DECIZII

DECIZIA DE PUNERE ÎN APLICARE (UE) 2018/351 A COMISIEI

din 8 martie 2018

de respingere a angajamentelor oferite în legătură cu procedura 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 și Ucraina

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene,

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

informând statele membre,

întrucât:

1. PROCEDURA

(1) Prin Regulamentul (UE) 2017/1795 ([2]), Comisia Europeană (denumită în continuare „Comisia") a instituit o taxă antidumping definitivă asupra importurilor 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 a închis ancheta privind importurile de anumite produse plate laminate la cald din fier, din oțel nealiat sau din alte oțeluri aliate, originare din Serbia („regulamentul definitiv").

(2) În timpul anchetei care a dus la instituirea acestei taxe, cinci producători-exportatori din Brazilia, Iran, Rusia și Ucraina au oferit angajamente de preț. Întrucât aceste oferte au fost făcute în urma comunicării constatărilor finale suplimentare, care au survenit în ultima perioadă a anchetei, Comisia nu a fost în măsură să analizeze dacă aceste angajamente de preț sunt acceptabile, înainte de termenul limită pentru adoptarea regulamentului definitiv. Prin urmare, având în vedere acest element ca o circumstanță excepțională, Comisia s-a angajat să finalizeze analiza acestor cinci oferte într-un stadiu ulterior. După finalizarea anchetei și a publicării regulamentului definitiv, un al șaselea producător-exportator a oferit un angajament de preț.

(3) La 18 decembrie 2017, Comisia a informat toate părțile interesate cu privire la evaluarea ofertelor de angajament care stă la baza intenției sale de a respinge toate ofertele de angajament („evaluarea Comisiei"). Pe baza acestor informații, părțile interesate au prezentat în scris observații privind evaluarea și, în unele cazuri, modificări suplimentare la ofertele lor. Au fost audiate și părțile interesate care au solicitat acest lucru.

(4) La 3 ianuarie 2018, Comisia a primit o cerere de consultare din partea Guvernului Ucrainei, în temeiul articolului 50 bis din Acordul de asociere UE-Ucraina ([3]). Consultările au avut loc la 26 ianuarie 2018. La 31 ianuarie 2018 au fost depuse comentarii scrise.

2. ANGAJAMENTE

(5) Adecvarea și caracterul practic al tuturor ofertelor au fost evaluate în funcție de cadrul juridic aplicabil, inclusiv Acordul de asociere dintre UE și Ucraina în cazul producătorului-exportator ucrainean.

([1]) JO L 176, 30.6.2016, p. 21.
([2]) 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 (JO L 258, 6.10.2017, p. 24).
([3]) JO L 161, 29.5.2014, p. 3.

2.1. **Ofertele de angajament și evaluarea acestora**

2.1.1. *Companhia Siderúrgica Nacional (Brazilia)*

(6) Producătorul-exportator a oferit un preț minim la import (PMI) per tonă pentru un anumit volum de exporturi către Uniune și alt PMI – mai ridicat – pentru un volum superior. De asemenea, producătorul-exportator a oferit un mecanism de ajustare a prețului.

(7) Oferta bazată pe un PMI mediu nu este adecvată, deoarece nu va înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special cele mai scumpe. Astfel cum s-a stabilit în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, Comisia a considerat că o măsură sub forma unei sume fixe per tonă pe întreprindere reflectă prejudiciul cauzat de dumpingul constatat pentru acest producător-exportator cu o mai mare acuratețe decât un PMI. Aceasta asigură, de asemenea, faptul că, spre deosebire de un PMI, taxa elimină prejudiciul în întregime, oferind o protecție imediată pentru industria din Uniune. În plus, oferta se referă la tranzacțiile între entități afiliate. Natura însăși a acestor relații prezintă, de asemenea, numeroase posibilități de compensare încrucișată. Orice alte tranzacții, împrumuturi sau granturi între cele două entități afiliate ar putea fi utilizate pentru a compensa prețul minim de import. Comisia nu este în măsură să monitorizeze aceste tranzacții și nu posedă referințele corespunzătoare care să îi permită să verifice dacă acestea sunt reale sau compensatorii.

(8) În plus, acceptarea ofertei ar fi nepractică. Producătorul-exportator are societăți afiliate în mai multe state membre, iar unele dintre acestea prelucrează ulterior produsul în cauză. Producătorul-exportator vinde, de asemenea, alte produse către clienții din Uniune, iar importatorul său afiliat vinde produse similare din alte surse. Astfel, este imposibil pentru Comisie să monitorizeze aceste activități în mod eficient, precum și să pună în aplicare două prețuri minime de import diferite în funcție de volumul exporturilor.

