamantul a contestat declarațiile Comisiei referitoare la creșterea puterii de negociere a producătorilor de oțel din Uniune, susținând că acestea nu reflectă principiile de bază ale economiei. Acesta a susținut că a fost și va fi o concurență puternică între un număr semnificativ de mari grupuri siderurgice din Uniune și că prețurile vor continua să fie la un nivel competitiv. În plus, în acest context, pentru a-și sprijini argumentele, reclamantul a prezentat un model economic pe baza căruia a declarat că „*numărul de furnizori din Uniune și din țările terțe este suficient pentru a atenua preocupările legate de faptul că structura pieței ar putea da naștere unui grad semnificativ de putere de stabilire a prețurilor, în special în prezența unei disponibilități continue de aprovizionări reziduale care nu face obiectul unui dumping de la furnizorii care se confruntă cu marje de dumping moderate, confirmând rezultatele modelării cantitative a impactului asupra cantităților și prețurilor* ([2])." Acest model economic a fost prezentat de asemenea în cursul unei audieri la 8 iunie 2017.

(468) Cu toate acestea, doi producători-exportatori ruși (MMK Group/Severstal Group), s-au referit la structura oligopolistică a pieței Uniunii, structură care, combinată cu măsuri antidumping, ar putea crea potențialul pentru stabilirea de prețuri supraconcurențiale de către puținele grupuri restante de furnizori.

(469) În ceea ce privește argumentele reclamantului, Comisia a luat notă de faptul că:

— Modelul economic menționat mai sus nu a făcut distincție între importurile din țările terțe și importurile din China. Aceasta constituie o deficiență a modelului, având în vedere că datele statistice arată că importurile din China au încetat să intre pe piața Uniunii începând din al patrulea trimestru al anului 2016;

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1778 al Comisiei din 6 octombrie 2016 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 272, 7.10.2016).

([2]) Document prezentat de Eurofer,Analiza economică a impactului măsurilor antidumping din AD 635 privind importurile de oțel plat laminat la cald (HRF) asupra produselor din aval din UE, nedatat, adresat serviciilor Comisiei la 31 mai 2017, p. 1.

— Modelul economic al Eurofer nu oferă informații cu privire la capacitățile disponibile în alte țări terțe (altele decât cele care fac obiectul prezentei anchete și China) ([1]). Din punct de vedere tehnic, aceasta înseamnă că valoarea 10 reprezentând elasticitatea ofertei nu este verificată suficient pentru o gamă suficient de largă a funcției aprovizionării;

— Marjele de dumping și de prejudiciu din modelul economic au fost considerate a fi cuprinse între 11,4 % și 22,8 %, în timp ce marjele cele mai mari calculate în prezenta anchetă sunt mai mari, de până la 33 % (a se vedea considerentul 583);

— Ancheta a arătat că, în anumite cazuri, utilizatorii nu au fost aprovizionați în timp util de către producătorii din Uniune. Prin urmare, elasticitatea ofertei interne de 10, care a fost utilizată în modelul economic, este îndoielnică și, posibil, supraestimată;

— Chiar dacă principala concluzie a analizei economice a fost corectă și dacă taxele *ad valorem* ar avea doar un impact limitat asupra prețurilor și un impact mai accentuat asupra volumelor, este totuși o realitate faptul că în perioada ianuarie – martie, ulterior perioadei de anchetă, rentabilitatea producătorilor din Uniune a evoluat de la o pierdere de 7,8 % la un profit de 8,6 % (ianuarie – martie 2017), în timp ce rentabilitatea fabricanților de tuburi din HRF a fost de numai 0,4 % pentru aceeași perioadă.

(470) În urma comunicării constatărilor finale, reclamantul a susținut că respectivele constatări ale Comisiei privind puterea de negociere nu respectă principii economice de bază.

— În primul rând, nu există nicio mențiune cu privire la indicele Herfindahl-Hirschman (IHH), care este instrumentul standard pentru măsurarea concentrării pieței și a puterii de pe piață. În plus, aceasta a afirmat că opt mari actori și o mare capacitate neutilizată sunt indicatori ai unei piețe concurențiale.

— În al doilea rând, Comisia nu era îndreptățită să invoce afirmațiile Severstal și MMK cu privire la oligopoluri și la prețuri supraconcurențiale atunci când astfel de afirmații sunt contrazise de date și nu sunt susținute cu probe. Aceste afirmații nefondate au fost citate doar pentru a sprijini idei preconcepute.

(471) Comisia a respins aceste observații, ca fiind nefondate.

— Mai întâi, în ceea ce privește concentrarea pieței și puterea de negociere a industriei siderurgice din Uniune, Comisia a făcut trimitere la un nou potențial de consolidare pe piața Uniunii: ThyssenKrupp a anunțat cesionarea activității sale în sectorul siderurgic în Europa, și o fuziune cu Tata Steel sau un alt concurent este una dintre opțiunile menționate în mod public. În plus, societatea concurentă anterioară Ilva, cu enormele sale capacități de producție, a fost achiziționată în principal de ArcelorMittal, sporind puterea de negociere a cumpărătorilor. În acest sens, în ciuda unor reduceri ale producției societății Ilva în cursul perioadei examinate, după cum se menționează în considerentul 365, Comisia a fost informată că achizitorii s-au angajat să înceapă o producție de 6,5 milioane de tone de oțel în 2018 și de 9,5 milioane de tone de produse plate. Prin urmare, Comisia a avut un temei concret incontestabil de a preconiza o creștere suplimentară a puterii de negociere a celui mai mare producător din Uniune pe piața Uniunii.

— În al doilea rând, Comisia a respins cu fermitate afirmația că a renunțat la modelul economic. Ea a indicat, în mod clar, acest model economic în considerentul 467 și a comentat cu privire la acest model în considerentul 469. În plus, în ceea ce privește informațiile prezentate de MMK Group/Severstal Group, Comisia a subliniat faptul că are obligația de a lua în considerare toate probele aflate la dosar. Acest lucru nu înseamnă neapărat că este de acord cu evaluarea efectuată în aceste comunicări.

(472) În plus, reclamantul a susținut, de asemenea, că Comisia a respins în mod eronat modelul economic independent, pe baza presupuselor deficiențe în analiză.

— În primul rând, critica din partea Comisiei a faptului că modelul economic nu a diferențiat între importurile din țările terțe și importurile din China, și nici nu a conținut date detaliate privind capacitățile din țările terțe nu a fost corectă, deoarece un al doilea raport revizuit din 15 iunie a corectat aceste omisiuni.

— În al doilea rând, faptul că marjele de dumping și de prejudiciu calculate de Comisie au fost ușor mai ridicate comparativ cu cele utilizate în modelul economic a fost un argument vădit inechitabil pentru a respinge acest model economic, întrucât reclamantul nu a primit datele respective atunci când a comandat studiul.

([1]) Comisia a prezentat o serie de cifre în prezentul regulament. A se vedea considerentul 460.

— În al treilea rând, Comisia a ignorat faptul că îmbunătățirea rentabilității producătorilor din Uniune decurge, în principal, din creșterea vânzărilor și, astfel, dintr-o rată mai ridicată de utilizare a capacității ceea ce determină scăderea costurilor unitare, și nu dintr-o creștere a prețurilor.

— În al patrulea rând, Comisia nu a furnizat nicio dovadă a faptului că elasticitatea ofertei pe plan intern de 10 este îndoielnică.

(473) Comisia a admis primele două aspecte de procedură.

— În primul rând, ea primise într-adevăr două versiuni ale raportului, și anume unul pentru audierea din 8 iunie 2017 și un al doilea prin e-mail la 15 iunie 2017. E-mailul din 15 iunie 2017 din partea reclamantului nu a precizat că exista o diferență între cele două versiuni, astfel, Comisia a formulat, într-adevăr, observații referitoare la prima versiune doar în documentul de informare generală. Totuși, aceasta a verificat faptul că datele pe care le-a criticat ca fiind absente nu fuseseră incluse în a doua versiune, și, prin urmare, a renunțat la criticile sale privind raportul din acest motiv.

— În al doilea rând, Comisia a confirmat că reclamantul nu era la curent cu marjele de dumping și de prejudiciu la momentul stabilirii modelului economic care l-a comandat. În acest sens, Comisia a acceptat că acest fapt nu ar putea fi imputat studiului. Totuși, în același timp, acest lucru nu schimbă faptul că cifrele prezentate în considerentul 469 sunt mai precise decât cele utilizate în cadrul studiului.

(474) În schimb, Comisia a respins celelalte două puncte de fond îndreptate împotriva criticilor sale aduse studiului.

— O mai bună rentabilitate a industriei din Uniune după perioada de anchetă poate fi rezultatul unei creșteri a prețului sau al unui cost mai mic, sau efectul combinat al ambelor elemente. Astfel cum se menționează în considerentul 494, prețurile au crescut cu mai mult de 30 % după perioada de anchetă. În același timp, costurile materiilor prime au crescut, de asemenea, dar nu în aceeași măsură și cu un grad mai ridicat de volatilitate. În plus, Comisia a comparat rata de utilizare a capacității industriei din Uniune în perioada de anchetă (74 %) cu rata de utilizare a capacității în cursul primului trimestru al anului 2017 (76 %). Diferența de 2 puncte procentuale este puțin probabil să fi determinat o scădere majoră a costurilor unitare ca factor principal pentru îmbunătățirea rentabilității. Pe baza acestui calcul, prin urmare, se poate presupune cu siguranță că majorările de prețuri au jucat un rol important în sporirea rentabilității industriei din Uniune.

— În ceea ce privește elasticitatea de 10 a ofertei, Comisia a precizat că a adunat dovezi la dosar în ceea ce privește unii utilizatori care s-au confruntat cu dificultăți în ceea ce privește aprovizionarea cu HRF. Aceste fapte au fost verificate în mod corespunzător în timpul anchetei, astfel cum se explică mai detaliat în considerentul 506 și au confirmat punerea sub semnul întrebării de către Comisie a elasticității ofertei pe plan intern.

— În plus, Comisia a testat ipoteza că modelul economic al reclamantului, conform căruia taxele *ad valorem* nu ar trebui să aibă efect asupra prețurilor din Uniune în raport cu experiența recentului Regulament unde taxele *ad valorem* cuprinse între 18,1 % și 35,9 %, au fost instituite asupra importurilor de HRF din China. Comisia a remarcat faptul că, după instituirea de măsuri împotriva HRF originare din RPC, prețurile din Uniune au crescut la un nivel relativ mai ridicat decât prețurile de pe piața mondială. În special, diferența dintre prețurile de import CIF la frontiera Uniunii și prețurile franco fabrică (media simplă între regiuni și calități) a fost de aproximativ 26 EUR, după instituirea măsurilor în octombrie 2016, în timp ce în perioada la fel de lungă de dinaintea instituirii măsurilor, aceasta a fost de aproximativ 9 EUR. Regulamentul de instituire a unor taxe antidumping la produsele plate din oțel laminate la rece originare din China a produs, într-adevăr, un efect perceptibil asupra prețurilor de pe piața Uniunii, pe care studiul nu a putut să-l explice.

— În acest context, Comisia a considerat, de asemenea, că, în situația care a apărut începând cu sfârșitul anului 2016, o creștere suplimentară a taxei *ad valorem* la importurile provenite din cele patru țări ar fi avut un efect de amplificare asupra prețurilor majorate de pe piața mondială și ar fi conferit producătorilor din UE un efect asupra prețurilor în plus față de dumpingul și prejudiciul observate.

— Pe această bază, Comisia a concluzionat că, în cazul în care ar fi instituite taxe antidumping împotriva importurilor din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina, este probabil că producătorii de oțel din Uniune ar fi într-o mai bună poziție de negociere în raport cu utilizatorii.

6.4.3.3. Scăderea competitivității utilizatorilor în raport cu concurenții lor în țări terțe

(475) Comisia a analizat afirmația că instituirea de taxe antidumping ar face ca industria de prelucrare neafiliată din Uniune (cum ar fi industria de țevi și tuburi) să devină extrem de vulnerabilă în ceea ce privește concurenții stabiliți în țări terțe care ar putea vinde pe piața Uniunii produse obținute din HRF care au fost achiziționate fără adoptarea niciunui fel de măsuri.

(476) Comisia a remarcat faptul că această afirmație nu a fost însoțită de elemente de probă concludente. În plus, există măsuri antidumping în vigoare în Uniune privind anumite tipuri de tuburi și țevi originare importate din China, Rusia și Belarus ([1]).

(477) Prin urmare, și în absența oricăror alte observații, Comisia a respins această afirmație.

6.4.3.4. Creșterea costurilor pentru utilizatori

6.4.3.4.1. Introducere

(478) După deschiderea anchetei, reclamantul a susținut că, exceptând sectorul tuburilor din oțel, orice creștere a costurilor utilizatorilor nu era susceptibilă să aibă un impact important asupra majorității segmentelor de utilizatori, cum ar fi sectorul construcțiilor, sectorul autovehiculelor, etc. În ceea ce privește sectorul tuburilor din oțel, reclamantul a susținut că doar producătorii de tuburi care pot fi afectați în mod semnificativ ar fi cei care trebuiau să se bazeze pe importurile de produs în cauză care fac obiectul unui dumping.

(479) Pe de altă parte, consorțiul a susținut că impactul asupra costurilor utilizatorilor nu a fost atât de limitat la industria de tuburi din oțel, astfel cum afirmă reclamantul. În acest sens, consorțiul a afirmat că produsul în cauză reprezintă aproximativ 85-95 % din costul tuburilor de bază și aproximativ 75-80 % din costurile altor tipuri de tuburi sudate, cum ar fi cele utilizate în sectorul energetic sau al mecanicii de precizie. În plus, consorțiul a prezentat informații ([2]) potrivit cărora utilizatorii, alții decât producătorii de tuburi ar fi afectați de două ori mai puternic conform calculelor Eurofer, din cauza pretinsei creșteri a prețurilor produsului în cauză după perioada de anchetă. Mai mult, după cum s-a menționat în considerentul 449, Asociația industriilor metalurgice și construcțiilor de mașini din Letonia, precum și consorțiul au susținut, de asemenea, că instituirea de taxe antidumping ar duce la o creștere a costurilor de producție pentru membrii lor.

(480) Astfel cum se menționează în considerentul 514, cel mai important tip de consum/utilizări ale produsului în cauză se referă la următoarele segmente: industria tuburilor din oțel (32 %), construcții (20 %), industria automobilelor (15 %), inginerie mecanică (15 %).

(481) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, European Steel Tube Association (denumită în continuare „ESTA"), care reprezintă mai mult de 100 de producători de tuburi din oțel, în 17 state membre, vizând peste 90 % din producția Uniunii, a prezentat, la solicitarea de informații suplimentare din partea Comisiei, o notă prin care a clarificat unele puncte esențiale. În calitate de asociație care reprezintă diverși utilizatori, ESTA nu a luat o poziție cu privire la impactul probabil al taxelor asupra situației producătorilor de tuburi din oțel. Cu toate acestea, ESTA a confirmat că HRF este principalul factor determinant al prețului pentru tuburi sudate (spre deosebire de tuburile fără sudură care sunt fabricate din țagle din oțel) ([3]).

(482) Comisia a evaluat toate informațiile colectate și, pe această bază, a evaluat fiecare segment separat.

6.4.3.4.2. Impactul instituirii măsurilor asupra costurilor pentru producătorii de tuburi din oțel

6.4.3.4.2.1. Introducere

(483) Statisticile transmise de către reclamant ([4]) au arătat că sectorul tuburilor din oțel este cel mai important sector care utilizează produsul în cauză. În conformitate cu aceste statistici, aproximativ 32 % din totalul consumului de HRF este utilizat în industria de tuburi din oțel.

([1]) European Steel Tube Association („ESTA") a făcut observația că aceste tipuri sunt anumite țevi și tuburi sudate (așa-numitele „țevi de gaz"), dar că acestea reprezintă nu mai mult de 10 % din producția totală a Uniunii de tuburi sudate. (e-mail din partea ESTA adresat serviciilor Comisiei, 1 iunie 2017).

([2]) Document prezentat de către consorțiu, Observații ca răspuns la comunicarea Eurofer din 7 februarie 2017, transmis în numele CIHFR, fără dată, primit prin e-mail la 2 martie 2017, p. 4.

([3]) ESTA, AD 635 – Observațiile ESTA, 10 mai 2017.

([4]) Document prezentat de Eurofer, Analiza impactului taxelor provizorii asupra utilizatorilor, 7 februarie 2017, p. 2.

(484) Întreprinderea care participă la consorțiu, Marcegaglia, care a furnizat un răspuns complet la chestionar, prelucrează HRF și produce, printre altele, tuburi, țevi și alte produse din oțel din aval. În sine, această societate a fost responsabilă pentru importul de aproximativ 1,6-2,4 milioane de tone de HRF (aproximativ 20-30 % din totalul importurilor de HRF) în cursul perioadei de anchetă. În plus, aceasta a achiziționat, de asemenea, între 2,0 și 1,3 milioane de tone de produse similare de la producătorii de oțel din Uniune în cursul perioadei de anchetă. Comisia a recurs la acest mare utilizator pentru a deduce concluzii referitoare la impactul măsurilor asupra utilizatorilor din segmentul tuburilor din oțel, în general.

(485) În acest scop, în timpul verificării la fața locului, Comisia a solicitat reprezentanților Marcegaglia să efectueze simulări pentru a evalua impactul posibil al instituirii de măsuri antidumping, pe baza propriilor cifre de rentabilitate (contul de profit și pierdere) pentru perioada de anchetă. Aceste simulări au fost efectuate de către reprezentanții societății, în ipoteza că exact aceleași volume au fost achiziționate de la aceiași furnizori (producătorii din Uniune, producători-exportatori din țările în cauză și producători-exportatori din alte țări terțe) ca și în cursul perioadei de anchetă. Aceste simulări nu iau în considerare nici creșterile de prețuri ale HRF ulterioare perioadei de anchetă, nici dacă o parte a acestor creșteri de costuri ar putea fi transferate la clienții acestor utilizatori.

(486) Rezultatele au fost următoarele:

— O simulare a arătat că o taxă antidumping de 18 % la importurile din China și o taxă antidumping de 10 % la importurile din țările în cauză ar conduce la un prag de rentabilitate echilibrat pentru acest utilizator italian.

— O altă simulare a arătat că o taxă antidumping de 18 % la importurile din China și o taxă antidumping de 20 % la importurile din țările în cauză ar conduce la o pierdere.

(487) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, reclamantul ([1]) a susținut că aceste simulări erau viciate, deoarece presupuneau că costul Marcegaglia ar crește cu valoarea taxelor, în timp ce Marcegaglia avea o serie de alte opțiuni de aprovizionare. În plus, reclamantul a contestat constatarea conform căreia utilizatorii ar fi afectați în mod disproporționat. Pe baza unei analize a impactului economic al măsurilor antidumping, reclamantul a susținut că instituirea de măsuri ar conduce doar la o creștere limitată a prețului produsului în cauză și ar avea mai degrabă un efect cantitativ ([2]).

(488) Simulările la fața locului nu luaseră în considerare faptul că importurile originare din China au încetat complet începând din al patrulea trimestru al anului 2016, astfel cum se menționează în considerentul 469 și, de asemenea, nu luaseră în considerare faptul că alte țări au început operațiuni de import, astfel cum se menționează în considerentul 458 ([3]). Prin urmare, Comisia și-a actualizat simulările după cum urmează.

— Presupunând că întreaga aprovizionare cu produse din China ar fi înlocuită cu produse din alte țări terțe și presupunând o taxă antidumping de 15 % împotriva Braziliei, Iranului, Rusiei și Ucrainei, utilizatorul ar fi în măsură să realizeze un profit nesemnificativ între 0 și 1 %.