(9) Ca răspuns la evaluarea Comisiei, producătorul-exportator a afirmat că PMI propus în oferta sa elimină efectul prejudiciabil al dumpingului, deoarece același PMI a fost propus de Comisie într-un stadiu al anchetei. Producătorul-exportator a subliniat faptul că PMI se bazează pe prețul de import mediu ponderat al tuturor tipurilor de produse. Prin urmare, PMI nu ar fi în detrimentul producătorilor din Uniune, întrucât tipurile de produse cu prețuri inferioare ar fi plasate la un nivel mai ridicat al prețurilor decât ar fi trebuit să fie, compensând astfel tipurile de produse cu prețuri superioare. Dacă această logică s-ar aplica structurii pe tipuri de produse a exporturilor sale în cursul perioadei de anchetă, potrivit producătorului-exportator, PMI ar fi suficient pentru a elimina efectul prejudiciabil al dumpingului. În plus, producătorul-exportator a afirmat că PMI nu ar trebui să fie ajustat din cauza vânzărilor efectuate prin intermediul unei societăți afiliate, datorită, printre altele, modului în care prețul său de export a fost stabilit în regulamentul definitiv. Producătorul-exportator a susținut apoi că, din mai multe motive, compensarea încrucișată este imposibilă, în special deoarece compensarea încrucișată ar apărea în rapoartele anuale ale producătorului-exportator și ale societăților sale afiliate. De asemenea, producătorul-exportator a modificat oferta sa de angajament. În noua ofertă, producătorul-exportator s-a angajat să înceteze revânzările de produse plate laminate la cald prin intermediul entității sale afiliate din Uniune și să raporteze cu privire la vânzările de alte produse în Uniune.

(10) În ceea ce privește observația potrivit căreia PMI propus elimină efectul prejudiciabil al dumpingului deoarece este identic cu cel propus de Comisie într-o etapă a anchetei, Comisia a luat act de faptul că această soluție a fost respinsă în cele din urmă. Motivele care stau la baza acestei respingeri au fost furnizate, printre altele, în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, care sunt rezumate în considerentul 7 de mai sus. Comentariul privind faptul că PMI se bazează pe media ponderată a prețurilor de import nu aduce atingere concluziei că PMI nu elimină efectul prejudiciabil al dumpingului pentru tipurile de produse cele mai scumpe. Comisia nu a putut obține datele necesare pentru a susține afirmația că efectul prejudiciabil al dumpingului ar fi fost înlăturat de către PMI datorită structurii pe tipuri de produse a exporturilor în cursul perioadei de anchetă, iar solicitantul nu a furnizat astfel de date. Chiar dacă ar fi avut la dispoziție datele care să susțină această afirmație, Comisia a constatat că nimic nu exclude posibilitatea de a se schimba structura pe tipuri de produse către tipuri de produse cu prețuri superioare. Într-adevăr, însăși aplicarea PMI ar putea favoriza o astfel de schimbare. În ceea ce privește observația conform căreia PMI nu ar trebui să fie ajustat în funcție de vânzările efectuate prin intermediul unei societăți afiliate, Comisia ar putea fi de acord că, într-adevăr, această ajustare nu ar fi justificată, ținând seama de circumstanțele cauzei în perioada de anchetă și, în special, de modul în care a fost stabilit prețul de export pentru producătorul-exportator în regulamentul definitiv. Cu toate acestea, nu există nicio garanție că situația nu se va schimba, în special deoarece societățile sunt afiliate. În sfârșit, în ceea ce privește modificarea ofertei și riscul de compensare încrucișată, Comisia a remarcat faptul că, deși angajamentul de a nu revinde produsul în cauză ar limita unele dintre riscurile de compensare încrucișată, problema principală, și anume aplicarea PMI tranzacțiilor dintre entități afiliate, există în continuare. O astfel de asociere între două entități oferă

numeroase posibilități de compensare încrucișată care nu pot fi monitorizate în mod eficient de către Comisie. Nu toate acestea ar apărea în rapoartele anuale și, pentru cele care ar apărea, Comisia nu ar dispune de referințe adecvate care să permită evaluarea naturii lor compensatorii. Un angajament care acoperă vânzările către părți afiliate poate fi acceptat numai în cazul în care produsul în cauză este revândut în cele din urmă către un client independent, iar PMI, ajustat în mod corespunzător, poate fi aplicat acestor tranzacții. Acest lucru nu este posibil în cazul în care produsul în cauză este transformat în alt produs.