— Presupunând că întreaga aprovizionare cu produse din China ar fi înlocuită cu produse din alte țări terțe și presupunând o taxă antidumping de 10 % împotriva Braziliei, Iranului, Rusiei și Ucrainei, utilizatorul ar fi în măsură să realizeze un profit nesemnificativ între 1 și 2 %.

— Presupunând că toate livrările din China, Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina sunt înlocuite cu produse din alte țări terțe (fără niciun fel de taxă de plătit), utilizatorul italian ar fi în măsură să realizeze un profit între 2 și 4 %.

Aceste simulări au fost conservatoare, deoarece nu au luat în calcul posibilele creșteri de prețuri ale HRF ulterior perioadei de anchetă, care s-au dovedit a fi de peste 30 % comparativ cu perioada de anchetă, astfel cum se menționează în considerentul 494.

(489) În ceea ce privește afirmațiile Eurofer, bazate pe analiza sa economică, acestea sunt respinse din motivele prevăzute în considerentul 469.

([1]) Document prezentat de Eurofer, Observațiile Eurofer cu privire la documentul de informare al Comisiei, 4 aprilie 2017, p. 9. Reclamantul a menționat, de asemenea, faptul că aceste simulări nu au fost niciodată divulgate în dosarul neconfidențial.

([2]) Document prezentat de Eurofer,Analiza economică a impactului măsurilor antidumping din AD 635 privind importurile de oțel plat laminat la cald (HRF) asupra produselor din aval din UE, nedatat, adresat serviciilor Comisiei la 31 mai 2017, p. 1.

([3]) Aceste fapte nu au fost disponibile în momentul în care au fost realizate aceste simulări.

(490) Comisia a concluzionat în considerentul 501 că rentabilitatea utilizatorilor din sectorul tuburilor din oțel a fost modestă pe parcursul perioadei de anchetă și după perioada de anchetă (până la 31 martie 2017). Prin urmare, aceasta a confirmat că există un risc considerabil ca taxele *ad valorem* cuprinse între 5,3 % și 33 % (în plus față de prețurile mai ridicate) să conducă la pierderi pentru producătorii de tuburi din oțel, luând în considerare creșterea prețurilor după perioada de anchetă. A *fortiori*, IMM-urile din consorțiu ar risca consecințe și mai drastice întrucât puterea de negociere a acestora vizavi de producătorii din Uniune este mult mai mică.

6.4.3.4.2.2. Creșterea prețurilor după perioada de anchetă pentru sectorul tuburilor din oțel

(491) În urma comunicării documentului de informare, astfel cum se arată în considerentul 29, 23 de utilizatori au completat răspunsuri suplimentare (ulterior PA) la chestionar. Două vizite de verificare suplimentare au fost efectuate la fața locului pentru a verifica aceste date ulterioare perioadei de anchetă.

(492) În plus, în urma comunicării documentului de informare, producătorul-exportator sârb a afirmat că prețurile produsului în cauză crescuseră de la sfârșitul perioadei de anchetă, de la 417,5/tonă la 575/tonă în martie 2017 în nordul Europei, sau o creștere de 37,7 %, și de la 395/tonă la 545/tonă pentru aceeași perioadă în sudul Europei. În această privință, consorțiul a susținut că piața UE este în prezent caracterizată de o creștere continuă a prețurilor HRF.

(493) În plus, reclamantul a susținut că principalul motiv pentru creșterea prețurilor observate după perioada de anchetă a fost creșterea prețurilor materiilor prime, și nu impactul anchetei aflate în curs de desfășurare. Deși recunoaște că prețurile au fost cuprinse în intervalul de 530 și 550 EUR/tonă, reclamantul a susținut că decizia Comisiei de a nu institui măsuri provizorii în cazul de față a condus la o scădere a prețurilor în perioada martie-aprilie 2017.

(494) Comisia a constatat că prețurile au început să crească în cea de-a doua jumătate a anului 2016 și că ele au continuat să crească și mai mult în primul trimestru al anului 2017. S-au observat astfel de creșteri de prețuri pentru toate tipurile de produs în cauză și de produs similar. Datele colectate ulterior perioadei de anchetă au arătat că prețul a crescut într-adevăr în perioada ulterioară perioadei de anchetă.

— În primul rând, pe baza datelor obținute de la cei șase producători din Uniune incluși în eșantion, în medie, creșterile de prețuri pentru produsul similar s-au ridicat la 15,3 % pentru perioada iulie – decembrie 2016 și la 35,7 % pentru perioada ianuarie – martie 2017, în comparație cu prețurile medii în cursul perioadei de anchetă.

— În al doilea rând, pe baza datelor furnizate de utilizatorii care au cooperat, creșterile de prețuri pentru produsul similar s-au ridicat la 18,2 % pentru perioada iulie – decembrie 2016 și la 50,4 % pentru perioada ianuarie – martie 2017, în comparație cu prețurile medii în cursul perioadei de anchetă.

(495) În plus, Comisia a constatat că prețurile au început să scadă ușor în cursul lunilor aprilie și mai 2017. Cu toate acestea, prețurile producătorilor din Uniune au rămas de aproximativ 500 EUR/tonă în cursul acestor luni.

(496) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a constatat o creștere semnificativă a prețurilor în perioada ulterioară perioadei de anchetă (până în martie 2017), pentru toate tipurile de produs în cauză și de produs similar. Ulterior, prețurile au început să scadă ușor, dar au rămas în mare măsură superioare nivelurilor prețurilor din cursul perioadei de anchetă.

6.4.3.4.2.3. Rentabilitatea sectorului de tuburi din oțel

(497) În urma comunicării documentului de informare, au fost transmise următoarele informații privind rentabilitatea sectorului de tuburi din oțel:

— ESTA a răspuns că cifra care reflectă rentabilitatea globală pentru anul 2016 privind tuburile sudate, este de aproximativ – 0,3 % ([1]); precum și

— consorțiul a afirmat că utilizatorii și centrele de servicii care sunt membri ai consorțiului aveau în medie o marjă de profit de 5 % în cursul perioadei de anchetă. Acesta a susținut, în această privință, că o simplă creștere cu 10 % a prețului produsului în cauză ar genera o pierdere nesustenabilă de 3,6 % pentru un IMM obișnuit ([2]).

([1]) ESTA, e-mail din partea ESTA adresat serviciilor Comisiei, 1 iunie 2017.
([2]) Document prezentat de consorțiu, Observații privind documentul de informare al Comisiei prezentate în numele CIHFR, 8 mai 2017, p. 9 și p. 10.

(498) Datele ulterioare perioadei de anchetă colectate au demonstrat că rentabilitatea a variat în mod considerabil în rândul utilizatorilor individuali, după cum urmează:

Tabelul 24

Rentabilitatea producătorilor de tuburi din oțel ([1])

Categoria de producători de tuburi din oțel	Numărul de producători de tuburi din oțel	Rentabilitatea în perioada de anchetă	Rentabilitatea între 1 iulie 2016-31 decembrie 2016	Rentabilitatea între 1 ianuarie 2017-31 decembrie 2017
Membri ai consorțiului	5 (*)	3,68 %	– 0,87 %	0,34 %
Producătorii tuburilor din oțel afiliați producătorilor din Uniune (în favoarea instituirii de măsuri)	8 (**)	– 3,69 %	– 5,83 %	0,39 %
Producătorii de tuburi din oțel în favoarea instituirii de măsuri (neafiliați producătorilor din Uniune)	1 (***)	– 0,33 %	2,80 %	6,13 %
Rentabilitatea medie ponderată totală	**14**	**2,01 %**	**– 3,95 %**	**0,37 %**

Sursa: răspunsul la chestionar pentru perioada ulterioară PA, primit de la diferiți producători de tuburi din oțel.

(*) Astfel cum s-a menționat în considerentul 439, au fost primite 11 răspunsuri din partea membrilor consorțiului, dintre care cinci au fost producători de tuburi din oțel, iar restul de șase au fost centre de servicii (acestea sunt întreprinderi care își limitează activitățile la operațiuni de prelucrare specifice, cum ar fi tăierea longitudinală sau transversală, și/sau decaparea produsului).

(**) După cum s-a menționat în considerentul 439, au fost primite nouă răspunsuri, dintre care opt de la producători de tuburi din oțel, iar unul de la un centru de servicii.

(***) După cum s-a menționat în considerentul 439, s-au primit două răspunsuri, dintre care doar unul singur era de la un producător de tuburi din oțel. Celălalt răspuns a fost de la un centru de servicii.

(499) Tabelul de mai sus arată că, în ansamblu, rentabilitatea producătorilor de tuburi din oțel s-a îmbunătățit în primele 3 luni ale anului 2017, în comparație cu ultima jumătate a anului 2016 și s-a ridicat la 0,37 % per ansamblu. Producătorii de tuburi din oțel au explicat că, deoarece s-au așteptat la creșteri ale prețului HRF în cursul anului 2016, au achiziționat în mod proporțional mai multe produse HRF (la prețuri relativ mai mici) decât de obicei. Aceste produse au fost ulterior utilizate atunci când prețurile HRF crescuseră deja. Cu toate acestea, producătorii de tuburi din oțel care au făcut obiectul unor vizite la fața locului au preconizat că rezultatele lor ar putea să se deterioreze în al doilea trimestru al anului 2017.

(500) În plus, producătorii de tuburi din oțel afiliați producătorilor din Uniune au afirmat că marjele de profit scăzute sau chiar negative au fost cauzate de faptul că aceștia au trebuit să concureze cu alți producători de tuburi din oțel, care au fost, într-o anumită măsură, aprovizionați cu HRF la prețuri de dumping provenite din țările în cauză.

(501) În ansamblu, Comisia a concluzionat că rentabilitatea utilizatorilor din sectorul tuburilor din oțel a fost modestă pe parcursul perioadei de anchetă și după perioada de anchetă.

6.4.3.4.2.4. Posibilitatea de a transfera orice creșteri de preț în sectorul tuburilor din oțel

(502) Consorțiul a susținut că singura modalitate de a rămâne rentabil ar fi aceea de a transfera orice creștere a prețurilor. Cu toate acestea, consorțiul a susținut că acest lucru nu a fost posibil, deoarece orice creștere a prețurilor de vânzare deasupra nivelului concurențial ar determina o pierdere a cotei de piață și, prin urmare,

([1]) Aceste procentaje reprezintă media ponderată a cifrelor referitoare la profitabilitatea de dinainte de impozitare pentru toți producătorii de tuburi din oțel din Uniune, astfel cum este indicat în declarațiile lor de venit respective pentru perioadele menționate în tabel, exprimată ca procent din vânzările lor pe piața liberă din Uniune.

a profiturilor pentru utilizatorii independenți în favoarea utilizatorilor integrați. În ceea ce privește transferarea creșterii costurilor, ESTA a declarat că *„atât timp cât producătorii din UE (tuburi din oțel) sunt în măsură să transfere creșterile de costuri către clienți, condițiile de piață rămân echitabile* [1]".

(503) În ceea ce privește întrebarea dacă producătorii de tuburi din oțel nu ar fi în măsură să transfere creșterile de costuri, Comisia a constatat discrepanțe în ceea ce privește informațiile primite.

— Pe de o parte, unii utilizatori (în special cei afiliați producătorilor din Uniune) au indicat că, în principiu, nu s-au confruntat cu probleme majore pentru a repercuta creșterea costurilor asupra clienților lor în perioada ulterioară PA. Cu toate acestea, ei au subliniat faptul că un astfel de transfer ar fi mai dificil atunci când anumiți concurenți s-ar baza pe importuri de HRF foarte ieftine, sau atunci când clienții lor nu au avut, la rândul lor, rezultate bune.

— Pe de altă parte, alți utilizatori (în principal utilizatori independenți) au exprimat îndoieli serioase că ar putea să fie în măsură să transfere prețul HRF. În acest sens, ei fac referire la:

— o piață foarte competitivă, caracterizată prin marje reduse și dificultăți în aprovizionarea cu HRF, care nu le permite să transfere creșterea costurilor asupra clienților lor; precum și

— o situație de creștere a importurilor de produse semifinite și/sau produse finite (la prețuri mai mici) din țări precum Turcia, fosta Republică iugoslavă a Macedoniei și Belarus. Acest lucru a redus, de asemenea, posibilitatea de a transfera creșterea costurilor.

(504) În urma comunicării constatărilor finale, reclamantul a susținut că declarațiile făcute de alți utilizatori (în principal utilizatorii independenți), în special declarația privind „dificultăți în aprovizionarea cu produse HRF" din considerentul 503, sunt de natură speculativă și eronate.

(505) Comisia a respins această observație, ca fiind nefondată:

(506) În primul rând, utilizatorii respectivi au afirmat, în răspunsurile complete la chestionar, că aceștia aveau uneori dificultăți în ceea ce privește primirea aprovizionărilor cu HRF utilizând termeni cum ar fi „întârzieri mari în termeni de livrare" sau „capacitatea limitată a producătorilor, care se reflectă în lipsa de materii prime pe piață". În al doilea rând, Comisia dispunea de elemente de probă la dosar că utilizatorii care au făcut obiectul unor vizite la fața locului aveau dificultăți de aprovizionare sau de aprovizionare în timp util. În al treilea rând, Comisia a observat în continuare că producătorii de tuburi care exportă, de asemenea, în afara Uniunii, ar avea o posibilitate mai mică de a transfera creșterile de costuri. Prin urmare, Comisia a respins afirmația că declarațiile făcute de către utilizatorii de mai sus sunt de natură speculativă sau eronate.

(507) În plus, reclamantul a susținut că aceste declarații ale utilizatorilor erau în contradicție cu concluziile din secțiunea privind „deficitul de aprovizionare", în care Comisia „a respins afirmația potrivit căreia instituirea de măsuri ar duce la un deficit de aprovizionare cu produsul în cauză/produsul similar de pe piața Uniunii (a se vedea considerentul 463).

(508) În această privință, Comisia a subliniat că concluzia sa de la punctul 6.4.3.1 cu privire la deficitul de aprovizionare a constat în serii ale unei analize prospective. Comisia a analizat mai întâi problema dacă impunerea de taxe *ad valorem* ar putea bloca complet *importurile* de HRF în Uniune. În acest sens, ea a fost mulțumită de faptul că erau disponibile suficiente importuri alternative de HRF din alte țări terțe. În continuare, Comisia a adăugat că s-ar putea preconiza, de asemenea, ca producția din Uniune să se extindă și – cel puțin în parte – să compenseze, în viitor, eventuala lipsă de importuri de HRF din țările în cauză. Prin urmare, Comisia a concluzionat că instituirea de taxe nu ar conduce, probabil, la un deficit de aprovizionare în viitor.

(509) Această analiză prospectivă din secțiunea 6.4.3.1 este diferită de dificultățile menționate anterior ale unor utilizatori de a fi aprovizionați de industria din Uniune cu HRF în cantități suficiente și în timp util în prezent. În consecință, Comisia a respins argumentul potrivit căruia referirea la declarația utilizatorilor privind „dificultățile lor de aprovizionare" din considerentul 503 ar fi fost contrazisă de analiza Comisiei cu privire la absența probabilă a „deficitelor de aprovizionare" în evoluția viitoare a pieței HRF din considerentul 463.

(510) Având în vedere discrepanțele observate între diferitele categorii de producători de tuburi din oțel, Comisia a concluzionat că există riscul ca utilizatorii să nu poată transfera în întregime asupra clienților lor majorările de preț ale HRF.

[1] Cu toate acestea, ESTA nu a răspuns la întrebarea dacă, în practică, producătorii de tuburi din oțel sunt în măsură să transfere creșterea costurilor asupra clienților.

6.4.3.4.2.5. Concluzie pentru sectorul tuburilor din oțel

(511) Pe baza celor de mai sus, Comisia a concluzionat că există un risc considerabil ca taxele plătite sub formă de taxe *ad valorem* să ducă la pierderi pentru sectorul tuburilor din oțel, din următoarele motive:

— HRF este principalul element de cost pentru tuburile sudate;

— prețurile HRF au crescut semnificativ după perioada de anchetă;

— marjele de profit în sectorul tuburilor din oțel sunt relativ mici; precum și faptul că

— nu este clar dacă producătorii independenți de tuburi din oțel au posibilitatea de a transfera orice majorare a prețurilor asupra clienților lor.

(512) În urma comunicării constatărilor finale, reclamantul a contestat concluziile Comisiei că taxele *ad valorem* ar duce la pierderi pentru sectorul tuburilor din oțel din următoarele patru motive:

— În primul rând, Comisia s-a întemeiat în principal pe modelul greșit Marcegaglia, care nu ia în considerare principii economice de bază. În această privință, reclamantul a afirmat că principalul impact al taxelor ar fi asupra volumelor, nu asupra prețurilor. În plus, modelul Marcegaglia ignoră toate elementele de probă privind elasticitatea de substituție pentru HRF. Reclamantul a menționat, de asemenea, faptul că, întrucât HRF este un produs de bază, elasticitatea de substituție între furnizori alternativi este ridicată și, în orice caz, nu este nici infinită, nici zero.

— În al doilea rând, prețurile HRF au crescut după perioada de anchetă. În consecință, creșterea prețurilor HRF afectează toți producătorii de tuburi în egală măsură, ceea ce reprezintă un factor important atunci când se ia în considerare posibilitatea de a transfera astfel de creșteri ale costurilor. În cazul în care utilizatorii au capacitatea de a transfera creșterea costurilor, faptul că prețurile au crescut nu este relevant, atunci când se analizează impactul asupra utilizatorilor.

— În al treilea rând, Comisia s-a întemeiat pe faptul că rentabilitatea producătorilor de tuburi din oțel era modestă. Cu toate acestea, potrivit reclamantului, Comisia nici măcar nu a încercat să examineze și să verifice care este poziția pe termen lung sau să stabilească o valoare de referință pentru rentabilitatea tipică. În plus, Comisia nu ar fi putut trage concluzii din rentabilitatea utilizatorilor într-un trimestru, și anume, primul trimestru al anului 2017.

— În al patrulea rând, concluzia Comisiei conform căreia exista un risc considerabil ca taxele să ducă la pierderi pentru producătorii de tuburi din oțel nu decurge din constatări. În special, afirmația că exista riscul de a nu putea transfera în întregime costurile nu justifică concluzia că taxele *ad valorem* ar duce sectorul țevilor din oțel la pierderi. De asemenea, Comisia a calificat în mod greșit punctele de vedere ale utilizatorilor integrați care se tem de o denaturare a concurenței, întrucât alți utilizatori care se bazează pe importuri care fac obiectul unui dumping ar fi beneficiat de un avantaj concurențial neloial.

(513) Comisia a respins majoritatea acestor afirmații, după cum urmează:

— În primul rând, astfel cum s-a stabilit deja în considerentul 485, simulările au fost realizate mai întâi pentru a evalua impactul posibil al instituirii de măsuri antidumping, pe baza cifrelor de profitabilitate ale Marcegaglia (contul de profit și pierdere) în cursul perioadei de anchetă, care au fost verificate la fața locului. Ulterior, Comisia și-a actualizat simulările în considerentul 488. În plus, Comisia a examinat argumentul în model economic în care, în cazul în care anumiți furnizori ar fi trebuit să își crească prețurile sau dacă produsele lor HRF ar fi supuse măsurilor, cumpărătorul (utilizatorul) ar încerca să opteze pentru alți furnizori care nu și-au mărit prețurile. Totuși, această estimare nu ține seama de faptul că există obligații contractuale între cumpărător (utilizator) și furnizor, care limitează cel puțin elasticitatea de substituire a HRF la început. Într-adevăr, pe lângă piața la vedere, utilizatorii HRF încheie, de asemenea, contracte pe termen lung cu furnizorii lor. O altă posibilă problemă la început ar fi faptul că stabilirea unei noi relații de afaceri are nevoie de cel puțin o anumită investiție. Cu toate acestea, Comisia a recunoscut că elasticitatea de înlocuire s-ar îmbunătăți în timp.