2.1.2. *Usinas Siderurgicas de Minas Gerais S.A. (Brazilia)*

(11) Producătorul-exportator a oferit un PMI per tonă pentru toate exporturile sale.

(12) Oferta bazată pe un PMI mediu nu este adecvată, deoarece nu va înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special cele mai scumpe. Astfel cum s-a stabilit în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, Comisia a considerat că o măsură sub forma unei sume fixe per tonă pe întreprindere reflectă prejudiciul cauzat de dumpingul constatat pentru acest producător-exportator cu o mai mare acuratețe decât un singur PMI. Aceasta asigură, de asemenea, faptul că, spre deosebire de un singur PMI, taxa elimină prejudiciul în întregime, oferind o protecție imediată pentru industria din Uniune. Oferta este, de asemenea, neadecvată, deoarece producătorul-exportator nu a propus un mecanism de ajustare, în timp ce prețurile produselor plate laminate la cald au tendința să varieze în mod semnificativ în timp.

(13) În plus, acceptarea ofertei ar fi nepractică. Având în vedere structura globală și activitățile de vânzare ale producătorului-exportator, angajamentul de preț propus nu ar putea fi monitorizat în mod eficient, oferind mai multe posibilități de compensare încrucișată a prețurilor. Producătorul-exportator deține o serie de societăți afiliate în mai multe state membre și în afara Uniunii. În plus, producătorul-exportator vinde, de asemenea, alte produse către Uniune. Astfel, este imposibil pentru Comisie să monitorizeze aceste activități în mod eficace.

2.1.3. *Mobarakeh Steel Company (Iran)*

(14) Producătorul-exportator a oferit un PMI per tonă pentru toate exporturile sale, ajustat pentru a ține seama de vânzările efectuate prin intermediul comerciantului său în Uniune.

(15) Oferta bazată pe un PMI mediu nu este adecvată, deoarece nu va înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special cele mai scumpe. Astfel cum s-a stabilit în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, Comisia a considerat că o măsură sub forma unei sume fixe per tonă pe întreprindere reflectă prejudiciul cauzat de dumpingul constatat pentru acest producător-exportator cu o mai mare acuratețe decât un singur PMI. Aceasta asigură, de asemenea, faptul că, spre deosebire de un singur PMI, taxa elimină dumpingul prejudiciabil în întregime, oferind o protecție imediată pentru industria din Uniune. Oferta este, de asemenea, neadecvată, deoarece producătorul-exportator nu a propus un mecanism de ajustare, în timp ce prețurile produselor plate laminate la cald au tendința să varieze în mod semnificativ în timp.

(16) În plus, acceptarea ofertei ar fi nepractică. Datorită faptului că producătorul-exportator vinde alte produse în Uniune, angajamentul de preț propus nu ar putea fi monitorizat în mod eficient, oferind posibilități de compensare încrucișată a prețurilor. Astfel, este imposibil pentru Comisie să monitorizeze aceste activități în mod eficace.

(17) Ca răspuns la evaluarea Comisiei, producătorul-exportator a afirmat că Comisia nu s-a pronunțat cu privire la faptul că oferta sa reflecta propunerea făcută de Comisie într-un stadiu al anchetei. Producătorul-exportator a solicitat o explicație a motivului pentru care o ofertă care reflectă respectiva propunere nu este adecvată. Producătorul-exportator a afirmat că PMI propus este mai ridicat decât cel propus de către Comisie în timpul anchetei și, prin urmare, PMI propus în cadrul angajamentului elimină, prin definiție, prejudiciul cauzat industriei din Uniune. În plus, producătorul-exportator a afirmat că nu există nicio diferență între un PMI și o taxă specifică per tonă în ceea ce privește eliminarea efectului prejudiciabil al dumpingului pentru produsul cel mai scump și,

prin urmare, acest argument este irelevant. Producătorul-exportator a afirmat că faptul că el vinde și alte produse în Uniune nu creează un risc de compensare încrucișată. În cele din urmă, producătorul-exportator a susținut că facturile conforme cu angajamentul ar elimina orice risc de eludare sau compensare încrucișată în același mod ca factura comercială valabilă propusă în documentul de informare finală generală.