— În al doilea rând, reclamantul a admis că prețurile HRF au crescut în al patrulea trimestru al anului 2016 și primul trimestru al anului 2017 și că toate aceste creșteri de prețuri afectează la fel toți producătorii de

tuburi. Comisia a recunoscut că, în cazul în care utilizatorii au capacitatea de a transfera creșterea costurilor, faptul că prețurile materiilor prime au crescut nu este relevant, atunci când se analizează impactul asupra utilizatorilor. Cu toate acestea, astfel cum se menționează în considerentele 502-510, Comisia nu era sigură că toți producătorii de tuburi ar avea capacitatea de a transfera creșterile costurilor.

— În al treilea rând, Comisia a furnizat în tabelul din considerentul 498 date financiare pentru perioada de anchetă (12 luni), pentru perioada 1 iulie – 31 decembrie 2016 (6 luni) și pentru perioada 1 ianuarie – 31 martie 2017 (3 luni). Având în vedere faptul că măsurile antidumping pot avea un efect perturbator și imediat la instituirea de măsuri, în special pentru întreprinderile mici și mijlocii, care sunt prezente în sectorul țevilor din oțel inoxidabil ([1]), Comisia a fost întemeiată să își bazeze constatările pe datele menționate anterior care acoperă o perioadă de 21 luni fără a intra într-un studiu de viabilitate pe termen lung pentru acest sector.

— În al patrulea rând, în ceea ce privește transferul, Comisia și-a bazat concluziile pe observațiile care au fost primite în răspunsurile la chestionar ulterior PA. Pe de altă parte, posibilitatea ca utilizatorii să poată transfera eventualele creșteri ale costurilor a fost discutată și documentată ulterior în cursul verificărilor la fața locului. Ca urmare, concluzia Comisiei se bazează pe declarații (inspectarea documentelor și anchete), care sunt valabile în egală măsură pentru o autoritate însărcinată cu efectuarea anchetei. Pe de altă parte, aceasta nu ignoră faptul că cea mai mare parte a producătorilor de tuburi din oțel care au completat chestionarul au ridicat problema unor temeri legate de denaturarea concurenței. În această privință, ea a arătat că, pentru achiziții de HRF sub nivelul PMI, condițiile de concurență echitabile ar fi restabilite pentru toți utilizatorii, întrucât taxele *ad valorem* vor elimina dumpingul pentru importurile din cele patru țări. Pentru achizițiile de HRF mai mari decât PMI, va rămâne la latitudinea producătorului dacă își va rezolva problema aprovizionării de la un producător integrat din Uniune sau din importuri.

6.4.3.4.3. Impactul instituirii măsurilor asupra costurilor pentru alte segmente de utilizatori

6.4.3.4.3.1. Introducere

(514) Statisticile puse la dispoziție de către reclamant ([2]) au arătat că, pe lângă sectorul tuburilor din oțel, alte sectoare, cum ar fi cel al construcțiilor (20 %), automobilelor (15 %), ingineriei mecanice (15 %) sunt, de asemenea, consumatori importanți ai produsului în cauză.

(515) În cursul prezentei anchete, Comisia a solicitat cooperarea din partea unui număr de utilizatori din aceste sectoare în Polonia și în statele baltice. Au fost trimise chestionare solicitanților, dar nu s-au primit răspunsuri.

(516) Nicio asociație de utilizatori nu s-a manifestat după deschiderea acestei anchete, în afară de Asociația industriilor metalurgice și construcțiilor de mașini din Letonia. Cu toate acestea, aceasta din urmă nu și-a justificat argumentele conform cărora măsurile antidumping ar duce la o creștere a costurilor pentru sectorul ingineriei mecanice, și nici nu a prezentat observații suplimentare. Prin urmare, Comisia nu a fost în măsură să stabilească o cifră clară cu privire la impactul potențial al măsurilor asupra acestui sector.

(517) Comisia a luat, de asemenea, act de punctele de vedere conflictuale între reclamant și consorțiu cu privire la posibilul impact al instituirii măsurilor asupra costurilor pentru utilizatorii din alte sectoare, precum cel al automobilelor și al construcțiilor, care par a fi mai puțin afectate decât sectorul tuburilor din oțel. De exemplu, industria autovehiculelor ar putea fi amenințată cu unele costuri de producție suplimentare de 430 de milioane de euro. Cu toate acestea, atunci când se efectuează o defalcare pe categorii de costuri unitare, acest lucru este mai puțin semnificativ. Conform estimărilor consorțiului și reclamantului, creșterea costurilor pentru un automobil mediu ar reprezenta doar aproximativ 24-27 EUR per automobil. Situația pare să fie similară în sectorul aparatelor electrocasnice.

6.4.3.4.3.2. Cooperarea dintre utilizatori și asociațiile de utilizatori în urma comunicării documentului informativ

(518) În urma comunicării documentului informativ, Comisia a încercat să estimeze impactul măsurii asupra altor sectoare decât sectorul tuburilor din oțel.

(519) În acest sens, Comisia a solicitat din nou cooperarea din partea mai multor utilizatori din Polonia și din statele baltice (în special în sectorul ingineriei mecanice) prin trimiterea de chestionare de anchetă suplimentare pentru perioada ulterioară PA, dar nu au fost primite răspunsuri.

([1]) Document prezentat de European Steel Tube Association, 10 mai 2017.
([2]) Document prezentat de Eurofer, Analiza impactului taxelor provizorii asupra utilizatorilor, 7 februarie 2017, p. 2.

(520) În plus, Comisia a încercat să coopereze, de asemenea, în mod proactiv cu 11 asociații de utilizatori reprezentând alte sectoare (construcții, industria auto, industria mecanică, aparate de uz casnic). Toate aceste asociații au primit chestionare pentru perioada ulterioară PA și li s-a cerut să transmită întrebări membrilor lor în cazul în care asociațiile însele nu aveau răspuns la întrebările adresate.

(521) Au fost primite răspunsuri parțiale de la două asociații de utilizatori și un răspuns parțial a fost primit din partea unei societăți care a primit un chestionar pentru perioada ulterioară PA, prin asociația acesteia.

— În primul rând, Comitetul european al producătorilor de echipamente casnice (CECED) a declarat că nu a fost în măsură să furnizeze informațiile solicitate, dar a afirmat: „*Eventualele măsuri antidumping pentru siderurgie ar afecta în mod direct sau indirect fabricarea de echipamente casnice în mod negativ […]. Din acest motiv, nu suntem în favoarea unor măsuri protecționiste, cum ar fi măsurile antidumping, care ar putea aduce atingere poziției concurențiale a industriei noastre, cu excepția cazului în care sunt justificate în întregime prin dovezi neechivoce*." ([1])

— În al doilea rând, Agoria, membrul belgian al Orgalime ([2]) afirmă că costul HRF variază în funcție de tipul de produs finit: aceasta ar putea varia între 5 % (în cazul remorcilor, autogunoiere, căi ferate, tractoare terminale) până la 100 % (în cazul brațelor telescopice pentru macarale). Cu toate acestea, răspunsul a fost neclar în ceea ce privește însemnătatea în practică a impactului pentru activitatea lor.

— În al treilea rând, societatea Electrolux Home Products Corporation N.V. – care a primit solicitarea de informații suplimentare din partea Comisiei prin intermediul asociației CECED – a menționat că aceasta este un producător de aparate de uz casnic care acționează pe piața mondială. Această societate a afirmat că „Oțelul reprezintă un element de cost major pentru produsele care sunt vândute pe o piață mondială cu profituri mici și cu un grad ridicat de competitivitate. *Pentru unitățile noastre de producție europene, achiziționăm oțel de la furnizorii europeni și e preferabil să continuăm această relație. Cu toate acestea, atribuțiile UE privind importurile de oțel au drept rezultat prețuri ridicate în mod artificial pentru piața internă și externă, care plasează societatea noastră într-un dezavantaj concurențial față de alți producători care au fabrici în afara UE și care își exportă produsele finite în UE* ([3])."

(522) Comisia observă că, în ceea ce privește aceste răspunsuri, nu au fost furnizate date relevante privind rentabilitatea și prețurile de vânzare. Prin urmare, Comisia nu a fost în măsură să stabilească o cifră clară cu privire la impactul potențial al măsurilor asupra altor sectoare decât sectorul tuburilor din oțel.

(523) Cu toate acestea, luând în considerare nivelul scăzut de participare al utilizatorilor și asociațiilor de utilizatori în alte sectoare decât sectorul tuburilor din oțel, impactul oricărei creșteri de preț a fost apreciat ca fiind mai puțin semnificativ decât pentru sectorul tuburilor din oțel, chiar dacă cele trei răspunsuri (a se vedea considerentul 521) subliniază mai degrabă faptul că acestea s-ar fi opus instituirii de măsuri în cazul de față.

(524) În urma primei comunicări a constatărilor, reclamantul a susținut, în primul rând, că, în mod greșit, Comisia a ajuns la concluzia că „impactul oricărei creșteri de preț a fost apreciat ca fiind mai puțin semnificativ" din următoarele motive: analiza impactului unor eventuale măsuri cu privire la alte sectoare decât sectorul tuburilor din oțel se caracterizează prin absența oricărei date sau elemente de probă verificate care sugerează un impact important asupra altor categorii de utilizatori; Singurul element de probă invocat pentru a demonstra un impact asupra utilizatorilor sunt trei litere. În plus, concluzia este în contradicție flagrantă cu declarațiile Comisiei că „nu există date relevante disponibile" și că „nu este în măsură să stabilească o cifră clară cu privire la impactul potențial al măsurilor asupra altor sectoare decât sectorul tuburilor din oțel" (a se vedea considerentul 522). În plus, reclamantul a susținut că una dintre asociații (Agoria) a declarat că sprijină instituirea de taxe *ad valorem*.

(525) Comisia a recunoscut că reclamantul a susținut în scrisoarea din 7 februarie 2017 că „exemplele... arată că, pentru toate sectoarele, cu excepția sectorului tuburilor, efectul taxelor este probabil să fie *de minimis*" și că exista un grad redus de cooperare. În plus, este adevărat că Agoria nu pare să indice că sprijină impunerea de taxe *ad valorem*.

([1]) Scrisoarea din 22 mai 2017 a directorului general al CECED adresată serviciilor Comisiei.
([2]) Orgalime este European Engineering Industries Association, care reprezintă interesele industriilor mecanică, electrică, electronică, de prelucrare a metalelor și articole metalice.
([3]) Scrisoare primită prin e-mail la 22 mai 2017, nedatată, de la directorul executiv și vicepreședintele responsabil cu achizițiile de la Electrolux Home Products Corporation N.V.

(526) Cu toate acestea, declarațiile altor asociații de utilizatori și al unei societăți (a se vedea considerentul 521) au furnizat indicații care nu sunt de acord cu evaluarea reclamantului conform căreia impactul taxelor este probabil să fie minim. În plus, Comisia a evaluat creșterea costurilor pentru un automobil mediu care ar reprezenta aproximativ 24-27 EUR per automobil (a se vedea considerentul 517) și impactul probabil asupra aparatelor de uz casnic, pe care l-a caracterizat ca fiind mai puțin semnificativ, în intervalul de 0,63 până la 1,43 EUR per echipament).

(527) În acest context, Comisia și-a perfecționat concluzia generală și a concluzionat că impactul asupra altor sectoare decât sectorul tuburilor din oțel ar fi mai puțin semnificativ.

6.4.3.4.3.3. Concluzie cu privire la alte sectoare decât sectorul tuburilor din oțel

(528) Comisia a confirmat că impactul asupra acestor alți utilizatori ar fi mai puțin semnificativ decât în cazul sectorului tuburilor din oțel.

6.4.3.5. Interesul utilizatorilor afiliați producătorilor-exportatori

(529) Toate importurile provenind de la producătorul-exportator brazilian CSN către Uniune s-au îndreptat către filiala sa portugheză, Lusosider. În principal, această din urmă societate, prelucrează aceste importuri de HRF în produse în aval pentru vânzări în principal în Peninsula Iberică.

(530) În cursul unei audieri, CSN a informat serviciile Comisiei că o decizie de investiții importantă era în curs de desfășurare și că aceasta ar putea afecta Lusosider, care are în prezent 250 de angajați. Producătorul-exportator rus NLMK a afirmat că și-a dezvoltat de-a lungul timpului operațiunile sale din aval în Uniune. În această privință, acesta a susținut că „instituirea de măsuri antidumping la HRF, limitând posibilitățile de a exporta o producție importantă din Rusia către fabricile sale din UE, ar afecta grav capacitatea NLMK de creștere a producției sale din aval în UE.” ([1])

(531) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, NLMK a adăugat că „*… NLMK a dorit să atragă atenția Comisiei Europene asupra riscurilor pe care instituirea de măsuri antidumping le-ar putea crea în special în caz de situații de forță majoră, prin limitarea accesului la materii prime de la societatea-mamă, dacă acest lucru se dovedește necesar.*”

(532) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, trei utilizatori afiliați producătorilor-exportatori au fost invitați să completeze un chestionar pentru perioada ulterioară PA. Doi dintre aceștia au completat un chestionar complet, în timp ce unul a transmis un răspuns parțial. Pe baza datelor, Comisia a observat că rentabilitatea acestor doi utilizatori, a crescut de la 1,81 % în cursul PA până la 14,10 % în primele trei luni ale anului 2017. Cu toate acestea, s-a constatat că pentru una dintre societăți, rentabilitatea în primele trei luni din 2017 include profiturile care au fost mai degrabă excepționale și nu de natură permanentă, ca urmare a creșterii prețurilor HRF în perioada ulterioară PA.

(533) În urma comunicării constatărilor finale, reclamantul a susținut că trimiterea făcută de Comisie la declarația NLMK (a se vedea considerentul 531) nu poate ascunde faptul că această societate nu a importat HRF de la societatea-mamă din Rusia în cursul perioadei examinate.

(534) Comisia a recunoscut că NLMK nu a importat HRF de la societatea-mamă din Rusia în cursul perioadei examinate. Cu toate acestea, NLMK a demonstrat că clienții acesteia solicită o confirmare a faptului că aprovizionarea cu produse HRF de la NLMK este garantată în toate situațiile, inclusiv în caz de situații de forță majoră. În astfel de cazuri, NLMK situată pe teritoriul Uniunii trebuie să se bazeze pe livrările de la societatea sa mamă situată în Rusia. În caz contrar, aceasta nu ar fi în măsură să își păstreze clienții mai mari și să rămână competitivă pe piața Uniunii.

(535) Comisia a ajuns la concluzia că instituirea măsurilor nu este nici în interesul filialei portugheze, Lusosider, afiliate producătorului-exportator brazilian CSN, nici filialei belgiene, NLMK, afiliate producătorului-exportator rus, NLMK.

([1]) Document prezentat la 25 octombrie 2016 de Novolipetsk Steel.

6.4.4. *Concluzie cu privire la interesul utilizatorilor*

(536) Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că instituirea de măsuri ar fi împotriva interesului utilizatorilor. În timp ce impactul asupra sectorului tuburilor din oțel ar fi foarte pronunțat, impactul asupra altor sectoare din aval este, cel mai probabil, mai puțin sever, totuși.

(537) În urma primei comunicări a constatărilor, reclamantul a susținut, în primul rând, că formularea „cel mai probabil mai puțin sever" este înșelătoare și incorectă, ținând seama de situația reală din dosar:

— în primul rând, impactul în sectorul tuburilor este concentrat pe o mică parte din acest segment, și anume producătorii de tuburi sudate, care nu sunt afiliați producătorilor de HRF din Uniune și aleg să se bazeze pe importuri;

— în al doilea rând, scurta analiză a altor sectoare decât sectorul tuburilor din oțel nu a confirmat niciun impact important.

(538) Comisia a respins afirmațiile reclamantului, după cum urmează:

— în primul rând, așa cum se menționează în considerentul 435, Marcegaglia are un consum propriu între 2,9-4,4 milioane de tone din produsul în cauză/produsul similar pe o bază anuală. Aceasta înseamnă că această societate acoperă singură aproximativ între 8,5 % și aproape 13 % din totalul consumului de pe piața liberă din Uniune, astfel cum se prezintă în tabelul din considerentul 226. În plus, analiza pieței tuburilor din oțel nu a depins numai de analiza Marcegaglia. Așa cum se menționează în considerentul (8), în scopul anchetei a fost înființat un consorțiu *ad hoc* de mai mult de 30 de utilizatori și importatori neafiliați având sediul principal, dar nu exclusiv, în Italia. Aceștia constau în principal din IMM-uri, deși Marcegaglia a fost de asemenea membru al acestui consorțiu. În acest sens, astfel cum se menționează în considerentele 17 și 24, acest consorțiu a prezentat observații și a fost audiat în timpul audierilor. În plus, astfel cum se arată în tabelul din considerentul 498, cinci membri ai consorțiului au cooperat furnizând datele ulterioare perioadei de anchetă. Prin urmare, Comisia a respins afirmația reclamantului potrivit căreia impactul în segmentul tuburilor este concentrat într-o mică parte din acest segment.

— În al doilea rând, în ceea ce privește afirmația că nu există un impact important pentru alte sectoare decât sectorul tuburilor din oțel, Comisia a făcut trimitere la declarațiile sale anterioare din considerentul 524 de mai sus. Există un impact, deși acest impact este mai puțin semnificativ.

(539) Cu toate acestea, din motive de coerență, Comisia a recunoscut că ar fi trebuit să utilizeze în concluzie aceeași formulare, „mai puțin semnificativ", la fel ca în partea analitică a considerentului 528. Prin urmare, Comisia și-a modificat concluzia anterioară, astfel cum se prevede în considerentul 536, după cum urmează: Având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că instituirea de măsuri ar fi contrară interesului utilizatorilor. În timp ce impactul asupra sectorului tuburilor din oțel ar fi pronunțat, impactul asupra altor sectoare din aval va fi, cel mai probabil, mai puțin semnificativ.

6.5. **Concluzie privind interesul Uniunii**

(540) Comisia a trebuit să analizeze și să pună în balanță interesele puternice ale unei industrii importante din Uniune de a fi protejată împotriva unor practici neloiale, pe de o parte, și posibilele efecte negative ale măsurilor asupra utilizatorilor, pe de altă parte.

(541) Instituirea de măsuri ar permite industriei din Uniune să își mențină un nivel durabil de profituri. Astfel de măsuri ar ajuta industria din Uniune să devină viabilă și solidă, luând, de asemenea, în considerare pierderile acumulate suportate începând cu anul 2013, cu excepția profitului modest obținut în anul 2014.

(542) În schimb, instituirea de măsuri definitive împotriva Braziliei, Iranului, Rusiei și Ucrainei ar putea avea un impact negativ asupra utilizatorilor – care sunt în mare măsură dependenți de aprovizionarea cu produsul în cauză – într-un mod disproporționat. Acest lucru ar submina competitivitatea acestora pe piața din aval, în special pentru tuburi și țevi.

(543) Astfel cum s-a menționat mai sus, pentru a echilibra aceste interese opuse în mod adecvat și pentru a ajunge la concluzii pertinente cu privire la acest aspect, Comisia a găsit că este neapărat necesar să examineze evoluțiile după încheierea perioadei de anchetă, adică după luna iulie 2016. Aceasta a luat, de asemenea, în considerare faptul că prețurile HRF în a doua jumătate a anului 2016, au crescut în mod semnificativ, trecând pragul de 500 EUR/tonă în februarie 2017.

(544) În urma comunicării documentului de informare, Comisia a investigat în continuare afirmațiile potrivit cărora prețurile HRF au crescut în cursul perioadei ulterioare perioadei de anchetă. Mai mult, aceasta a încurajat utilizatorii să furnizeze date suplimentare privind sectoarele cu mai mulți utilizatori, pentru a evalua cu mai multă precizie impactul potențial al măsurilor asupra sectoarelor din aval, cu excepția sectorului tuburilor și țevilor. De asemenea, Comisia a invitat părțile interesate să prezinte observații cu privire la forma adecvată a măsurilor.