(18) Comisia a observat că evaluarea sa nu subliniază numai similaritățile dintre oferta de angajament și o opțiune luată în considerare într-un stadiu al anchetei ci, în considerentul 15 de mai sus, indică și rezumă partea din regulamentul definitiv unde se explică motivul pentru care această opțiune a fost respinsă. Același raționament se aplică și în cazul observației producătorului-exportator cu privire la compararea dintre facturile conforme cu angajamentul cu una dintre soluțiile examinate în cursul anchetei și, în final, respinsă de Comisie. Faptul că PMI propus de producătorul-exportator este mai ridicat decât cel avut în vedere de Comisie la un moment dat în cursul anchetei nu înseamnă că acesta, prin definiție, elimină efectul prejudiciabil al dumpingului. Diferența este minoră și nu afectează concluzia că un PMI mediu nu este adecvat, deoarece nu va înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special cele mai scumpe. Observația potrivit căreia PMI și o taxă specifică sunt la fel de ineficiente în această privință este, de asemenea, nepotrivită. Spre deosebire de PMI, o taxă specifică îi forțează pe importatori să plătească mai mult pentru tipul de produs mai scump, deoarece prețul pieței pentru un tip de produs este o parte din prețul pe care îl plătesc, cealaltă parte fiind taxa. Situația este diferită în cazul unui PMI care este același pentru toate tipurile de produs. În cele din urmă, într-adevăr, vânzările de alte produse către Uniune pot fi utilizate pentru compensare încrucișată doar în cazul în care sunt vândute către aceiași clienți ca produsele plate laminate la cald. Cu toate acestea, Comisia a luat act de faptul că compensarea încrucișată și riscul de compensare încrucișată sunt două concepte diferite. De exemplu, Comisia este la curent cu faptul că producătorul-exportator vinde alte produse în Uniune, dar nu dispune de date privind clienții producătorului-exportator în cauză pentru acele produse. În special, producătorul-exportator nu a negat că vinde alte produse clienților săi de produse plate laminate la cald și nici nu s-a angajat să nu facă acest lucru în viitor. Această situație, deși nu dovedește în mod clar compensarea încrucișată, prezintă un risc de compensare încrucișată pe care Comisia nu este în măsură să îl monitorizeze.

2.1.4. *PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works (Rusia)*

(19) Producătorul-exportator a oferit două prețuri minime la import per tonă, unul pentru plăci și altul pentru rulouri. De asemenea, producătorul-exportator a oferit un mecanism de ajustare a prețului și, la o modificare a ofertei sale, s-a angajat să vândă produsul în cauză doar direct către clienți independenți din Uniune și să nu vândă alte produse clienților săi de produse plate laminate la cald din Uniune.

(20) Oferta producătorului-exportator a fost prezentată după finalizarea anchetei și, ca atare, ar trebui să fie respinsă. Deși, în conformitate cu articolul 8 alineatul (2) din regulamentul de bază, în împrejurări excepționale, se pot prezenta angajamente după încheierea perioadei în cursul căreia pot fi prezentate observații în temeiul articolului 20 alineatul (5) din regulamentul de bază, o astfel de ofertă ar trebui să se facă într-un termen rezonabil înainte de finalizarea anchetei.

(21) Cu toate acestea, chiar dacă a fost prezentată în termenul stabilit, oferta bazată pe două PMI medii nu este adecvată, deoarece nu va înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special cele mai scumpe. Astfel cum s-a stabilit în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, Comisia a considerat că o măsură sub forma unei sume fixe per tonă pe întreprindere reflectă prejudiciul cauzat de dumpingul constatat pentru acest producător-exportator cu o mai mare acuratețe decât un singur PMI. Aceasta asigură, de asemenea, faptul că, spre deosebire de un singur PMI, taxa elimină dumpingul prejudiciabil în întregime, oferind o protecție imediată pentru industria din Uniune.

(22) În plus, acceptarea ofertei ar fi nepractică. Având în vedere structura globală și activitățile de vânzare ale producătorului-exportator, angajamentul de preț propus nu ar putea fi monitorizat în mod eficient, oferind mai multe posibilități de compensare încrucișată a prețurilor. Producătorul-exportator deține o serie de societăți afiliate și vinde mai multe produse din oțel către Uniune. Astfel, este imposibil pentru Comisie să monitorizeze aceste activități în mod eficace.

(23) Ca răspuns la evaluarea Comisiei, producătorul-exportator și-a exprimat dezacordul cu evaluarea de mai sus, subliniind în același timp importanța angajamentelor sale suplimentare de a utiliza un singur canal de vânzări și de a nu vinde alte produse clienților săi de produse plate laminate la cald.