(545) După colectarea datelor suplimentare furnizate de diferitele părți interesate, Comisia a ajuns la concluzia că prețurile HRF au crescut în mod semnificativ în cursul perioadei ulterioare perioadei de anchetă și că:

— instituirea de măsuri definitive ar permite producătorilor din Uniune să revină la niveluri de profit sustenabile. În cazul în care nu s-ar institui astfel de măsuri, ar fi incert dacă industria din Uniune ar fi capabilă să devină suficient de viabilă, luând, de asemenea, în considerare pierderile acumulate suportate începând cu anul 2013, cu excepția profitului modest obținut în anul 2014.

— În ceea ce privește interesul utilizatorilor, instituirea de măsuri sub forma unei taxe *ad valorem* pentru Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina ar avea un impact negativ asupra utilizatorilor, (în special în sectorul tuburilor din oțel), care afectează în mod disproporționat prețurile acestora și ocuparea forței de muncă.

(546) Comisia reamintește concluziile din considerentul 425 în ceea ce privește profitabilitatea înregistrată de producătorii din Uniune, precum și creșterea semnificativă a prețurilor după perioada de anchetă. Pe această bază, Comisia a considerat că este în conformitate cu interesul Uniunii să modifice forma măsurilor pentru a găsi un echilibru adecvat între interesele producătorilor și utilizatorilor din Uniune în acest caz particular. Prin urmare, Comisia a decis să impună taxe *ad valorem* plafonate de un preț minim la import („PMI"), care să ia în considerare creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă pentru următoarele motive:

— Pe de o parte, stabilirea taxei la nivelul taxei vamale *ad valorem* plafonată de prețul minim la import ar permite producătorilor din Uniune să se redreseze din situația creată de efectele dumpingului prejudiciabil. Fixarea unui plafon la nivelul unui PMI eficace ar reprezenta o plasă de siguranță care le-ar permite să atingă o rentabilitate durabilă.

— Pe de altă parte, stabilirea unui plafon la nivelul unui PMI eficace ar trebui, de asemenea, să prevină orice efect advers al unor creșteri de prețuri ulterioare perioadei de anchetă, care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activității utilizatorilor.

(547) În urma comunicării constatărilor finale, reclamantul a susținut că constatările Comisiei sunt contrare cerințelor prevăzute la articolul 21 alineatul (1) din regulamentul de bază. În cazul în care măsurile ar fi în interesul industriei din Uniune, Comisia ar fi obligată să le impună, cu excepția cazului în care există dovezi că măsurile ar avea un impact disproporționat asupra industriilor utilizatoare. Potrivit reclamantului, nu există dovezi în acest sens. Mai mult decât atât, acesta a susținut că Comisia a acordat prioritate intereselor unui mic subgrup de utilizatori (de exemplu, anumite producători de tuburi din oțel) și nu a efectuat o apreciere a diferitelor interese luate în ansamblu. În sens mai larg, acesta a afirmat că normele privind interesul Uniunii prevăd doar instituirea sau neinstituirea de măsuri. Cu alte cuvinte, este vorba de un simplu test „da" sau „nu".

(548) Comisia a respins aceste puncte ca fiind eronate din punct de vedere juridic și a explicat cum se efectuează de obicei testarea interesului Uniunii în temeiul articolului 21 din regulamentul de bază:

— în cazul în care măsurile sunt în interesul industriei din Uniune, Comisia este obligată să le instituie, cu excepția cazului în care există dovezi că măsurile ar avea un impact disproporționat asupra industriilor utilizatoare, importatorului, consumatorilor sau altor părți direct afectate. În acest din urmă caz, nu ar trebui să fie instituite niciun fel de măsuri. Cu toate acestea, în ancheta actuală, niciunul dintre aceste scenarii nu este în discuție.

— Mai degrabă, elementele de probă disponibile au indicat în mod clar faptul că utilizatorii din sectorul cel mai important care utilizează produsul în cauză (și anume sectorul tuburilor din oțel, care consumă aproximativ 32 % din totalul consumului de HRF, a se vedea considerentul 483) ar putea fi afectați în mod disproporționat în cazul în care ar fi impuse taxe *ad valorem*, având în vedere, de asemenea, creșterea prețurilor HRF după perioada de anchetă.

— În acest scenariu, Comisia poate să adapteze forma măsurii pentru a găsi un echilibru adecvat între interesele concurente. În acest sens, s-a acordat o atenție specială necesității de a proteja industria din Uniune împotriva practicilor neloiale, pe de o parte, limitând, în același timp, efectele negative probabile ale măsurilor asupra utilizatorilor (producătorii de tuburi din oțel în primul rând), pe de altă parte, fără a submina eficacitatea măsurii.

(549) În această privință, Comisia nu a analizat doar interesele abstracte implicate, ci, așa cum procedează în mod obișnuit, și consecințele probabile concrete asupra întreprinderilor respective. Contestând PMI, Eurofer s-a adresat atât comisarului pentru comerț cât și președintelui Comisiei Europene: „Chiar dacă PMI ar fi mai mare decât costul de producție, acesta ar deveni *un plafon pentru rentabilitatea industriei noastre*, pe măsură ce începem să ne redresăm din cea mai gravă criză cu care ne-am confruntat în ultimele decenii ([1])."

(550) În opinia Comisiei, această declarație mai degrabă a confirmat opinia sa că este în interesul Uniunii să impună taxe *ad valorem* numai sub nivelul prețului minim de import. Deși PMI ar atenua riscul concret ca unii producători de tuburi, inclusiv numeroase IMM-uri, să înregistreze pierderi, dezavantajul care rezultă din PMI pentru reclamant pare a fi, în principal, acela de a sta în calea unei marje de profit mai ridicate într-o perioadă de recuperare în care realizează deja profituri peste nivelul-țintă.

(551) În urma comunicării constatărilor finale, consorțiul a solicitat ca prezenta anchetă să fie încheiată pe baza luării în considerare a interesului Uniunii. În această privință, el a susținut că instituirea de măsuri antidumping, sub orice formă, ar avea un efect devastator asupra viabilității economice a utilizatorilor independenți din următoarele motive:

— piața de HRF a Uniunii este caracterizată printr-o structură de oligopol, în care un procent de aproape 90 % din HRF este fabricat și furnizat – atât pe piața captivă cât și cea liberă – de câțiva producători integrați pe verticală.

— Având în vedere integrarea lor pe verticală, producătorii din Uniune sunt, în același timp, producători și prelucrători (utilizatori) de HRF. Acest lucru înseamnă că utilizatorii independenți sunt atât clienți, cât și concurenți ai puținilor producători puternici din Uniune.

(552) Comisia a respins, de asemenea, această solicitare. Așa cum se menționează în considerentul 548, s-a acordat o atenție specială necesității de a proteja industria din Uniune împotriva practicilor neloiale, pe de o parte, limitând, în același timp, efectele negative probabile ale măsurilor asupra utilizatorilor (producătorii de tuburi din oțel în primul rând), pe de altă parte. În acest echilibru de interese, observațiile prezentate de consorțiu au fost deja luate în considerare în mod corespunzător.

(553) Având în vedere toate aceste motive, Comisia a confirmat decizia sa de a impune taxe *ad valorem*, plafonate cu un preț minim la import (a se vedea considerentul 546).

7. **MĂSURIANTIDUMPING DEFINITIVE**

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

7.1.1. *Prețul de referință*

(554) Pentru a stabili nivelul măsurilor, Comisia a stabilit, mai întâi, valoarea taxei necesare pentru a elimina prejudiciul suferit de industria Uniunii. Potrivit jurisprudenței, prețul indicativ este prețul pe care industria din Uniune l-ar putea atinge în mod rezonabil în condiții normale de concurență, în lipsa importurilor care fac obiectul unui dumping din cele patru țări. Prețul de referință se calculează prin stabilirea costurilor de producție pentru produsul similar și adăugând marja de profit pe care industria din Uniune l-ar putea obține în mod rezonabil în condiții normale de concurență, în absența importurilor care fac obiectul unui dumping.

(555) În ceea ce privește stabilirea unui profit țintă, datele privind perioada examinată arată doar pierderile, cu excepția anului 2014, când a fost realizat un profit nesemnificativ, care nu a fost considerat adecvat pentru a determina o marjă de profit rezonabilă, care poate fi atinsă în absența importurilor care fac obiectul unui dumping. Așa cum se menționează în considerentul 341, industria din Uniune ar fi putut beneficia mai mult de pe urma redresării pieței începând cu anul 2014. Cu toate acestea, importurile ieftine din China au crescut treptat și au câștigat cote de piață în detrimentul industriei din Uniune. Presiunea continuă a importurilor a început să se manifeste pe deplin începând cu a doua jumătate a anului 2015, începutul perioadei de anchetă.

([1]) Ambele scrisori din data de 27 iunie 2017 din partea directorului general al Eurofer adresate Comisarului pentru comerț și președintelui Comisiei Europene.

(556) În plângerea sa, reclamantul a solicitat Comisiei să utilizeze 12,9 % din cifra de afaceri ca marjă de profit neprejudiciabilă rezonabilă. Acesta a fost profitul mediu înainte de impozitul pe vânzări care a fost utilizat anterior în cazul unui prejudiciu important care datează din 2000 privind același produs în cauză ([1]).

(557) Comisia a considerat că această marjă de profit nu a fost adecvată și, prin urmare, nu au putut fi utilizată, deoarece acest caz datează din 2000, iar datele de acum 15 de ani nu pot fi considerate reprezentative, având în vedere schimbările tehnologice și financiare cu care s-a confruntat industria din Uniune de atunci încoace.

(558) Comisia a solicitat, de asemenea, celor șase producători din Uniune incluși în eșantion să furnizeze date privind rentabilitatea în ceea ce privește produsul similar vândut pe piața Uniunii pentru anii cuprinși între 2007 și perioada de anchetă prin răspunsurile lor la chestionarul inițial. Comisia a constatat că niciunul dintre acești ani (evidențiat sau sub formă de coș) nu este reprezentativ pentru stabilirea unui profit-țintă, din următoarele motive:

— în primul rând, aceasta observă că datele privind rentabilitatea pentru perioada examinată, nu pot fi considerate drept un reper adecvat pentru calcularea profitului-țintă deoarece condițiile normale de concurență nu au fost îndeplinite, din cauza prezenței importurilor care fac obiectul unui dumping din China și din cele patru țări în perioada începând cu 2015. În plus, astfel cum s-a menționat în considerentul 133 din regulamentul definitiv privind importurile de HRF din China ([2]), anii 2012, 2013 și 2014 nu pot fi considerați a fi ani în condiții normale de concurență, având în vedere consecințele crizei datoriilor din zona euro, precum și scăderea cererii de oțel din 2012.

— În al doilea rând, rentabilitatea variază considerabil pentru fiecare an înainte de anul 2012. Ca atare, niciun singur an și niciun coș nu ar putea fi considerate reprezentative pe cont propriu. De exemplu, analiza data din anul 2007 pentru a se asigura de faptul că va fi luat în considerare cel puțin un an înainte de declanșarea crizei financiare și economice. Cu toate acestea, 2007 și 2008 au fost ani extrem de pozitivi, în timp ce anii următori au fost afectați de criza financiară din 2009 și, prin urmare, nu au fost reprezentativi nici pentru condițiile normale.

(559) Prin urmare, Comisia a recurs la un alt produs, tabla groasă, în același sector al industriei. În acest context, Comisia a făcut trimitere la considerentul 202 din Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/336 al Comisiei ([3]), care a confirmat constatarea formulată în Regulamentul (UE) 2016/1777 ([4]), conform căruia a fost utilizată o marjă de profit de 7,9 %. În acest sens, există cel puțin două trăsături comune: în primul rând, ambele produse sunt fabricate în același sector al industriei, iar în al doilea rând, ambele produse sunt produse laminate la cald, neplacate și neacoperite.

(560) Pe această bază, Comisia a calculat un preț neprejudiciabil al produsului similar pentru industria din Uniune prin adăugarea marjei de profit menționate mai sus de 7,9 % la costul de producție al producătorilor din Uniune incluși în eșantion pe parcursul perioadei de anchetă.

(561) În urma comunicării constatărilor finale, reclamantul a considerat că profitul-țintă de 7,9 % era mult prea scăzut: acesta a susținut că Comisia ar trebui să utilizeze profiturile realizate în 2008 (adică un profit țintă de 14,4 %), întrucât Comisia a verificat datele privind rentabilitatea pentru o perioadă de 10 ani, inclusiv pentru anul 2008, care a fost anul de dinaintea declanșării crizei financiare. În plus, acesta a susținut că o metodă alternativă pentru a stabili marja de profit a constat în folosirea datelor din ancheta anterioară privind produsele plate laminate la cald (din anul 2000, când a fost realizată o marjă de profit de 12,9 %). În plus, el a susținut că Comisia nu a furnizat nicio motivare pentru neconcordanța cu abordarea în cauza privind China, când a fost utilizată o țintă

([1]) Decizia nr. 284/2000/CECO a Comisiei din 4 februarie 2000 de instituire a unei taxe compensatorii definitive asupra importurilor de anumite produse laminate plate din fier sau din oțeluri nealiate, cu o lățime de minimum 600 mm, neplacate și neacoperite, în rulouri, simplu laminate la cald, originare din India și Taiwan și de acceptare a angajamentelor oferite de anumiți producători-exportatori și de încheiere a procedurii antidumping privind importurile originare din Africa de Sud, (JO L 31, 2000, p. 44, considerentul 338).

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/649 al Comisiei din 5 aprilie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Republica Populară Chineză (JO L 92, 6.4.2017, p. 88, considerentul 133).

([3]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/336 al Comisiei din 27 februarie 2017 de instituire a unei taxe antidumping definitive și de percepere definitivă a taxei provizorii instituite la importurile anumitor tipuri de tablă groasă din oțeluri nealiate sau din alte oțeluri aliate originare din Republica Populară Chineză (JO L 50, 28.2.2017, considerentul 202, p. 37).

([4]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1777 al Comisiei din 6 octombrie 2016 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite tipuri de tablă groasă din oțeluri nealiate sau din alte oțeluri aliate originare din Republica Populară Chineză (JO L 272, 7.10.2016, p. 5).

de profit de 7 %. În cele din urmă, acesta a afirmat că respingerea profiturilor obținute din HRF în favoarea unui produs diferit ar fi în contradicție cu practica anterioară. În acest context, se referă la cazul barelor de armătură, unde „*Comisia observă că datele privind rentabilitatea legate în mod specific de produsul în cauză constituie un criteriu de referință mai exact decât datele privind rentabilitatea referitoare la alte produse din oțel sau din sectorul siderurgic în general*."

(562) Comisia a respins aceste argumente. Astfel cum s-a explicat în considerentul 558, anul 2008 s-a dovedit a fi un an extrem de pozitiv și, prin urmare, nu este reprezentativ pentru condițiile normale. În plus, profitul-țintă realizat în anul 2000 este prea îndepărtat în acest caz pentru a constitui o alternativă rezonabilă. Chiar și în ipoteza puțin probabilă conform căreia nu au existat modificări la nivel tehnologic și financiar în Uniune începând din anul 2000, au existat cel puțin unele modificări sub aspectul dimensiunii pieței Uniunii începând din anul 2000 ca urmare a creșterii numărului de state membre în perioada 2000-2016. În plus, profitul-țintă utilizat în cazul Chinei s-a bazat pe o analiză prospectivă în acest „risc de prejudiciu" și ar fi chiar și mai scăzut.

(563) În schimb, consorțiul a susținut că utilizarea unui profit-țintă de 7,9 % nu era realistă și că acesta era prea ridicat din următoarele motive:

— Chiar dacă atât HRF cât și tabla groasă sunt fabricate într-adevăr în același sector al industriei, și sunt ambele laminate la cald, este necesar să se arate că caracteristicile fizice ale celor două produse sunt diferite.

— Bazându-se pe cauza privind tabla groasă, Comisia a admis implicit că marja de profit obținută în 2011 poate fi utilizată în mod rezonabil ca valoare de referință pentru calculul nivelului de eliminare a prejudiciului. Prin urmare, se pune întrebarea de ce Comisia nu a recurs la marja de profit pe 2011 stabilită pentru industria din Uniune în cadrul anchetei paralele privind importurile de HRF din RPC, și anume, 3,11 %. Alegerea unei marje de profit aferentă unui produs identic cu cel din ancheta actuală ar fi mai adecvată.

(564) Producătorul-exportator CSN a făcut o observație similară și a solicitat Comisiei să adopte marja de profit de 3,11 % realizată în 2011, întrucât acesta a fost profitul la îndemână pentru exact aceeași definiție a produsului. În orice caz, CSN a afirmat că o marjă de profit rezonabilă ar trebui să fie stabilită la un nivel care să nu fie mai mare decât 5 % pentru industria din Uniune în prezenta anchetă.

(565) În plus, producătorul-exportator ucrainean Metinvest a declarat că profit-țintă de 7,9 % utilizat este prea ridicat, susținând că HRF și tabla groasă au caracteristici fizice diferite. Principalul lor argument a fost că segmentul tablei groase are o marjă de profit mai mare din cauza prețurilor de vânzare mai ridicate în comparație cu produsele plate laminate la cald, în cazul cărora prețurile sunt în general mai scăzute, cu o scădere a rentabilității în consecință. O observație similară a fost făcută de producătorul-exportator iranian Mobarakeh Steel Company, susținând că ținta de profit de 7,9 % este nerealist de ridicată în industria siderurgică în contextul economic actual. În plus, producătorul-exportator brazilian Usiminas a afirmat, de asemenea, că un nivel-țintă de 7,9 % al profitului a fost nerealist de ridicat și umflat într-un mod ilegal.

(566) Astfel cum se menționează în considerentul 558, marja de profit obținută de HRF în 2011 nu a putut fi utilizată, deoarece în anul respectiv, piața pentru HRF era încă puternic afectată de criza economică și financiară din 2009 și, prin urmare, nu poate fi considerată ca fiind reprezentativă. Prin urmare, din motivele explicate în considerentul 559, Comisia a utilizat profitul-țintă de la un alt produs, și anume tablă groasă, într-un sector similar de activitate. În consecință, nu există nici o îndepărtare de la practica standard a Comisiei, nici o contradicție cu aceasta.

(567) În ceea ce privește afirmația că o creștere a prețurilor de vânzare pentru tabla groasă în comparație cu HRF va conduce în mod automat la o rentabilitate mai mare, Comisia a remarcat faptul că există multe alte variabile (cum ar fi cererea și oferta, penuria, și costurile suportate) decât nivelul prețului de vânzare ca atare, care determină nivelul rentabilității. Ca răspuns la argumentul potrivit căruia Comisia a acceptat implicit că profiturile obținute în 2011 pot fi acceptate ca un criteriu de referință rezonabil, Comisia a constatat următoarele. În primul rând, în timp ce tablă groasă și HRF aparțin aceluiași sector industrial, și anume sectorul siderurgic, aceste produse au diferite piețe și redresarea în urma crizei economice și financiare nu a urmat același ritm. Într-adevăr,

în timpul anchetei, Comisia nu a găsit nicio dovadă că cele două industrii s-au redresat în paralel, iar părțile interesate nu au furnizat elemente de probă în acest sens. În al doilea rând, în considerentul 221 al Regulamentului (UE) 2016/1777 ([1]) privind tabla groasă, Comisia s-a limitat să menționeze că rentabilitatea atinsă de industria din Uniune a crescut începând cu anul 2009, dar că aceasta nu exclude faptul că efectele marginale sau minore ale crizei economice și financiare au fost încă prezente în 2011. Având în vedere tendința de creștere a rentabilității și scăderea impactului crizei economice și financiare asupra pieței pentru tabla groasă, s-a considerat, prin urmare, că rentabilitatea atinsă în 2011 a fost rezonabilă. În ceea ce privește prezenta anchetă, rentabilitatea industriei Uniunii a arătat o tendință diferită de redresare decât ceea ce s-a observat în ancheta privind tabla groasă. În timp ce, în prezenta anchetă, rentabilitatea a început să se redreseze în 2010 și a crescut față de nivelurile înregistrate în 2009, ea a scăzut din nou în 2011. Prin urmare, nu se poate concluziona că industria din Uniune s-a redresat sau a început să se redreseze în urma crizei financiare până în 2011 sau că nivelurile rentabilității atinse până în 2011 au fost considerate rezonabile, în mod similar cu ceea ce s-a observat în ancheta privind tabla groasă.