(24) În ceea ce privește angajamentele suplimentare, Comisia a observat că, având în vedere structura globală a producătorului-exportator și structura globală a clienților săi, este imposibil să se monitorizeze toate posibilitățile disponibile de compensare încrucișată. De exemplu, dacă societățile care fac obiectul angajamentului nu vând alte produse către un client de produse plate laminate la cald din Uniune, nimic nu exclude posibilitatea ca societățile lor afiliate în Uniune sau din afara Uniunii să încheie tranzacții care pot lua forma unei compensări încrucișate cu clienții respectivi sau entitățile lor afiliate. Deși producătorul-exportator nu a fost de acord cu evaluarea adecvării ofertei sale, el nu a oferit argumente suplimentare împotriva concluziei la care a ajuns Comisia.

2.1.5. *Novolipetsk Steel OJSC (Rusia)*

(25) Producătorul-exportator a oferit într-o primă fază mai multe prețuri minime la import pe tonă, în funcție de tipul de produs. Ulterior, și-a modificat oferta, propunând un PMI per tonă pentru toate tipurile de produs, cu un mecanism de ajustare pe baza mediei prețurilor produselor plate laminate la cald. În plus, producătorul-exportator a propus un plafon anual cantitativ și s-a angajat să nu vândă decât către societatea sa afiliată din Uniune și doar pentru o prelucrare ulterioară.

(26) Oferta bazată pe un PMI mediu nu este adecvată, deoarece nu va înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special cele mai scumpe. Astfel cum s-a stabilit în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, Comisia a considerat că o măsură sub forma unei sume fixe per tonă pe întreprindere reflectă prejudiciul cauzat de dumpingul constatat pentru acest producător-exportator cu o mai mare acuratețe decât un singur PMI. Aceasta asigură, de asemenea, faptul că, spre deosebire de un singur PMI, taxa elimină dumpingul prejudiciabil în întregime, oferind o protecție imediată pentru industria din Uniune. În plus, oferta se referă la tranzacțiile între entități afiliate. Natura însăși a acestor relații prezintă, de asemenea, numeroase posibilități de compensare încrucișată. Orice alte tranzacții, împrumuturi sau granturi între cele două entități afiliate ar putea fi utilizate pentru a compensa prețul minim de import. Comisia nu este în măsură să monitorizeze aceste tranzacții și nu posedă referințele corespunzătoare care să îi permită să verifice dacă acestea sunt reale sau compensatorii.

(27) În plus, acceptarea ofertei ar fi nepractică. Având în vedere structura globală și activitățile de vânzare ale producătorului-exportator, angajamentul de preț propus nu ar putea fi monitorizat în mod eficient, oferind mai multe posibilități de compensare încrucișată a prețurilor. În plus, și societățile afiliate din Uniune produc și vând produsul similar. Astfel, este imposibil pentru Comisie să monitorizeze aceste activități în mod eficace.

(28) Ca răspuns la evaluarea Comisiei, producătorul-exportator a susținut că au fost ignorate de către Comisie două elemente-cheie ale ofertei sale și anume angajamentul de plafon cantitativ și angajamentul de utilizare finală (și anume doar prelucrare ulterioară). Conform acestui producător-exportator, aceste două angajamente asigură că exporturile la prețuri de dumping vor înceta deoarece produsul în cauză nu va fi exportat pe piața liberă din Uniune. Producătorul-exportator a afirmat apoi că, în regulamentul definitiv, Comisia nu a descoperit niciun prejudiciu pe piața captivă. În pofida acestor argumente, în spiritul cooperării depline, producătorul-exportator a modificat oferta sa, oferind douăzeci și două de prețuri minime la import bazate pe tipuri de produse. În ceea ce privește riscul de compensare încrucișată, producătorul-exportator a susținut că, deoarece nu vor exista vânzări pe piața liberă, prețul minim la care produsul în cauză va fi vândut în cadrul grupului este, de fapt, irelevant. Deoarece un astfel de preț minim nu este relevant, riscul de compensare încrucișată este, de asemenea, lipsit de relevanță. Producătorul-exportator a afirmat, de asemenea, că tranzacțiile intragrup sunt supuse politicii de prețuri de transfer a grupului și, prin urmare, nu pot fi utilizate pentru compensarea încrucișată.

(29) Producătorul-exportator nu a vândut produse plate laminate la cald către entitățile sale afiliate din Uniune în cursul perioadei de anchetă. În plus, contrar celor sugerate de producătorul-exportator, vânzările intragrup de produse plate laminate la cald pentru prelucrare ulterioară nu au fost excluse din constatarea unui dumping prejudiciabil în regulamentul definitiv. Aceste vânzări sunt în prezent acoperite de taxa vamală aplicabilă, iar această concluzie nu poate fi anulată prin intermediul unui angajament. Având în vedere că argumentul producătorului-exportator pentru imposibilitatea de compensare încrucișată în cadrul grupului se bazează pe o ipoteză eronată că vânzările intragrup pentru prelucrare nu cauzează dumping prejudiciabil, acest argument a fost respins. În plus, politica de transfer intern a grupului este decizia internă a grupului și, ca atare, nu reprezintă o garanție suficientă împotriva compensării încrucișate. Chiar și așa, compensarea încrucișată în cadrul grupului ar putea fi realizată prin alte mijloace decât vânzarea de bunuri. Un angajament care acoperă vânzările către părți

afiliate poate fi acceptat numai în cazul în care produsul în cauză este revândut în cele din urmă către un client independent, iar PMI, ajustat în mod corespunzător, poate fi aplicat acestor tranzacții. Acest lucru nu este posibil în cazul în care produsul în cauză este transformat în alt produs. Oferta de douăzeci și două de prețuri minime la import bazată pe grupe de tipuri de produs nu a putut fi acceptată, deoarece monitorizarea sa efectivă de către autoritățile vamale ar fi imposibilă.

2.1.6. *Metinvest Group (Ucraina)*

(30) Producătorul-exportator a propus două scenarii în oferta sa inițială. Primul scenariu se bazează pe un PMI (prețul său mediu în cursul perioadei de anchetă, majorat cu taxa și ajustat pentru a ține seama de creșterea prețului materiilor prime după PA) și cu posibilitatea de a vinde sub nivelul acelui PMI supus taxei. Cel de al doilea scenariu se bazează pe un PMI pe tonă mai scăzut (fără ajustare pentru creșterea prețului materiilor prime după perioada de anchetă) și fără posibilitatea de a vinde sub nivelul respectivului PMI. În consecință, producătorul-exportator și-a modificat oferta, adăugând o limită cantitativă anuală pentru vânzările în cadrul angajamentului.

(31) Comisia nu acceptă așa-numitele clauze selective prin care producătorul-exportator este autorizat să vândă în cadrul unei oferte și, în paralel, la un preț inferior PMI supus taxei, astfel, singurul scenariu disponibil pentru a fi examinat fiind cel de al doilea. Acceptarea unei astfel de clauze ar permite un mecanism de compensare încrucișată în cadrul căruia tranzacțiile la nivelul PMI ar putea fi compensate prin tranzacții la prețuri inferioare PMI.

(32) Articolul 50 din Acordul de asociere dintre UE și Ucraina exprimă preferința pentru angajamente, cu condiția ca Comisia să primească un angajament care să fie adecvat și a cărui acceptare nu să nu fie considerată nepractică. În acest caz, din motivele explicate mai jos, Comisia nu a primit o ofertă de angajament adecvată și, prin urmare, preferința nu poate fi luată în considerare.

(33) În evaluarea Comisiei, există mai multe motive pentru care oferta este neadecvată. Ea se bazează pe un PMI mediu și, prin urmare, nu va înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special pentru cele mai scumpe. Astfel cum s-a stabilit în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, Comisia a considerat că o măsură sub forma unei sume fixe per tonă pe întreprindere reflectă prejudiciul cauzat de dumpingul constatat pentru acest producător-exportator cu o mai mare acuratețe decât un singur PMI. Aceasta asigură, de asemenea, faptul că, spre deosebire de un singur PMI, taxa elimină dumpingul prejudiciabil în întregime, oferind o protecție imediată pentru industria din Uniune. Producătorul-exportator nu a propus o ajustare în contul vânzărilor prin intermediul societăților sale afiliate. Deși prețurile produselor plate laminate la cald au tendința să varieze în mod semnificativ de-a lungul timpului, producătorul-exportator nu a propus un mecanism de ajustare. În plus, doar două din cele trei unități de producție care au exportat produsul în cauză către Uniune în cursul perioadei de anchetă sunt acoperite de angajament. În cele din urmă, producătorul-exportator a propus ca vânzările către entitățile afiliate din Uniune să fie reglementate de termenii angajamentului. Natura însăși a acestor relații prezintă, de asemenea, numeroase posibilități de compensare încrucișată. Orice alte tranzacții, împrumuturi sau granturi între cele două entități afiliate ar putea fi utilizate pentru a compensa prețul minim de import. Comisia nu este în măsură să monitorizeze aceste tranzacții și nu posedă referințele corespunzătoare care să îi permită să verifice dacă acestea sunt reale sau compensatorii.