(568) În plus, Comisia a constatat că profitul obținut de industria din Uniune în perioada ianuarie – martie 2017 (a se vedea considerentul 425) a fost mai ridicat decât profitul-țintă de 7,9 %. Prin urmare, aceasta a considerat că această țintă de profit nu a fost nerealist de ridicată în contextul economic actual.

7.1.2. *Întemeierea, prin analogie, pe articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază în vederea calculării marjei de prejudiciu*

(569) În cazul vânzărilor produsului în cauză de către producătorul-exportator prin intermediul unor importatori afiliați, prețul de export a fost stabilit pe baza prețului de revânzare către primul client independent, ajustat în mod corespunzător, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. Această ajustare a constat în costurile suportate între import și revânzare prin deducerea costurilor VAG ale importatorului afiliat și a unei sume rezonabilă de profit de 2 % ([2]), la care, au fost adăugate ulterior costurile ulterioare importului (coloana 4).

(570) În urma comunicării documentului informativ și în urma comunicării constatărilor finale, grupul rus MMK a contestat abordarea Comisiei care a aplicat prin analogie articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. El a afirmat că o astfel de aplicare încalcă articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază însuși și că a fost afectată de o eroare evidentă de evaluare. De asemenea, acesta a afirmat că o astfel de metodă conduce la colectarea de taxe excesive. În plus, producătorul-exportator iranian Mobarakeh Steel Company a susținut că această metodologie încalcă articolul 1 alineatul (1) din regulamentul de bază și jurisprudența instanțelor Uniunii și că ea nu permite o comparație corectă între prețurile tipurilor de produse importate și cele ale industriei naționale. În urma comunicării constatărilor finale, producătorul-exportator rus PAO Severstal, producător-exportator iranian Mobarakeh Steel Company și producătorul-exportator ucrainean Metinvest au făcut observații similare.

(571) Calcularea unei marje de prejudiciu are loc cu scopul de a determina dacă instituirea unui nivel mai mic al taxei (decât nivelul bazat pe marja de dumping) asupra prețurilor de export ale importurilor care fac obiectul unui dumping ar fi suficientă pentru a elimina prejudiciul cauzat de aceste importuri. Această evaluare ar trebui să se bazeze pe prețul de export la nivelul frontierelor Uniunii, care este considerat a fi la un nivel comparabil cu prețul franco fabrică al industriei din Uniune. În cazul vânzărilor la export prin intermediul unor importatori afiliați, prin analogie cu metoda utilizată pentru calcularea marjei de dumping, prețul de export a fost stabilit pe baza prețului de revânzare către primul client independent, ajustat în mod corespunzător, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. Dat fiind că prețul de export constituie un element indispensabil în calculul marjei de prejudiciu și întrucât acest articol este singurul articol din regulamentul de bază care oferă orientări privind determinarea prețului de export, aplicarea acestui articol prin analogie este justificată.

(572) În al doilea rând, Comisia a considerat că stabilirea prețului de import relevant pentru calcularea subcotării prețurilor de vânzare și a prețurilor indicative nu ar trebui să fie influențată de faptul că exporturile sunt efectuate către operatori afiliați sau independenți din Uniune. Metodologia urmată de Comisie a garantat că ambele cazuri au avut un tratament similar. Cu alte cuvinte, scopul calculelor privind marja de prejudiciu nu este de a măsura în ce măsură vânzările importatorilor afiliați prejudiciază producătorii din Uniune, ci de a afla dacă exporturile din partea producătorilor-exportatori au un astfel de efect negativ prin subcotarea prețurilor de vânzare și a prețurilor indicative ale producătorilor din Uniune. În acest scop, prețul relevant care trebuie să fie luat în considerare este prețul la care produsul în cauză este vândut Uniunii, nu prețul la care materialele importate sunt apoi revândute de către producători care importă în Uniune.

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/1777 al Comisiei din 6 octombrie 2016 de instituire a unei taxe antidumping provizorii asupra importurilor de anumite tipuri de tablă groasă din oțeluri nealiate sau din alte oțeluri aliate originare din Republica Populară Chineză (JO L 272, 7.10.2016, p. 28).

([2]) Marja de profit rezonabilă care a fost utilizată este aceeași marjă ca cea utilizată în cadrul unei anchete privind un produs foarte asemănător, și anume produsele plate din oțel laminate la rece.

(573) În al treilea rând, articolul 2 alineatul (9) s-a aplicat doar pentru o mică parte din vânzările totale pentru producătorul-exportator ucrainean Metinvest. Astfel cum s-a menționat în documentul specific pentru Metinvest, articolul 2 alineatul (9) a fost folosit doar în raport cu vânzările sale prin intermediul unor comercianți afiliați din Uniune. În plus, în ceea ce privește producătorul-exportator iranian Mobarakeh Steel Company, și spre deosebire de ceea ce a fost descris în documentul specific, articolul 2 alineatul (9) nu a fost aplicat.

(574) Prin urmare, Comisia a considerat că abordarea urmată a fost corectă și a respins aceste afirmații.

7.1.3. *Nivelul costurilor ulterioare importului*

(575) În urma comunicării constatărilor din documentul informativ, doi producători-exportatori au contestat nivelul costurilor ulterioare importului și au afirmat că valoarea de 7 EUR/tonă este subestimată. În primul rând, producătorul-exportator rus NLMK a afirmat că valoarea costurilor ulterioare importului ar trebui să fie de cel puțin 40 EUR/tonă. În al doilea rând, producătorul-exportator ucrainean Metinvest a susținut că aceasta ar trebui să fie de cel puțin 9,44 EUR/tonă, care ar reprezenta media ponderată a costurilor ulterioare importului ale celor patru entități afiliate producătorului-exportator ucrainean, situate în Uniune. În urma comunicării constatărilor finale, producătorul-exportator brazilian Usiminas a susținut, de asemenea, că au fost subestimate costurile ulterioare importului și că acestea au fost bazate pe date selective.

(576) Comisia a respins aceste afirmații. Comisia a determinat costurile ulterioare importului pe baza analizei informațiilor verificate de la un importator neafiliat care s-a manifestat. De asemenea, producătorul-exportator brazilian Usiminas nu a furnizat nicio justificare suplimentară privind motivul pentru care a evaluat costurile ulterioare importului ca fiind subestimate.

7.1.4. *Alte observații după comunicarea constatărilor finale*

(577) Producătorul-exportator din Ucraina Metinvest a pretins o ajustare a unei caracteristici fizice importante în urma comunicării constatărilor din documentul de informare final. Aceasta și-a reiterat cererea după comunicarea constatărilor definitive. Aceasta a susținut, în special, că majoritatea rulourilor produse de fabricile Metinvest au o greutate de 8 și, respectiv, 12 tone, în timp ce standardul industriei din Uniune este mai degrabă de 24 de tone. Acest fapt a declanșat reduceri de preț importante și naturale pentru Metinvest în cursul negocierilor sale, pentru care Comisia a prezentat dovezi și pentru care a solicitat deja o ajustare.

(578) Comisia a respins această afirmație din următorul motiv: Unitățile de producție relevante ale întreprinderii Metinvest au făcut obiectul unor vizite la fața locului în perioada 17-25 noiembrie 2016 și 25-27 ianuarie 2017. În momentul acestor vizite de verificare, această afirmație nu a fost nici formulată nici dovedită. Prin urmare, argumentul referitor la diferențele în ceea ce privește caracteristicile fizice a venit prea târziu, deoarece a fost formulat doar după comunicarea constatărilor din documentul informativ final (2 mai 2017). Acesta ar putea, de asemenea, să nu fie legat de niciun fel de element de probă verificat. Argumentul a fost, astfel, imposibil de verificat. Pe de altă parte, caracteristicile specifice ale diferitelor tipuri de produs au fost reflectate în așa-numitele NCP-uri utilizate pentru raportarea vânzărilor și costurilor la începutul anchetei. În cazul în care întreprinderea Metinvest ar fi avut probleme legate de stabilirea diferitelor tipuri de produs (așa-numita construcție NCP), aceasta ar fi trebuit să formuleze această cerere în mod logic la începutul anchetei. În plus, ar trebui remarcat că peste 99 % din toate tipurile de produse care au fost vândute de producătorul-exportator din Ucraina în Uniune au fost, de asemenea, produse și vândute de către producătorii din Uniune. Prin urmare, această afirmație nu poate fi acceptată.

(579) Producătorul-exportator iranian Metinvest a solicitat Comisiei să excludă anumite tipuri de produs (NCP care aparțin grupei 13) din calculul marjei de prejudiciu, deoarece aceste tipuri de produse reprezintă un grup rezidual de tipuri de produse, unde s-ar încadra toate clasele de oțel diferite de cele identificate cu cifre de la 01 la 12. Prin urmare, acest grup rezidual cuprinde o gamă foarte largă de produse.

(580) Comisia a considerat că produsul în cauză, indiferent dacă aparține sau nu grupului 13, este reprezentat de anumite produse plate laminate din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, chiar în rulouri (inclusiv produse „tăiate la lungime” și „benzi înguste”), simplu laminate la cald, neplacate și neacoperite,. În consecință, definiția produsului cuprinde un produs bine definit. S-a constatat, de asemenea, că toate tipurile de produs în cauză au aceleași două utilizări principale, după cum se arată în considerentul 41.

7.1.5. *Marjele de prejudiciu definitive*

(581) În absența oricăror alte observații privind nivelul de eliminare a prejudiciului, marjele definitive de dumping, vor fi după cum urmează:

Țară	Societate	Marjă de prejudiciu
Brazilia	ArcelorMittal Brasil S.A. și Aperam Inox América do Sul S.A.	20,2 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	17,5 %
Iran	Mobarakeh Steel Company	34,0 %
Rusia	Novolipetsk Steel	26,1 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	44,0 %
	PAO Severstal	42,4 %
Ucraina	Metinvest Group	35,5 %

7.2. **Măsurile definitive**

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

(583) Măsurile antidumping pot lua diferite forme. Comisia dispune de competențe extinse în alegerea formei măsurilor, însă obiectivul este de a elimina efectele dumpingului prejudiciabil. În conformitate cu regula taxei mai mici, a fost stabilită o taxă *ad valorem* cu o valoare între 5,3 % și 33 %.

Țară	Societate	Marja de dumping	Marjă de prejudiciu	Taxă antidumping *ad valorem*
Brazilia	ArcelorMittal Brasil S.A și Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %	20,2 %	**16,3 %**
	Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %	15,7 %	**15,7 %**
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %	17,5 %	**17,5 %**
Iran	Mobarakeh Steel Company	17,9 %	34,0 %	**17,9 %**
Rusia	Novolipetsk Steel	15,0 %	26,1 %	**15,0 %**
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %	44,0 %	**33,0 %**
	PAO Severstal	5,3 %	42,4 %	**5,3 %**
Ucraina	Metinvest Group	19,4 %	35,2 %	**19,4 %**

(584) Astfel cum s-a precizat mai sus în considerentul 546, este oportun să se modifice forma măsurii. În funcție de elementele specifice ale cazului, Comisia a considerat că o taxă *ad valorem* plafonată de un preț minim de import („PMI"), care să ia în considerare creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă ar fi cel mai adecvat tip de măsură în acest caz.

— Pe de o parte, stabilirea taxei la nivelul taxei vamale *ad valorem* plafonată de prețul minim la import ar permite producătorilor din Uniune să se redreseze din situația creată de efectele dumpingului prejudiciabil. Fixarea unui plafon la nivelul unui PMI eficace ar reprezenta o plasă de siguranță care le-ar permite să atingă o rentabilitate durabilă;

— pe de altă parte, stabilirea unui plafon la nivelul unui PMI eficace ar trebui, de asemenea, să prevină orice efect advers al unor creșteri de prețuri ulterioare perioadei de anchetă, care ar putea avea un impact negativ semnificativ asupra activității utilizatorilor. În plus, PMI ar preveni apariția unor perturbări grave ale aprovizionării pieței Uniunii.

(585) În cazul în care importurile se efectuează la un preț CIF la frontiera Uniunii mai mare sau egal cu prețul minim stabilit la import, nu se va aplica nicio taxă. În cazul în care importurile se efectuează la un preț mai mic decât PMI, taxa definitivă ar trebui să fie egală cu diferența dintre PMI aplicabil și prețul net franco frontiera Uniunii, înainte de vămuire. În niciun caz cuantumul taxelor nu ar trebui să fie mai mare decât taxele *ad valorem* stabilite în considerentul 583 și la articolul 1 din prezentul regulament.

(586) În consecință, în cazul în care importurile se efectuează la un preț mai mic decât PMI, trebuie să se plătească fie diferența dintre PMI aplicabil și prețul net franco frontiera Uniunii, înainte de vămuire, fie taxele *ad valorem* astfel cum se prezintă în detaliu în ultima coloană a tabelului din considerentul 583, reținându-se valoarea mai mică.

(587) În scopul aplicării efective a PMI și pe baza informațiilor colectate în cursul anchetei, Comisia a decis să stabilească câte un PMI pentru toate tipurile produsului în cauză.

(588) Pentru a calcula un astfel de preț minim la import, au fost luate în considerare

— în primul rând, ambele marje de dumping detectate, cât și valorile taxelor necesare pentru a elimina prejudiciul suferit de industria din Uniune în cursul perioadei de anchetă (primul pas, un PMI doar pe baza datelor din perioada de anchetă);

— în al doilea rând, creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă (al doilea pas, un PMI ajustat).

(589) Ca un prim pas, PMI pe baza datelor din perioada de anchetă este egal cu media ponderată a următoarelor elemente:

— în cazul în care taxele se bazează pe nivelul de eliminare a prejudiciului: costul de producție în cursul perioadei de anchetă practicat de producătorii din Uniune și un profit (7,9 %) în ceea ce privește doi producători-exportatori brazilieni (CSN și Usiminas) și;

— în cazul în care taxele se bazează pe marja de dumping: valoarea normală, inclusiv transportul (pentru a se ajunge la un preț CIF frontiera Uniunii) în ceea ce privește toți ceilalți producători-exportatori.

Metodologia utilizată de Comisie pentru a calcula PMI în prima etapă a fost identică cu cea utilizată în cauza recentă GOES ([1]). La fel ca și în cazul oricărei anchete antidumping, Comisia a colectat datele privind perioada de anchetă, care au fost verificate cu scopul de a stabili valorile normale pentru fiecare tip de produs și prețurile-țintă neprejudiciabile pentru industria din Uniune, de asemenea pentru fiecare tip de produs. Prețurile-țintă pentru industria din Uniune constau din costul de producție, la care se adaugă un profit rezonabil. În acest prim stagiu, nivelul PMI este bazat direct pe datele verificate pentru PA. În plus, regula taxei celei mai mici a fost luată în considerare. În cazul în care taxele *ad valorem* s-au bazat pe marja de dumping, la calcularea prețurilor minime s-au utilizat valorile normale, la care s-au adăugat costurile de transport pentru a se ajunge la un preț CIF frontiera Uniunii. În cazul în care taxele *ad valorem* s-au bazat pe nivelul de eliminare a prejudiciului, s-a utilizat prețul-țintă neprejudiciabil pentru industria din Uniune. Prețurile minime la import au fost apoi calculate ca media ponderată a valorilor normale și a prețurilor-țintă neprejudiciabile utilizate. Factorul de ponderare a fost stabilit pe baza proporției din volumul importurilor în Uniune provenite de la societățile în care taxa *ad valorem* se bazează pe marjele de dumping și a proporției din volumul importurilor provenite de la societățile în care taxa *ad valorem* se bazează pe nivelul de eliminare a prejudiciului. PMI reprezintă o medie ponderată a prețurilor (valoare normală și prețuri-țintă) pentru diferitele tipuri de produse.

(590) Ca un al doilea pas, acest preț minim la import a fost apoi comparat cu:

— prețurile de vânzare pentru HRF practicate în cursul perioadei ulterioare perioadei de anchetă pe piața Uniunii. Datele privind aceste prețuri au fost obținute de la utilizatori și de la industria din Uniune în cursul anchetei, în urma comunicării documentului de informare, astfel cum se prevede la considerentul 29. Ancheta a arătat că, în general, prețul minim de import bazat pe datele din perioada de anchetă a fost mai mic decât prețurile de vânzare practicate ulterior perioadei de anchetă, caz în care nu se va aplica nicio taxă. Această concluzie a anchetei a fost confirmată prin declarațiile făcute de industria din Uniune și mai mulți utilizatori.

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/1953 al Comisiei din 29 octombrie 2015 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice” cu grăunți orientați, originare din Republica Populară Chineză, Japonia, Republica Coreea, Federația Rusă și Statele Unite ale Americii (JO L 284, 30.10.2015, p. 130 și următoarele).

— Prețurile pentru materia primă a HRF (necesară pentru a produce HRF) după perioada de anchetă pe piața Uniunii. În acest context, reclamantul a susținut că un PMI bazat doar pe datele din perioada de anchetă ar fi stabilit la un nivel prea mic și ar fi ineficient și inadecvat dat fiind că prețurile au început să crească după perioada de anchetă de la nivelurile istorice scăzute observate în cursul PA. În plus, reclamantul a adus argumentul că piața a văzut o considerabilă volatilitate a costurilor la materii prime de-a lungul anilor și că prețurile materiilor prime au scăzut în mod considerabil în cursul PA ([1]). Comisia a analizat volatilitatea prețurilor materiilor prime utilizate în producerea de HRF în special, pentru minereu de fier și cărbune cocsificabil. Aceasta a stabilit, în special, că prețurile la cărbune cocsificabil au crescut în mod semnificativ după perioada de anchetă.

(591) În acest context, Comisia a calculat că costul de producție pentru producerea HRF a crescut cu 116 EUR/tonă atunci când a comparat costul de producție în cursul perioadei de anchetă cu costurile de producție în perioada martie – mai 2017.

— În cazul în care această creștere totală de 116 EUR pe tonă a costului de producție ar fi atribuită integral creșterii costurilor totale ale materiilor prime, acest lucru ar conduce, cel mai probabil, la o supraestimare a proporției creșterii materiilor prime în creșterea totală a costului de producție: este mult mai probabil ca și alte costuri de producție (cum ar fi energia electrică și forța de muncă) să fi crescut;

— Pe de altă parte, în cazul în care această majorare totală de 116 EUR pe tonă a costului de producție ar trebui să fie, de asemenea, atribuită tuturor componentelor diferite de cost din costul de producție, acest lucru ar însemna că numai 63 EUR pe tonă ar putea fi alocate pentru creșterea costului materiilor prime: acest lucru nu ar conduce, cel mai probabil, la o subestimare a proporției creșterii costului materiilor prime în creșterea costului de fabricație, având în vedere că se presupune că creșterea costurilor materiilor prime, în special al cărbunelui cocsificabil, a fost principalul factor al creșterii costului de producție după perioada de anchetă.

Pentru toate aceste motive, o cifră fiabilă de identificare a creșterii costului de producție, ca urmare a creșterii prețurilor materiilor prime, variază între 63 EUR și 116 EUR, ceea ce a dus la o sumă suplimentară de 89,50 EUR pe tonă.