(34) În plus, acceptarea ofertei ar fi nepractică. Având în vedere structura globală și activitățile de vânzare ale producătorului-exportator, angajamentul de preț propus nu ar putea fi monitorizat în mod eficient, oferind mai multe posibilități de compensare încrucișată a prețurilor. Producătorul-exportator este afiliat cu mai multe societăți în diferite state membre și în afara Uniunii, iar unele dintre acestea produc și vând produsul similar. Producătorul-exportator vinde către Uniune prin intermediul uneia sau mai multora dintre aceste societăți. Astfel, este imposibil pentru Comisie să monitorizeze aceste activități în mod eficace.

(35) Ca răspuns la evaluarea Comisiei, producătorul-exportator a depus o a treia versiune a ofertei de angajament. În noua versiune a ofertei, producătorul-exportator a propus patru PMI diferite și s-a angajat să nu vândă la prețuri mai mici. Conform acestui producător-exportator, această modificare s-a realizat în ciuda faptului că Comisia a avut în vedere un PMI unic pentru toate tipurile de produse acceptabil într-un stadiu al anchetei care a condus la impunerea taxei. În plus, producătorul-exportator s-a angajat să includă a treia unitate de producție în oferta de angajament; să nu vândă produsul în cauză prin intermediul entităților sale afiliate din Uniune; să furnizeze detalii cu privire la vânzările sale în Uniune de alte produse către clienții săi de produse plate laminate la cald din

Uniune și să nu își vândă produsul în cauză în afara Uniunii și alte produse clienților săi de produse plate laminate la cald din Uniune. În sfârșit, producătorul-exportator a propus o limită cantitativă anuală inferioară. Dincolo de această limită, producătorul exportator s-a oferit să vândă sub nivelul taxelor antidumping în vigoare.

(36) Pe lângă aceste angajamente, în timpul consultărilor, Guvernul Ucrainei a propus să furnizeze Comisiei statistici ale exporturilor de produs în cauză și să înființeze un grup de experți care să faciliteze schimbul de date statistice și de alte informații.

(37) La 5 februarie 2018, producătorul-exportator a făcut o altă modificare a ofertei de angajament. Producătorul-exportator a afirmat că toate vânzările sale sunt reglementate de politica strictă a grupului de stabilire a prețurilor și că astfel se previne compensarea încrucișată. În plus, producătorul-exportator a afirmat că auditurile efectuate periodic de autoritățile fiscale, atât în Uniune, cât și în Elveția, verifică în mod riguros politicile tarifare ale grupului. Cu toate acestea, producătorul-exportator s-a angajat să nu vândă produse plate laminate la cald produse în Uniune și alte produse fabricate de grupul său către clienții săi de produse plate laminate la cald care cumpără produsul în cauză. Aceste măsuri ar urma să se aplice tuturor clienților săi, cu excepția unuia, care ar fi urmat să cumpere produse plate laminate la cald din Ucraina și din Uniune, precum și alte produse fabricate de grup.

(38) În ceea ce privește observația potrivit căreia Comisia a considerat acceptabil un PMI unic pentru toate tipurile de produse într-un stadiu al anchetei, Comisia a luat act de faptul că această soluție a fost respinsă în cele din urmă. Motivele care stau la baza acestei respingeri au fost furnizate, printre altele, în considerentele 632 și 655 din regulamentul definitiv, care sunt rezumate în considerentul 33 de mai sus.

(39) Oferta este în continuare neadecvată din mai multe motive. Din cele patru grupe de PMI propuse nu a existat aproape nicio vânzare într-una dintre acestea, în alta există un alt preț și variante semnificative ale prețurilor în celelalte două grupe. PMI, deoarece se bazează pe prețurile medii în cadrul fiecărei grupe, nu vor înlătura efectele prejudiciabile ale dumpingului pentru toate tipurile de produse, în special pentru cele mai scumpe din fiecare grupă. În plus, nivelurile celor patru PMI au fost stabilite într-un mod complet arbitrar. Comisiei nu i-au fost prezentate date care să justifice diferența dintre PMI. În fine, deși prețurile produselor plate laminate la cald au tendința să varieze în mod semnificativ în timp, producătorul-exportator tot nu a propus un mecanism de ajustare.