(592) Pe baza acestei metodologii, PMI bazat pe datele din perioada de anchetă a fost ajustat pentru a ține cont de creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă și a fost în cele din urmă stabilit la următorul nivel:

Țări în cauză	Gama de produse	Preț minim de import (EUR/tonă de greutate netă de produs)
Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina	Toate tipurile de produse	EUR 472,27

(593) Reclamantul ([2]) a prezentat observații privind motivul pentru care măsurile, cum ar fi prețurile minime de import („PMI") nu pot fi considerate o opțiune viabilă, în acest caz:

— În primul rând, PMI nu ar obține impactul dorit întrucât s-ar baza pe prețuri deosebit de scăzute care au prevalat în cursul perioadei de anchetă.

— În al doilea rând, există fluctuații ale prețurilor la principalele materii prime utilizate pentru fabricarea produselor HRF.

— În al treilea rând, faptele din prezenta anchetă sunt în mod considerabil diferite în comparație cu alte anchete recente (cum ar fi ancheta privind GOES provenite din China, Japonia, Coreea, Rusia și SUA ([3])), în care Comisia a impus aceste prețuri minime la import.

— În al patrulea rând, PMI stabilite la prețurile PA nu ar ameliora situația industriei, chiar și în cazul în care prețurile HRF de pe piață ar scădea din nou.

([1]) Document prezentat de Eurofer, 30 mai 2017, AD635 – Produse plate laminate la cald din oțel (denumite în continuare „HRF"), originare din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina („cele cinci țări") – document Eurofer privind tipul adecvat de măsuri, p. 5.

([2]) Document prezentat de Eurofer, AD635 – Produse plate laminate la cald din oțel originare din Brazilia, Iran, Rusia, Serbia și Ucraina („cele cinci țări") – document Eurofer privind tipul adecvat de măsuri.

([3]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/1953 al Comisiei din 29 octombrie 2015 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați, originare din Republica Populară Chineză, Japonia, Republica Coreea, Federația Rusă și Statele Unite ale Americii (JO L 284, 30.10.2015, p. 109).

— În al cincilea rând, experiența dobândită în cazurile anterioare acolo unde prețurile minime la import au fost impuse arată că acestea sunt ușor de eludat sau de absorbit.

— În al șaselea rând, PMI nu este necesar, în acest caz, ținând seama de numeroasele capacități neutilizate în Uniune.

(594) Comisia a respins aceste cereri. Comisia a observat că informațiile prezentate de reclamant s-au întemeiat pe un articol de presă ([1]) care nu reflecta măsura adecvată aleasă de Comisie. Într-adevăr, Comisia nu a impus un preț minim de import pe baza prețurilor HRF în cursul perioadei de anchetă, astfel cum este descris de reclamant, ci o taxă *ad valorem*, care este plafonată la prețul minim de import, care ia în considerare creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă. În special, Comisia oferă următoarele observații ca răspuns la diferitele declarații ale reclamantului menționate în considerentul 593:

— În primul rând, stabilirea taxei la nivelul taxei vamale *ad valorem* plafonată de un preț minim la import eficient ar trebui să permită producătorilor din Uniune să se redreseze din situația creată de efectele dumpingului prejudiciabil și să constituie o plasă de siguranță pentru aceștia.

— În al doilea rând, Comisia a recunoscut faptul că, în prezent, există fluctuații de prețuri la principalele materii prime utilizate pentru fabricarea produselor HRF și, prin urmare, a luat în considerare creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă la calcularea prețului minim de import.

— În al treilea rând, Comisia a remarcat că faptele din prezenta anchetă nu sunt atât de diferite în comparație cu alte anchete recente (cum ar fi ancheta privind GOES provenite din China, Japonia, Coreea, Rusia și SUA ([2])). Ambele cazuri au fost caracterizate de creșteri semnificative ale prețului produsului în cauză și al produsului similar, după perioada de anchetă.

— În al patrulea rând, în ceea ce privește argumentul potrivit căruia prețurile minime de import nu vor ameliora deloc situația industriei în cazul în care prețurile HRF de pe piață scad din nou, Comisia a reiterat că, în cazul în care prețurile scad sub prețul minim de import vor fi percepute taxe *ad valorem* (până la nivelul prețului minim de import).

— În al cincilea rând, Comisia a recunoscut că există un anumit risc de eludare sau de absorbție. Prin urmare, în scopul de a reduce la minimum riscul de eludare, producătorii-exportatori care doresc să beneficieze de PMI trebuie să prezinte o factură comercială valabilă autorităților vamale ale statelor membre. Factura trebuie să îndeplinească cerințele prevăzute în anexa I la prezentul document. Importurile care nu sunt însoțite de factura respectivă trebuie să facă obiectul taxei antidumping *ad valorem* aplicabile producătorului-exportator în cauză, în conformitate cu articolul 1.

— În al șaselea rând, Comisia a reamintit că a modificat forma măsurilor, în conformitate cu interesul Uniunii, pentru a stabili un echilibru adecvat între interesele producătorilor și utilizatorilor din Uniune în acest caz particular.

(595) În urma comunicării constatărilor finale, părțile interesate au făcut următoarele observații cu privire la metodologia utilizată pentru stabilirea PMI și a nivelului prețului minim de import.

(596) Reclamantul a susținut că o taxă pe baza PMI nu era adecvată din următoarele motive:

— în primul rând, un astfel de PMI ar defini un preț de referință pe piață și ar denatura mecanismele pieței;

— în al doilea rând, materiile prime reprezintă peste 50 la sută din HRF și sunt foarte volatile. PMI nu este adecvat unei astfel de piețe;

— în al treilea rând, un PMI unic ar încuraja exporturile de produse cu o valoare adăugată mai mare;

— în al patrulea rând, o astfel de taxă degresivă ar încuraja importurile de la niveluri mult inferioare PMI și ar echivala cu recompensarea producătorilor-exportatori care au practicat cel mai mult dumpingul sau au subcotat prețurile de referință;

— în al cincilea rând, PMI nu poate preveni dumpingul prejudiciabil;

— în al șaselea rând, impactul prețului minim de import are un impact asupra cauzei paralele privind HRF din China.

([1]) Raport de presă Mlex: *Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum* din 24 mai 2017.

([2]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/1953 al Comisiei din 29 octombrie 2015 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice” cu grăunți orientați, originare din Republica Populară Chineză, Japonia, Republica Coreea, Federația Rusă și Statele Unite ale Americii (JO L 284, 30.10.2015, p. 109).

(597) Comisia a respins aceste argumente:

— în primul rând, se reamintește faptul că, astfel cum s-a stabilit deja în considerentul 594, ea nu a impus un preț minim de import pe baza prețurilor HRF în cursul perioadei de anchetă, ci o taxă *ad valorem*, care este limitată la prețul minim de import. Acest PMI ia, de asemenea, în considerare creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă. De asemenea, nu a stabilit un preț de referință pe piață care denaturează concurența din următoarele motive: impunerea unei taxe *ad valorem* plafonată la prețul minim de import nu avea intenția să fixeze prețurile la niveluri specifice, ci mai degrabă, astfel cum se menționează în considerentul 546, să înlăture efectele dumpingului prejudiciabil și să protejeze utilizatorii de orice efect advers al unor creșteri de preț nejustificate ulterioare perioadei de anchetă. În plus, prețurile minime la import nu sunt prețuri minime obligatorii, astfel încât, dacă doresc, producătorii-exportatori pot să vândă la prețuri inferioare sau superioare prețurilor minime la import. Prin urmare, producătorii-exportatori din Uniune pot încă să mai concureze între ei prin practicarea de prețuri diferențiate, indiferent de PMI stabilit.

— În al doilea rând, Comisia a recunoscut că materiile prime reprezintă peste jumătate din costul HRF (a se vedea considerentul 384) și că există fluctuații ale prețurilor la principalele materii prime utilizate pentru fabricarea produselor HRF. Pentru acest motiv, așa cum s-a arătat în considerentul 590, la calcularea PMI s-a ținut cont de creșterea prețurilor la materiile prime după perioada de anchetă.

— În al treilea rând, utilizarea de prețuri minime la import diferite pentru fiecare tip de produs ar fi condus la mai mult de 1 000 de niveluri diferite care ar fi imposibil de aplicat.

— În al patrulea rând, fiecare producător-exportator trebuie să plătească propria sa taxă *ad valorem* atunci când prețul ar fi mai mic decât PMI, ceea ce nu încurajează continuarea practicilor de dumping.

— În al cincilea rând, PMI este stabilit la un nivel de preț care a depășit în mod clar prețurile tuturor producătorilor-exportatori în cursul perioadei de anchetă, care erau mai mici de 400 EUR per tonă.

— În al șaselea rând, Comisia a recunoscut în considerentul 324 faptul că ancheta actuală vizează exact același produs în cauză și produs similar ca anchetele privind China. Cu toate acestea, după cum se menționează în considerentul 325, ancheta actuală și anchetele privind China nu acoperă aceleași perioade relevante pentru evaluarea tendințelor în ceea ce privește prejudiciul și legătura de cauzalitate. Astfel, deși este adevărat că există o suprapunere de șase luni referitoare la perioada de anchetă între cele două anchete (perioada cuprinsă între 1 iulie 2015 și 31 decembrie 2015), determinarea dumpingului și a prejudiciului s-a făcut pe baza unei perioade de anchetă și a unei perioade examinate care au fost diferite în ancheta actuală și în ancheta privind cele cinci țări și care erau deja definite în conformitate cu dispozițiile relevante din regulamentul de bază și anunțate în avizul de deschidere. Prin urmare, având în vedere caracterul distinct al celor două anchete, Comisia nu a utilizat un standard dublu.

(598) Reclamantul a susținut, de asemenea, că un singur PMI ar fi contrar principiului UE și OMC potrivit căruia taxele antidumping trebuie să fie instituite pe o bază specifică fiecărei țări și, dacă este posibil, fiecărui exportator.

(599) În ceea ce privește afirmația conform căreia nu se aplică taxe individuale pentru fiecare producător-exportator, se face trimitere la considerentele 585 și 586, care descriu metodologia conform căreia taxele individuale se aplică în cazul în care trebuie plătită o taxă *ad valorem*. Prin urmare, în temeiul articolului 6.10 din acordul antidumping al OMC, Comisia a stabilit o marjă individuală pentru fiecare producător-exportator cunoscut al produsului care face obiectul anchetei.

(600) Producătorul-exportator rus PAO Severstal a solicitat:

— ca PMI-ul său individual specific societății să fie stabilit și aplicat ca o măsură antidumping, pe baza prețurilor de export care nu fac obiectul unui dumping care rezultă din ancheta actuală;

— în mod alternativ, în cazul în care Comisia ar menține abordarea sa privind un PMI stabilit pentru toți producătorii-exportatori, atunci ar trebui să existe o diferențiere de preț pentru tipurile de produs HRF, în funcție de faptul că acestea sunt în rulouri sau nu. S-a afirmat că tipurile de produs HRF altfel decât în rulouri sunt cu cel puțin 15 EUR pe tonă mai costisitoare, din cauza costurilor de prelucrare suplimentare pentru tăierea longitudinală sau transversală. Acesta a solicitat Comisiei să recalculeze prin urmare două PMI distincte (unul pentru tipurile de produse în rulouri, iar celălalt pentru tipurile de produs altfel decât în rulouri).

(601) Comisia a respins ambele cereri ale acestui producător-exportator din Rusia:

— ea a susținut că metodologia utilizată este valabilă. În această privință, Comisia s-a referit la faptul că această metodologie, inclusiv utilizarea unui coș pentru diferiții producători-exportatori, a fost, de exemplu, utilizată deja în alte anchete recente, cum ar fi ancheta privind GOES din China, Japonia, Coreea, Rusia și SUA ([1]). În plus, în cazul în care un PMI individual, specific societății, va trebui să fie calculat, acest lucru ar însemna că ar trebui să fie calculate cel puțin opt diferite prețuri minime la import. Acest lucru ar presupune o multiplicare a sarcinii administrative, în special pentru autoritățile vamale;

— În plus, în funcție de cazul în care produsul în cauză este în rulouri sau altfel decât în rulouri, fiecare producător-exportator trebuie să-și achite propria taxă *ad valorem* atunci când prețul (adică prețul plătit în mod real pentru produsul în cauză în rulouri sau altfel decât în rulouri) ar fi mai mic decât PMI, deși Comisia a recunoscut că această taxă *ad valorem* ar fi în acest caz plafonată la prețul minim de import. Astfel, PMI s-ar baza pe un amestec de tipuri de produse, indiferent dacă acestea sunt de exemplu complete sau tăiate.

(602) Producătorul-exportator ucrainean Metinvest a salutat decizia Comisiei de a limita taxa antidumping la un nivel de PMI, ca o măsură care denaturează mai puțin schimburile comerciale decât taxele antidumping *ad valorem*. Cu toate acestea, el a susținut că prețul minim de import, care a fost calculat de către Comisie, era prea ridicat din următorul motiv: Comisia a supraevaluat creșterea prețurilor materiilor prime, din moment ce aceasta a ținut seama în calculele sale de perioada martie – mai 2017, care se caracterizează prin fluctuații semnificative ale prețurilor, în special în ceea ce privește cărbunele cocsificabil. Conform propriei sale metodologii, acest producător-exportator ucrainean, Metinvest a pretins că valoarea maximă a ajustării la PMI din etapa 2, reprezentând o modificare în prețurilor principalelor materii prime între perioada de anchetă și perioada ulterioară perioadei de anchetă (1 iulie 2016-31 martie 2017), nu poate depăși suma de 58 EUR/tonă, și nu 89,5 EUR/tonă. Prin urmare, el a cerut Comisiei să recalculeze prețul minim de import.

(603) Comisia respinge cererea Metinvest din următoarele motive: în primul rând, ținând seama de faptul că prețurile la materii prime pentru a produce HRF sunt caracterizate de volatilitatea acestora și ar putea chiar să devină mai costisitoare decât nivelurile prețurilor în perioada martie – mai 2017, Comisia a trebuit să calculeze un PMI de asemenea natură încât să elimine în același timp efectul prejudiciabil al dumpingului și să împiedice orice efect advers al unor creșteri de preț nejustificate ulterioare perioadei de anchetă pentru utilizatori. În al doilea rând, metodologia care a fost utilizată de Metinvest și care a condus la o modificare a prețului principalelor materii prime (minereul de fier și cărbunele cocsificabil) are avantajul de a fi simplă, dar, pe de altă parte, nu ia în considerare alte materii prime pentru a produce HRF, cum ar fi resturile. În plus, unii utilizează mai mult sau mai puțin resturi (sau o altă materie primă) care ar fi dificil de cuantificat cu exactitate. În această privință, Comisia ar avea sarcina dificilă de a institui o medie a tuturor materiilor prime necesare pentru a produce o tonă de HRF la nivel mondial.

(604) Producătorul-exportator rus NLMK a făcut observația că Comisia ar fi omis să divulge în mod corespunzător determinarea PMI pentru fiecare producător-exportator, în special costurile de transport utilizate. În plus, domeniul de aplicare al ajustării „transportului” la valoarea normală a NLMK pentru a determina PMI specific pentru societate, care a fost ulterior agregat cu altele nu este clar și ar putea acoperi alte costuri care nu ar trebui să fie acoperite.

(605) Comisia a clarificat faptul că cheltuielile de transport care au fost adăugate la valoarea normală pentru a se ajunge la prețul CIF la frontieră pentru NLMK (și pentru ceilalți producători-exportatori), au fost cele raportate de către NLMK și verificate în timpul verificărilor la fața locului. Acest fapt este, de asemenea, confirmat de faptul că calcularea de către NLMK, pentru a ajunge la prețul CIF la frontieră pe baza propriilor costuri de transport este similară cu calculele Comisiei. Ca urmare, Comisia nu a majorat în mod artificial prețul minim la import stabilit în cazul NLMK, sau al altor producători-exportatori.

(606) Producătorul-exportator brazilian CSN și societatea sa afiliată Lusosider au salutat propunerea Comisiei de a introduce un PMI în vederea realizării unui echilibru între interesele utilizatorilor și interesele industriei din Uniune. Cu toate acestea, ei au afirmat că importurile realizate de grupul ArcelorMittal de la filiala sa din Brazilia ar trebui să fie ignorate în calculele pentru nivelul 1. În plus, el a susținut că Comisia ar trebui să minimizeze efectul artificial al creșterilor excepționale ale prețului materiei prime asupra calculării prețului minim de import, fie prin limitarea acestor fluctuații excepționale pe baza datelor istorice ale mișcărilor de preț sau prin utilizarea

([1]) Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/1953 al Comisiei din 29 octombrie 2015 de instituire a unei taxe antidumping definitive asupra importurilor de anumite produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice” cu grăunți orientați, originare din Republica Populară Chineză, Japonia, Republica Coreea, Federația Rusă și Statele Unite ale Americii (JO L 284, 30.10.2015). Ar trebui remarcat faptul că, în acest caz particular, au fost calculate 3 prețuri minime la import, în loc de unul singur.

celei mai recente perioade, ca valoare de referință pentru calcularea creșterii costurilor. CNS a susținut că valoarea maximă a ajustării la PMI din etapa 2, reprezentând o modificare în prețurilor plafonate ale principalelor materii prime, între perioada de anchetă și perioada martie – mai 2017 nu poate depăși suma de 68,82 EUR/tonă, și nu 89,5 EUR/tonă. În cazul în care comparația s-ar efectua între costul mediu al materiilor prime între perioada de anchetă și perioada iunie – iulie 2017, schimbarea nu poate depăși suma de 71,62 EUR/tonă. Prin urmare, el a cerut Comisiei să recalculeze prețul minim de import.

(607) Afirmațiile producătorului-exportator brazilian au fost respinse. În primul rând, importurile ArcelorMittal din Brazilia au făcut obiectul unui dumping pe piața Uniunii, în mod similar cu situația altor producători-exportatori și deci nu ar trebui să fie tratate în mod diferit. În al doilea rând, Comisia a reamintit faptul că trebuie să calculeze un PMI de asemenea natură încât aceasta să elimine, în același timp, efectul prejudiciabil al dumpingului și să împiedice utilizatorii de la orice efect advers al unor creșteri de preț nejustificate ulterioare perioadei de anchetă.

(608) Consorțiul a susținut că metodologia care a fost utilizată de Comisie ar trebui să fie revizuită, având în vedere, de asemenea, costurile foarte ridicate ale materiilor prime în perioada martie – mai 2017 și să se efectueze calculul folosind o abordare diferită. Comisia a fost de părere că metodologia utilizată este valabilă. Chiar dacă ar fi adevărat că au existat prețuri de vârf foarte ridicate ale materiilor prime în perioada martie – mai 2017, Comisia a remarcat, de asemenea, că, astfel cum s-a menționat în considerentul 591, ea nu a atribuit pe deplin majorarea calculată de 116 EUR pe tonă în costul de producție creșterii costurilor totale ale materiilor prime.

(609) În plus, consorțiul a solicitat Comisiei să stabilească prețul minim de import la un nivel între 420 și 430 EUR pe tonă pe baza propriei sale metodologii. Metodologia sa s-a bazat pe o construcție a prețurilor pentru o perioadă mai lungă (începând din 2013) și pe baza datelor din diferite surse și pe anumite ipoteze, cum ar fi faptul că industria din Uniune vinde la un preț premium de 25-30 EUR/tonă. În acest sens, Comisia menționează că această metodă nu ia în considerare nici costurile/prețurile practicate de producătorii-exportatori și producătorii din Uniune în cursul perioadei de anchetă, nici marjele de dumping sau de prejudiciu constatate în cursul anchetei. Prin urmare, PMI propus nu respectă cerințele prevăzute la articolul 9 alineatul (4) din regulamentul de bază.

(610) Așa cum se menționează în considerentul 36, producătorul-exportator iranian a ridicat problema unei erori în calculul marjei de dumping în cursul audierii din 3 august. Producătorul-exportator a explicat că anumite valori au fost rotunjite în mod eronat, probabil datorită lungimii lor.

(611) Comisia a analizat această afirmație și a concluzionat că, într-adevăr, a existat o eroare în calculul marjei de dumping pentru producătorul-exportator iranian, care a fost corectată. Astfel, calcularea dumpingului și PMI au trebuit să fie recalculate cu următorul rezultat: marja de dumping revizuită și nivelul taxei antidumping pentru Mobarakeh Steel Company s-a ridicat la 17,9 %, și, în consecință, PMI revizuit, ajustat pentru a ține cont de creșterea prețurilor materiilor prime, s-a ridicat la 468,49 EUR/tonă.

(612) Toate părțile au fost informate cu privire la această revizuire prin intermediul unui act adițional de informare finală la 4 august 2017 și au fost invitate să prezinte observații.

(613) În cazul unei schimbări a condițiilor de piață, regulamentul de bază prevede mai multe opțiuni. În cazul în care schimbarea este de durată, articolul 11 alineatul (3) din regulamentul de bază prevede că poate fi solicitată o examinare a necesității menținerii în continuare a măsurilor. Comisia va evalua cu promptitudine avantajele unei cereri motivate corespunzător, astfel încât să se mențină un nivel echilibrat de protecție împotriva dumpingului prejudiciabil.

(614) În urma comunicării constatărilor finale, reclamantul a susținut că forma măsurii ar face imposibil *de facto* să se efectueze o astfel de examinare. În plus, chiar și în cazul în care o reexaminare intermediară ar urma să fie efectuată, rezultatele acestei reexaminări ar fi prea lente pentru a ajuta industria din Uniune.

(615) Comisia a constatat că o reexaminare intermediară poate fi efectuată cât mai repede posibil, și în mod normal în termen de un an.

(616) Măsurile privind taxa antidumping aplicabilă societăților individuale indicate în prezentul regulament au fost stabilite pe baza constatărilor prezentei anchete. Prin urmare, ele reflectă situația constatată în cursul prezentei anchete în ceea ce privește aceste societăți. Aceste măsuri sunt aplicabile exclusiv importurilor de produs în cauză

originar din țările în cauză și fabricat de către entitățile juridice menționate. Importurile de produs în cauză fabricat de orice altă societate care nu este menționată în mod specific în partea dispozitivă a prezentului regulament, inclusiv de entitățile afiliate societăților menționate în mod specific, ar trebui să facă obiectul măsurilor aplicabile „tuturor celorlalte societăți". Ele nu ar trebui să facă obiectul niciunei măsuri individuale privind antidumpingul.

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

(618) Pentru a reduce la minimum riscurile eludării, se consideră că sunt necesare măsuri speciale în acest caz pentru a garanta aplicarea corectă a măsurilor antidumping. Aceste măsuri speciale includ: Prezentarea către autoritățile vamale ale statului membru a unei facturi comerciale valabile și a unei declarații care să fie conforme cu cerințele prevăzute în articolele din prezentul regulament. Importurile care nu sunt însoțite de o astfel de factură și de o declarație pe propria răspundere ar trebui să facă obiectul aplicării taxei *ad valorem* pentru toate celelalte societăți.

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

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

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

8. **PERCEPEREA RETROACTIVĂ A TAXELOR ANTIDUMPING**

(622) Astfel cum s-a menționat în considerentul 20 de mai sus, Comisia a efectuat importuri de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Brazilia și Rusia a căror înregistrare a devenit obligatorie începând cu 7 ianuarie 2017 în urma unei solicitări depuse de reclamant.

(623) În conformitate cu articolul 10 alineatul (4) din regulamentul de bază, taxele pot fi percepute retroactiv „pentru produsele care au fost introduse pentru consum cu cel mult 90 de zile înainte de data aplicării măsurilor provizorii". Comisia observă că nu au fost instituite măsuri provizorii în acest caz.

(624) Pe această bază, Comisia consideră că nu este îndeplinită una dintre condițiile juridice în temeiul articolului 10 alineatul (4) din regulamentul de bază și că, prin urmare, taxele nu ar trebui să fie percepute retroactiv pentru importurile înregistrate.

9. **COMITETUL DE APEL ȘI FORMA MĂSURII**

(625) Din motivele prezentate în secțiunile 6 și 7, Comisia nu ar fi comunicat intenția sa de a impune măsuri sub formă de taxe *ad valorem* plafonate de un PMI.

(626) Comitetul instituit în temeiul articolului 15 alineatul (1) din regulamentul de bază a emis un aviz negativ cu privire la proiectul de regulament de punere în aplicare al Comisiei, și o majoritate calificată a membrilor comisiei au votat împotrivă. Comisia ar putea, prin urmare, să nu impună măsura în forma prevăzută inițial.

(627) În conformitate cu articolul 5 alineatul (3) din Regulamentul (UE) nr. 182/2011 al Parlamentului European și al Consiliului din 16 februarie 2011 de stabilire a normelor și principiilor generale privind mecanismele de control de către statele membre al exercitării competențelor de executare de către Comisie ([2]) („Regulamentul privind procedura comitetelor"), Comisia a transmis același proiect de regulament de punere în aplicare comitetului de apel în vederea unor deliberări suplimentare.

([1]) Comisia Europeană, Direcția Generală Comerț, Direcția H, 1049 Bruxelles, Belgia.
([2]) JO L 55, 28.2.2011, p. 13.

(628) În cursul deliberărilor comitetului de apel, diferite amendamente posibile au fost discutate. Președintele comitetului de apel a concluzionat că o modificare în ceea ce privește forma măsurii, prin modificarea ei din taxe *ad valorem* plafonate de un PMI al taxelor care trebuie să fie exprimate ca o sumă fixă pe tonă, a primit cel mai larg sprijin posibil în cadrul comitetului de apel.

(629) Ulterior, Comisia a modificat forma măsurii și a adus la cunoștința părților interesate forma modificată a măsurii.

(630) Potrivit jurisprudenței instanțelor Uniunii, Comisia poate decide să instituie măsuri sub diferite forme, printre altele sub formă de sume fixe specifice pe tonă specifice societății. Atunci când decide cu privire la forma măsurilor, Comisia trebuie să găsească un echilibru între diferitele interese aflate în joc, inclusiv interesele utilizatorilor și consumatorilor.

(631) Comisia a reamintit că se bucură de o largă putere de apreciere în ceea ce privește modul în care să se evalueze și să realizeze un echilibru între interesele concurente și acest lucru va putea fi reflectat în alegerea formei măsurilor. A reiterat faptul că instituirea de taxe *ad valorem* riscă să împovăreze utilizatorii în mod disproporționat, în special atunci când există riscul creșterii prețurilor pentru HRF.

(632) Comisia a ajuns la concluzia că echilibrul adecvat a fost diferită de analiza sa inițială. Aceasta a considerat că o măsură sub forma unei sume fixe per tonă specifică întreprinderilor ar reflecta cu mai multă precizie prejudiciul cauzat de fiecare producător-exportator în cazul căruia s-a constatat dumpingul. În plus, acesta asigură, de asemenea, faptul că taxa elimină prejudiciul integral. În cele din urmă, acesta asigură o mai bună stabilitate și previzibilitate pentru utilizatori și consumatori, întrucât aceasta rămâne fixă de-a lungul timpului.

(633) Comisia a considerat că taxele fixe pe tonă specifice întreprinderilor iau mai bine în considerare nevoile utilizatorilor în situația specifică din prezenta cauză, decât taxele *ad valorem*, întrucât acestea asigură că, chiar și în cazul în care prețurile de pe piața mondială ar crește semnificativ după perioada de anchetă, acestea nu i-ar împovăra în mod disproporționat.

(634) Prin urmare, Comisia a considerat oportun să impună o sumă fixă per tonă. Spre deosebire de taxele *ad valorem* plafonate de un preț minim de import, acest tip de măsuri oferă protecție imediată industriei Uniunii împotriva dumpingului prejudiciabil la un nivel fix de taxe, în timp ce importatorii și utilizatorii ar putea fi obligați să plătească taxe mai mari în viitor. În consecință, acesta realizează tipul de evaluare comparativă a intereselor de care este nevoie în cadrul prezentei anchete.

(635) Suma fixă a taxei pe tonă se bazează pe un nivel egal cu marja de dumping sau de prejudiciu stabilită în cursul anchetei pentru fiecare producător-exportator cooperant al produsului în cauză, oricare dintre acestea s-a dovedit a fi mai mică, în conformitate cu articolul 9 alineatul (4) al doilea paragraf din regulamentul de bază.

(636) Comisia a stabilit taxa specifică prin împărțirea sumei mai mici a marjei de dumping sau prejudiciu calculată pentru fiecare producător-exportator în cauză la totalul exporturilor per tonă de produs în cauză în cursul PA. Tabelul de mai jos arată ratele aplicabile ale taxei antidumping definitive care se bazează pe taxele ad valorem așa cum se arată în tabelul din considerentul 583.

Țară	Societate	Nivelul taxei definitive – euro pe tonă de greutate netă
Brazilia	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0
	Gerdau Açominas S.A.	55,8

Țară	Societate	Nivelul taxei definitive – euro pe tonă de greutate netă
Iran	Mobarakeh Steel Company	58,0
Rusia	Novolipetsk Steel	53,3
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5
	PAO Severstal	17,6
Ucraina	Metinvest Group	60,5

(637) În urma comunicării constatărilor finale suplimentare din 22 septembrie 2017, producătorul-exportator iranian a susținut că a existat o eroare de calcul efectuată de Comisie la calcularea exporturilor totale ale produsului în cauză în cursul perioadei de anchetă.

(638) După ce a analizat cererea producătorului-exportator, Comisia a acceptat respectiva afirmație. Ca urmare, valoarea taxei fixe per tonă pentru Mobarakeh Steel Company (și toate celelalte societăți) din Iran se ridică la 57,5 EUR pe tonă de greutate netă.

(639) Producătorul-exportator iranian, producătorul-exportator brazilian CSN, susținut de societatea sa afiliată portugheză Lusosider, producătorul-exportator brazilian Usiminas și producătorul-exportator ucrainean Metinvest au prezentat angajamente de preț. Producătorul-exportator rus NLMK a prezentat deja un angajament de preț Comisiei, la data de 13 februarie 2017.

(640) Alte 11 părți interesate (șapte producători-exportatori, un utilizator afiliat unuia dintre acești producători-exportatori, reclamantul; consorțiul și misiunea diplomatică a Braziliei pe lângă Uniunea Europeană) au depus la 26 septembrie 2017 următoarele observații.

(641) Producătorul-exportator brazilian CSN a afirmat că o astfel de schimbare a formei măsurii constituie o amenințare foarte serioasă pentru existența societății sale afiliate din Portugalia, Lusosider. În plus, acest producător-exportator a pretins că schimbarea formei măsurilor nu atinge un echilibru adecvat între interesele industriei din Uniune, pe de o parte, și Lusosider și alți utilizatori, pe de altă parte. În plus, CSN afirmă că ar exista fără îndoială, în spatele schimbării formei măsurii, o indiscutabilă modificare de fond. Efectele care rezultă din această schimbare îi va găsi pe Lusosider și pe mulți alți utilizatori nepregătiți. Societatea sa afiliată Lusosider a afirmat, de asemenea, că o astfel de modificare substanțială în forma măsurii ar forța societatea să își mute producția de oțel galvanizat în afara Uniunii. În plus, Lusosider a susținut că aceasta ar trebui să abandoneze proiectul său de investiții în valoare de 70 milioane de euro pentru a le permite să producă un volum suplimentar de 300 000 de tone pe an în Portugalia. Prin urmare, acesta a afirmat că piața construcțiilor din Peninsula Iberică va fi în viitor fără aprovizionarea corespunzătoare cu materii prime, afirmație susținută de date suplimentare cu privire la evoluțiile pieței în Peninsula Iberică.

(642) Producătorul-exportator brazilian Usiminas a afirmat că drepturile sale la apărare au fost încălcate întrucât o perioadă de 1.5 zile lucrătoare este prea scurtă pentru a putea furniza date relevante. De asemenea, el a cerut Comisiei să continue cu precedenta sa propunere de a impune taxe *ad valorem* plafonate de un preț minim la import. În plus, acesta a afirmat că, din cauza modificării măsurii nivelul marjei de prejudiciu devine extrem de important. Prin urmare, el a reamintit că costurile ulterioare importului care au fost aplicate de Comisie erau prea mici și că profitul-țintă utilizat era nerealist de ridicat și umflat într-un mod ilegal. Acesta și-a reiterat, de asemenea, observația anterioară conform căreia importurile din Brazilia, care ar fi cauzat prejudiciul important, sunt sub pragul „de minimis”, dacă excludem importurile provenind de la producătorul-exportator brazilian care este afiliat unui producător din Uniune, ArcelorMittal. Apoi a subliniat din nou faptul că a considerat că Comisia nu a ales un profit-țintă corespunzător. De asemenea, a precizat din nou că concluzia Comisiei potrivit căreia industria din Uniune ar fi suferit un prejudiciu important în perioada de anchetă pare să fie în contradicție cu constatarea din cadrul procedurii antidumping împotriva HRF originare din China, că exista doar un risc de prejudiciu important în perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2015 și 31 decembrie 2015. Acesta a susținut, de asemenea, că o simplă diferență matematică dintre prețurile importurilor din țările în cauză și prețul intern al Uniunii nu îndeplinește cerința privind o analiză corespunzătoare a impactului prețurilor în temeiul regulamentului de bază.

(643) Producător-exportator din Brazilia care au cooperat, neincluși în eșantion, Gerdau a observat că măsura sub forma preconizată inițial (taxe ad valorem plafonate la un PMI) a beneficiat de sprijinul multor state membre. El a considerat că intenția inițială a Comisiei rămâne tratamentul cel mai adecvat pentru această problemă.

(644) Producătorul-exportator ucrainean Metinvest a pretins că comunicarea constatărilor finale suplimentare nu a fost susținută de dovezi solide și justificare legală și, de asemenea, că aceasta a încălcat dreptul său la apărare. În plus, el a afirmat că Comisia a ignorat o serie de revendicări și argumente juridice esențiale care ar fi redus în mod considerabil marja sa de dumping. De asemenea, el a afirmat că nivelul propus al sumei fixe este prohibitiv, discriminatoriu și disproporționat având în vedere actualele prețuri de piață ridicate și creșterea importurilor din alte țări. Durata măsurilor ar trebui să fie limitată la o perioadă de doi ani. În cele din urmă, el a afirmat că Comisia ar trebui să caute soluții constructive pentru importurile din Ucraina, în conformitate cu dispozițiile din Acordul de asociere UE-Ucraina și, prin urmare, ar trebui să se acorde prioritate angajamentelor în materie de prețuri, precum cel pe care l-a oferit.

(645) Producătorul-exportator rus NLMK consideră că Comisia ar fi trebuit să utilizeze valoarea CIF care corespunde valorii facturii de vânzare a Novex, societatea care acționează în calitate de departament de export intern al NLMK, și că ajustarea în temeiul articolului 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, pe care Comisia ar fi efectuat-o la calcularea taxelor specifice nu a fost justificată. Aceasta a menționat, de asemenea, oferta sa de angajament de preț, plângându-se că nu primise încă niciun răspuns.

(646) Producătorul-exportator rus Severstal a afirmat că modificarea formei măsurilor în urma comunicării documentului de informare general constituie o încălcare a principiilor generale ale UE ale încrederii legitime și bunei administrări. El a sugerat că noua formă a măsurilor ar trebui aplicată cu o întârziere rezonabilă de o lună.

(647) Producătorul-exportator rus MMK a făcut observația că nu este de acord cu faptul că forma revizuită a măsurii care a fost selectată ia mai bine în considerare nevoile utilizatorilor și permite o mai bună echilibrare între interesele divergente aflate în joc.

(648) Consorțiul a susținut că faptul că o astfel de schimbare a formei măsurii constituie un scenariu îngrijorător pentru utilizatorii independenți. În plus, el a pretins că schimbarea formei măsurii nu realizează un echilibru adecvat între interesele industriei din Uniune, pe de o parte, și interesele importatorilor și utilizatorilor, pe de altă parte. În plus, acesta a afirmat că, în spatele modificării formei măsurii aplicate, există fără îndoială o modificare de fond. Efectele rezultate ale măsurilor ar fi o creștere considerabilă a prețurilor de achiziție pentru utilizatori, plasându-le într-o poziție de concurență dezavantajoasă față de producătorii din Uniune. Prin urmare, el a cerut Comisiei să își reconsidere poziția și să își mențină propunerea inițială de a plafona taxele *ad valorem* cu un preț minim la import.

(649) Atât consorțiul, cât și producătorul-exportator rus MMK au invitat Comisia să analizeze impactul recentei semnări a unui memorandum de înțelegere între Tata Steel și ThyssenKrupp, în ceea ce privește combinarea operațiunilor lor europene, precum și achiziționarea recentă a Ilva de către Arcelor Mittal, asupra analizei interesului Uniunii.

(650) Reclamantul a afirmat că este în continuare în dezacord total cu evaluarea interesului Uniunii care a stat la baza deciziei Comisiei de a nu impune taxe *ad valorem*. În acest context, el și-a reiterat afirmația potrivit căreia Comisia a ignorat în continuare criteriul juridic prevăzut la articolul 21 alineatul (1) din regulamentul de bază. De asemenea, acesta a afirmat că taxa pe tonă a fost stabilită pe baza prețurilor extrem de scăzute care au predominat în cursul perioadei de anchetă, în sensul că o astfel de taxă nu ar fi suficientă pentru a elimina aceleași marje de dumping prejudiciabil în prezent. În special, acesta a susținut că calculul taxei fixe nu a ținut cont de evoluția prețurilor după perioada de anchetă. În plus, acesta a susținut că instituirea unor taxe fixe nu este adecvată în ancheta actuală, dat fiind numărul mare de tipuri de produs în cauză, referindu-se la poziția adoptată de Comisie în Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2016/387 al Comisiei privind fonta ductilă din India, în considerentul 386. În plus, acesta și-a reiterat afirmația anterioară conform căreia Comisia trebuie să ia în considerare constatările Biroului de consultanță economică, BKP, care a pregătit un studiu economic la 12 iunie 2017 și un raport de monitorizare la 24 iulie 2017. Potrivit Eurofer, acestea ofereau dovezi clare că impactul taxelor asupra utilizatorilor ar fi minim. În cele din urmă, el a afirmat că Comisia ar trebui să își revizuiască decizia de exclude Serbia din anchetă, având în vedere cota de piață în creștere după perioada de anchetă și planurile de investiții viitoare.

(651) Misiunea Braziliei pe lângă Uniunea Europeană a făcut observația că schimbarea formei măsurii pare să ofere o protecție excesivă producătorilor și să fie contradicție cu unele dintre principalele concluzii prezentate în documentul de informare general din 17 iulie 2017, în special în ceea ce privește importanța PMI în a limita impactul taxelor asupra importatorilor și utilizatorilor și, astfel, de a asigura echilibrul între diferitele interese. Se așteaptă, prin urmare, ca Comisia să revină asupra deciziei inițiale cu privire la măsurile definitive în cadrul prezentei anchete.

(652) Comisia a analizat în detaliu toate observațiile menționate. Comisia a grupat temele recurente privind funcționarea criteriului privind interesul Uniunii și pe dreptul la apărare de la diferite părți interesate în considerentele de mai jos și apoi a comentat punctele individuale unul câte unul.