(40) Acceptarea ofertei de angajament continuă să fie nepractică. Producătorul-exportator s-a angajat să nu vândă niciun produs către entități ale clienților din Uniune aflate în afara Uniunii. Cu toate acestea, această obligație se referă doar la cele trei societăți producătoare și omite zeci de societăți afiliate, inclusiv comerciantul elvețian. Chiar dacă toate aceste societăți au fost acoperite de angajament, ținând seama de dimensiunea grupului producătorului-exportator și de numărul clienților acestuia, un astfel de angajament ar fi imposibil de monitorizat. În plus, producătorul-exportator a propus să raporteze cu privire la vânzările de alte produse către clienții săi de produse plate laminate la cald din Uniune. Cu toate acestea, Comisia nu ar avea referințele adecvate pentru a verifica dacă aceste tranzacții sunt de natură compensatorie. Deși producătorul-exportator s-a angajat să nu vândă prin intermediul entităților sale afiliate din Uniune, aceste entități vând produsul similar pe piața Uniunii. Deși aceste tranzacții pot viza aceiași clienți și, prin urmare, pot fi folosite pentru compensare, ele sunt complet în afara domeniului de aplicare al angajamentului.

(41) Modificarea ofertei de angajament propuse la 5 februarie 2018 (adică vânzarea doar a produsului în cauză către toți clienții de produse plate laminate la cald din Uniune, cu excepția unuia) nu înlătură preocuparea menționată mai sus pentru clientul exclus. Pentru ceilalți clienți, ținând seama de dimensiunea grupului producătorului-exportator, ar fi imposibil să se monitorizeze dacă vreuna dintre societățile afiliate producătorului-exportator vinde alte produse către clienții de produse plate laminate la cald din Uniune sau către entitățile lor afiliate. Politicile interne de stabilire a prețurilor ale producătorului-exportator, precum și clientul căruia intenționează să îi vândă nu reprezintă o garanție suficientă împotriva compensării încrucișate. În plus, producătorul-exportator nu a reușit să explice modul în care auditurile autorităților fiscale din Uniunea Europeană și din Elveția ar detecta compensarea încrucișată a prețurilor. Acceptarea vânzării unui produs la un preț mai mic decât cel cerut nu reprezintă în mod necesar o încălcare a unei reglementări fiscale. Aceasta face parte din negocierile de preț curente.

(42) În sfârșit, vânzările care depășesc plafonul anual inferior taxei antidumping aplicabile nu pot fi acceptate, deoarece ele ar putea fi utilizate pentru compensare. Aceasta este în principal o variație a clauzelor selective descrise în considerentul 31 de mai sus care a fost amânată pe parcurs. Prin urmare, prin reducerea plafonului cu mult sub cantitățile istorice exportate anual, această nouă ofertă sporește riscul de compensare încrucișată.

(43) În ciuda preferinței pentru angajamente exprimată în articolul 50 din Acordul de asociere dintre UE și Ucraina, oferta nu poate fi acceptată, deoarece este neadecvată. Dacă ar fi fost adecvată, pentru motivele subliniate mai sus, acceptarea sa ar fi fost în continuare nepractică. Niciuna dintre preocupările menționate mai sus nu ar fi suficient soluționată de schimbul de date statistice și de înființarea grupului de experți propuse de Guvernul Ucrainei.

2.2. **Concluzie**

(44) Din motivele expuse mai sus, Comisia nu poate să accepte aceste oferte de angajament.

2.3. **Observațiile părților și respingerea ofertelor de angajament**

(45) Părțile interesate au fost informate cu privire la motivele care stau la baza acestei decizii și au avut posibilitatea de a-și prezenta observațiile și de a fi audiate. Guvernului Ucrainei i-a fost, de asemenea, oferită o consultare în conformitate cu articolul 50 bis din Acordul de asociere dintre UE și Ucraina. Consultările cu autoritățile ucrainene au avut loc la 26 ianuarie 2018, iar Guvernul Ucrainei a trimis comentarii scrise la 31 ianuarie 2018. În plus, au avut loc mai multe audieri cu producătorii-exportatori în cauză și cu Eurofer, care reprezintă industria din Uniune. Toate observațiile primite în cadrul acestui proces au fost abordate mai sus. Nici observațiile părților interesate, nici consultările cu guvernul Ucrainei nu au condus la o concluzie diferită de cea a respingerii ofertelor de angajament,

ADOPTĂ PREZENTA DECIZIE:

Articolul 1

Se resping angajamentele oferite de producătorii-exportatori în legătură cu procedura 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 și Ucraina.

Articolul 2

Prezenta decizie intră în vigoare în ziua următoare datei publicării în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*.

Adoptată la Bruxelles, 8 martie 2018.

Pentru Comisie

Președintele

Jean-Claude JUNCKER