(653) Mai multe părți interesate au susținut că modificarea formei măsurii nu găsea un echilibru adecvat între diferitele interese. În timp ce producătorii-exportatori și utilizatorii au avertizat asupra unui efect disproporționat asupra utilizatorilor, reclamantul și-a menținut poziția conform căreia taxele *ad valorem* ar fi necesare. Comisia a reamintit în primul rând că, în conformitate cu jurisprudența, trebuie să includă în evaluarea comparativă aspectele juridice, economice și politice ale dosarului. În speță, Comisia și statele membre au avut opinii divergente asupra analizei politice a evaluării comparative. Într-o astfel de situație, articolul 6 din Regulamentul privind procedura comitetelor împuternicește președintele comitetului de apel să depună eforturi pentru găsirea unei soluții prin care să obțină cel mai larg sprijin posibil în cadrul comitetului de apel. În cazul de față, acest lucru a dus la propunerea de a impune taxe fixe.

(654) Comisia a susținut că instituirea de taxe fixe constituie într-adevăr o mediere adecvată între interesele concurente din următoarele motive în cazul de față.

(655) În primul rând, taxele fixe elimină integral prejudiciul și, ca atare, oferă protecție imediată industriei din Uniune. Acest lucru corespunde evaluării politice că o astfel de protecție imediată și integrală a fost justificată, astfel cum a rezultat în urma deliberărilor comitetului de apel. Prin urmare, instituirea unor astfel de taxe acordă o atenție specială necesității de a elimina efectele de denaturare a schimburilor comerciale ale dumpingului prejudiciabil și de a restabili concurența efectivă pe piața Uniunii, astfel cum se prevede la articolul 21 alineatul (1) a 2-a teză din regulamentul de bază.

(656) Pe de altă parte, în speță, taxele fixe asigură o mai bună stabilitate și previzibilitate pentru utilizatori și consumatori, deoarece acestea rămân stabile în timp. Instituirea unei astfel de taxe, prin urmare, exclude faptul că utilizatorii și consumatorii ar putea fi obligați să plătească taxe mai mari, în cazul în care prețurile ar crește și mai mult, ceea ce pare a fi un scenariu probabil. Faptul că calculul taxelor respective a fost bazat pe prețurile practicate în cursul perioadei de anchetă mediază impactul acestor taxe fixe, deoarece acestea au fost calculate pe baza unor date complete și verificate la un moment când prețurile au fost foarte scăzute.

În consecință, Comisia a omis să își reconsidere poziția, prin revenirea la propunerea sa inițială. De asemenea, ea nu a redus durata măsurilor, așa cum s-a solicitat de către producătorul-exportator ucrainean, deoarece nu a existat un motiv specific pentru a se abate de la perioada obișnuită de cinci ani prevăzută la articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază. În special, piața este piața unui produs bine situat, într-un mediu stabil de reglementare, spre deosebire, de exemplu, de piața pentru produse inovatoare cu intervenții guvernamentale grele și variabile, cum ar fi panourile solare.

(657) Prețurile ar putea crește în continuare în cazul în care consolidarea industriei din Uniune continuă iar industria din Uniune primește în continuare o mai mare putere de negociere. În acest sens, Comisia acceptă observațiile că achiziționarea societății Ilva de către un consorțiu, al cărei acționar majoritar este ArcelorMittal și semnătura între Tata Steel și ThyssenKrupp în vederea înființării unei întreprinderi comune sunt pertinente în această privință. Cu toate acestea, aceste evoluții sunt încă în curs de desfășurare și, în special, sub rezerva autorizării de către autoritățile antitrust. Impactul posibil al acestora pe piață este, prin urmare, nesigur și în orice caz doar în viitor. Prin urmare, Comisia a considerat că aceste evoluții nu justifică o recalibrare a intereselor concurente în sensul prezentului regulament. În ceea ce privește argumentul reclamantului potrivit căruia Comisia ar fi ignorat concluziile biroului de consultanță economică, BKP, Comisia și-a reiterat concluziile prevăzute la considerentele 473 și 474. Prin urmare, această afirmație a fost respinsă.

(658) În ceea ce privește afirmația potrivit căreia instituirea de taxe fixe nu este adecvată în ancheta actuală, dat fiind numărul mare de tipuri de produs în cauză, Comisia a constatat următoarele. Aceasta a recunoscut că taxele fixe

nu sunt ideale pentru produsele neomogene. Cu toate acestea, în cadrul prezentei anchete, astfel cum se arată la considerentul 548, instituirea de taxe ad valorem, ar fi afectat în mod disproporționat utilizatorii. În ansamblu, instituirea de taxe fixe este, prin urmare, de preferat în cazul de față. Prin urmare, această afirmație este respinsă.

(659) În ceea ce privește observația reclamantului potrivit căruia taxa pe tonă a fost stabilită pe baza nivelurilor istorice scăzute care au predominat în cursul perioadei de anchetă, Comisia a reamintit că taxele antidumping sunt întotdeauna calculate pe baza datelor perioadei de anchetă, indiferent dacă acestea sunt *ad valorem* sau fixe. Pentru stabilirea marjelor de dumping în ceea ce privește prețurile extrem de scăzute în cursul perioadei de anchetă, dar, pentru a calcula taxele cu prețuri mai mari după perioada de anchetă ar fi echivalentă cu o alegere orientată spre rezultate, și nu se justifică, deoarece ar trebui să fie utilizate date din două perioade diferite. În orice caz, numai datele privind perioada de anchetă au fost complete și verificate. Circumstanțele invocate de reclamant nu sunt extraordinare, ci sunt condițiile normale de funcționare a pieței. În cele din urmă, la evaluarea comparativă a intereselor, Comisia a luat, de asemenea, în considerare faptul că utilizarea datelor din cursul PA moderează impactul taxele fixe, deoarece acestea se bazează pe prețurile minime istorice. Prin urmare, cererea de a lua în considerare datele ulterioare perioadei de anchetă pentru calcularea taxei fixe a fost respinsă cu fermitate.

(660) Mai multe părți interesate au susținut că Comisia ar fi încălcat dreptul la apărare prin faptul că nu a stabilit un termen-limită pentru depunerea de observații cu privire la comunicarea constatărilor suplimentare. În această privință, Comisia a făcut referire la articolul 20 alineatul (5) teza a doua din regulamentul de bază, care prevede că se poate stabili un termen mai scurt de 10 zile pentru comunicarea constatărilor finale suplimentare. În cazul de față, Comisia ar fi fost obligată să aștepte rezultatul deliberărilor comitetului de apel care a avut loc la 22 septembrie. În aceeași zi, Comisia a trimis tuturor părților interesate comunicarea constatărilor finale suplimentare, care nu era mai lungă de o pagină. Părțile au fost astfel informate într-o zi de vineri seara și au avut timp să reacționeze la această modificare limitată până marți, ora 2 după-amiaza. Părțile au în total mai mult de 3,5 de zile pentru a-și pregăti observațiile cu privire la un text suplimentar foarte limitat. Având în vedere caracterul urgent al chestiunii, Comisia a respectat, prin urmare, dreptul la apărare al părților interesate. Regulamentul de bază calculează zilele pentru comunicarea constatărilor în zile, nu în zile lucrătoare, întrucât se poate preconiza că, într-o situație precum cea din prezenta cauză, în care toate părțile cunosc foarte bine programul, părțile interesate iau măsurile de precauție necesare pentru a fi în măsură să lucreze în cursul unui sfârșit de săptămână.

(661) Severstal a susținut că modificarea formei acestei măsuri într-un stadiu atât de avansat al anchetei ar încălca principiul general al încrederii legitime și bunei administrări. Comisia nu poate accepta argumentul că un document de informare oferă încredere legitimă în ceea ce privește încheierea definitivă a unei anchete. Dimpotrivă, scopul comunicării constatărilor este de a informa părțile interesate cu privire la constatările preliminare ale Comisiei și de a le acorda posibilitatea să își exercite în mod efectiv dreptul la apărare. Din acest motiv, scrisoarea de însoțire către toate părțile interesate, a indicat în mod expres că „această comunicare a constatărilor nu aduce atingere niciunei decizii ulterioare care poate fi luată de Comisie dar, în cazul în care această decizie se bazează pe fapte și considerații diferite, acestea vor fi comunicate societății dumneavoastră cât mai curând posibil". Astfel a procedat Comisia în ceea ce privește comunicarea constatărilor finale suplimentare din 22 septembrie 2017. În acest context, o parte interesată nu poate invoca protecția încrederii legitime înainte de închiderea de către Comisie a procedurii de reexaminare în discuție în cazul în care Comisia alege să acționeze în limitele competențelor care îi sunt conferite de către legiuitorul Uniunii ([1]). Și acest argument trebuie, așadar, respins.

(662) Afirmația societății Metinvest conform căreia forma măsurii propuse este discriminatorie, nu a fost susținută cu probe. Simplul fapt că importurile din alte țări au crescut după perioada de anchetă nu înseamnă că măsura propusă este discriminatorie în sensul articolului 9 alineatul (5) din regulamentul de bază. Deși în cazul celor patru țări în cauză s-a constatat dumpingul prejudiciabil, nu există astfel de constatări în raport cu importurile din alte țări. Prin urmare, motivul pentru care există un tratament diferit este că necesitatea de a restabili concurența loială pe piața Uniunii există pentru importurile din cele patru țări.

(663) În cele din urmă, Comisia a reiterat faptul că instituirea de taxe fixe a generat cel mai larg sprijin posibil în cadrul comitetului de apel. Prin urmare, aceasta a respins observația din partea Gerdau, conform căreia multe dintre statele membre au sprijinit măsurile inițiale, ca fiind incorectă din punct de vedere faptic. Într-adevăr, în cadrul comitetului de apel, doar un număr limitat de state membre au sprijinit această propunere.

(664) În plus, mai multe părți interesate au prezentat observații care nu au făcut parte din comunicarea constatărilor finale suplimentare: Usiminas a menționat costurile ulterioare importului utilizate și profitul-țintă, pragul „de minimis", analiza impactului asupra prețului, marja-țintă de profit, și afirmația conform căreia constatările

([1]) A se vedea Hotărârea din 7 mai 1991 în Cauza C-69/89 Nakajima All Precision/Consiliul, ECLI:EU:C:1991:186, punctul 120. A se vedea, mai recent, Concluziile avocatului general Campos Sánchez-Bordona din 20 iulie 2017 în Cauza C-256/16 Deichmann, ECLI:EU:C:2017:580, punctul 49.

anchetei actuale nu erau compatibile cu constatările anchetei în China. Metinvest a susținut că Comisia nu a luat în considerare o serie de revendicări și argumente juridice esențiale, întrucât NLMK a susținut că prețul său de export a fost ajustat în mod eronat de Comisie. În ceea ce privește aceste afirmații, Comisia observă că acestea au fost deja abordate în urma comunicării constatărilor finale. În ceea ce privește afirmațiile Usiminas, acestea erau adresate cu privire la costurile ulterioare importului în considerentul 576, și cu privire la profitul-țintă din considerentele 563-565, cu privire la pragul de minimis din considerentele 252-258, cu privire la analiza impactului prețurilor din considerentul 273 și în ultimul rând cu privire la neconcordanța cu ancheta privind China din considerentele 330, 331 și 597. În ceea ce privește argumentul Metinvest și NLMK, Comisia a făcut trimitere la considerentele 131 și 132, respectiv 127, și a luat act de faptul că ajustarea efectuată în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază, a avut în mod logic, de asemenea, un impact asupra calculării taxei fixe.

(665) Reclamantul și-a reiterat opinia potrivit căreia Comisia ar fi trebuit să facă publică marja de prejudiciu pentru Serbia și nivelul său de subcotare. El a invitat Comisia să își revizuiască decizia de exclude Serbia din anchetă, având în vedere cota de piață în creștere pe piața Uniunii. Comisia a recunoscut că consilierul-auditor recomandase comunicarea marjelor de subcotare și de prejudiciu pentru a înțelege mai bine dacă condițiile prevăzute la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază sunt îndeplinite. Cu toate acestea, în opinia Comisiei, divulgarea marjei de prejudiciu și marjelor de subcotare nu au fost necesare pentru a evalua analiza sa privind cumulul (considerentul 238), întrucât toate datele necesare au fost făcute publice în mod corespunzător în documentul informativ. Concluzia sa că volumul importurilor din Serbia a fost neglijabil s-a bazat pe datele disponibile referitoare la perioada de anchetă în conformitate cu articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază. Utilizarea unor date ulterioare perioadei de anchetă nu a fost justificată, întrucât evoluțiile descrise de reclamant nu sunt extraordinare, ci în limitele variațiilor normale de piață. În plus, Comisia nu își poate întemeia analiza privind prejudiciul pe planurile de investiții viitoare ale producătorilor-exportatori. Aceste planuri ar trebui să se materializeze și să ducă la o schimbare de durată a circumstanțelor, reclamantul poate depune o nouă plângere antidumping.

(666) Cinci producători-exportatori au oferit angajamente de preț, la 26 și 27 septembrie 2017. Comisia a constatat că aceste oferte au fost primite cu mult după expirarea termenului stabilit la articolul 8 din regulamentul de bază coroborat cu articolul 20 din regulamentul de bază, care se referă la comunicarea constatărilor finale, și nu la comunicarea constatărilor finale suplimentare.

(667) Articolul 8 din regulamentul de bază prevede posibilitatea de a oferi (și de a accepta) angajamente de preț în circumstanțe excepționale după acest termen.

(668) Comisia va evalua dacă aceste condiții sunt îndeplinite și dacă angajamentele de preț pot fi acceptate. Cu toate acestea, întrucât comunicarea constatărilor finale suplimentare a avut loc în ultima perioadă a anchetei, Comisia nu a putut efectua analiza necesară dacă astfel de angajamente de preț erau acceptabile înainte de adoptarea prezentului regulament. Prin urmare, în mod excepțional și având în vedere complexitatea acestei chestiuni, în special drepturile de apărare ale părților interesate, Comisia își va finaliza analiza la un moment ulterior și în timp util. Această situație este în mod explicit prevăzută la articolul 8 din regulamentul de bază, care prevede posibilitatea de a accepta angajamente de preț, în cazuri excepționale și după ce au fost instituite măsuri definitive. În acest context, Comisia va analiza, de asemenea, importanța Acordului de asociere UE-Ucraina.

(669) În ceea ce privește afirmația conform căreia Comisia nu a răspuns la oferta de angajament de preț prezentată Comisiei la 13 februarie 2017 de către NLMK; Comisia a făcut trimitere la articolul 8 alineatul (1) din regulamentul de bază, care prevede că angajamentele pot fi oferite numai cu condiția ca în urma unei examinări preliminare pozitive să se fi constatat existența unui dumping și a unui prejudiciu. În acest caz particular, în februarie 2017 nu a fost făcută nicio constatare în acest sens. Prin urmare, angajamentul de preț oferit de către NLMK va fi analizat ulterior împreună cu alte oferte.

(670) În plus, cu referire la observația Lusosider conform căreia piața construcțiilor din Peninsula Iberică ar fi în viitor fără aprovizionarea corespunzătoare cu materii prime, acest argument va fi analizat în momentul revizuirii ofertei de angajament de preț din partea CSN/Lusosider.

(671) Comitetul de apel nu a emis un aviz,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

(1) Se instituie o taxă antidumping definitivă asupra importurilor de anumite produse plate laminate din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, chiar în rulouri (inclusiv produse „tăiate la lungime" și „benzi înguste"), simplu laminate la cald, neplacate și neacoperite originare din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina.

(2) Produsul în cauză nu include:

— produsele din oțel inoxidabil și produsele din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați;

— produsele din oțel de scule și oțeluri rapide;

— produsele, altfel decât în rulouri, fără modele în relief, cu o grosime de peste 10 mm și o lățime de cel puțin 600 mm; și

— produsele, altfel decât în rulouri, fără modele în relief, cu o grosime de cel puțin 4,75 mm și cel mult 10 mm și cu o lățime de cel puțin 2 050 mm.

Produsul în cauză se încadrează în prezent la codurile NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (cod TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (cod TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (cod TARIC 7226 19 10 90), 7226 91 91 și 7226 91 99.

(3) Nivelurile taxei antidumping definitive aplicabile produsului descris la alineatul (1) și fabricat de societățile comerciale menționate mai jos sunt următoarele:

Țară	Societate	Nivelul taxei definitive – euro pe tonă de greutate netă	Cod adițional TARIC
Brazilia	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5	C210
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5	C211
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4	C212
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0	C213
	Gerdau Açominas S.A.	55,8	C214
Iran	Mobarakeh Steel Company	57,5	C215
Rusia	Novolipetsk Steel	53,3	C216
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5	C217
	PAO Severstal	17,6	C218
Ucraina	Metinvest Group	60,5	C219

(4) Nivelul taxei antidumping definitive aplicabile produsului descris la alineatul (1), fabricat de orice altă societate care nu este menționată în mod specific la alineatul (2) este echivalent cu taxa fixă, astfel cum figurează în tabelul de mai jos.

Societate	Nivelul taxei definitive – euro pe tonă de greutate netă	Cod adițional TARIC
Toate celelalte societăți din Brazilia	63,0	C999
Toate celelalte societăți din Iran	57,5	C999
Toate celelalte societăți din Rusia	96,5	C999
Toate celelalte societăți din Ucraina	60,5	C999

(5) Pentru producătorii numiți individual și în cazurile în care bunurile s-au deteriorat înainte de punerea lor în liberă circulație și, prin urmare, prețul efectiv plătit sau de plătit este calculat proporțional pentru stabilirea valorii în vamă în conformitate cu articolul 131 alineatul (2) din Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/2447 al Comisiei ([1]), nivelul taxei definitive, calculat pe baza alineatului (2) de mai sus, se reduce cu un procentaj proporțional cu prețul efectiv plătit sau de plătit. Prin urmare, taxa care trebuie percepută va fi egală cu diferența dintre nivelul taxei definitive redus și prețul net franco frontieră a Uniunii, înainte de vămuire, redus.

(6) Pentru toate celelalte societăți și în cazurile în care bunurile s-au deteriorat înainte de punerea lor în liberă circulație și, prin urmare, prețul efectiv plătit sau de plătit este calculat proporțional pentru stabilirea valorii în vamă în conformitate cu articolul 131 alineatul (2) din Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2015/2447, valoarea taxei antidumping, calculată pe baza alineatului (3) de mai sus, se reduce cu un procentaj proporțional cu prețul efectiv plătit sau de plătit.

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

(8) În cazul în care un producător-exportator din Brazilia furnizează Comisiei suficiente elemente de probă pentru a demonstra că:

(a) nu a exportat în Uniune produsul descris la articolul 1 alineatul (1) pe parcursul perioadei de anchetă (1 iulie 2015 – 30 iunie 2016);

(b) nu este afiliat niciunuia dintre exportatorii sau producătorii din Brazilia care fac obiectul măsurilor instituite prin prezentul regulament; precum și

(c) a exportat efectiv în Uniune produsul în cauză după încheierea perioadei de anchetă sau și-a asumat o obligație contractuală irevocabilă de a exporta o cantitate importantă în Uniune, tabelul de la articolul 1 alineatul (2) poate fi modificat prin adăugarea noului producător-exportator în lista societăților cooperante neincluse în eșantion, aplicându-i-se astfel nivelul mediu ponderat al taxei aplicabile societăților din eșantion, adică 55,8 euro pe tonă de greutate netă.

Articolul 2

Procedura antidumping privind importurile în Uniune de produs în cauză originar din Serbia se încheie, în conformitate cu articolul 9 alineatul (2) din regulamentul de bază.

Articolul 3

Regulamentul de punere în aplicare (UE) 2017/5 al Comisiei din 5 ianuarie 2017 de supunere la înregistrare a importurilor de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Rusia și Brazilia se abrogă definitiv fără colectarea retroactivă a taxelor.

Articolul 4

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

([1]) 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).

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

Adoptat la Bruxelles, 5 octombrie 2017.

Pentru Comisie

Președintele

Jean-Claude JUNCKER