32005R1371

L 223/1 *JURNALUL OFICIAL AL UNIUNII EUROPENE* 27.8.2005

REGULAMENTUL (CE) NR. 1371/2005 AL CONSILIULUI
din 19 august 2005
de instituire a unui drept antidumping definitiv asupra importurilor de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați din Statele Unite ale Americii și din Rusia și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 151/2003 al Consiliului de instituire a unui drept antidumping definitiv asupra importurilor unor tole numite „magnetice" cu grăunți orientați originare din Rusia

CONSILIUL UNIUNII EUROPENE,

având în vedere Tratatul de instituire a Comunității Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 384/96 al Consiliului din 22 decembrie 1995 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Comunității Europene [1] (denumit în continuare „regulament de bază"), în special articolul 9 și articolul 11 alineatul (3),

având în vedere propunerea Comisiei prezentată după consultarea comitetului consultativ,

întrucât:

A. PROCEDURĂ

1. Deschidere

(1) La 28 mai 2004, Comisia a anunțat, printr-un aviz (denumit în continuare „aviz de deschidere") publicat în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* [2], deschiderea unei proceduri antidumping privind importurile în Comunitate de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați originare din Statele Unite ale Americii și din Rusia, precum și a unei reexaminări intermediare a dreptului antidumping aplicat importurilor de anumite tole numite „magnetice" cu grăunți orientați, cu o lățime mai mare de 500 milimetri, originare din Rusia.

(2) Procedura antidumping a fost deschisă ca urmare a unei plângeri depuse la 13 aprilie 2004 de către Asociația Europeană a Siderurgiei (denumită în continuare „EUROFER" sau „reclamant") în numele producătorilor care reprezintă o majoritate, în acest caz peste 90 % din producția comunitară totală de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați. Plângerea conținea elemente de probă ale existenței unui dumping în legătură cu produsul în cauză și prejudiciul important care rezultă din acesta, elemente care au fost considerate suficiente pentru a justifica deschiderea unei proceduri.

(3) Reexaminarea intermediară a fost inițiată de către Comisie, din proprie inițiativă, în conformitate cu articolul 11 alineatul (3) din regulamentul de bază, pentru a permite o eventuală modificare sau abrogare a măsurilor antidumping definitive instituite prin Regulamentul (CE) nr. 151/2003 al Consiliului [3] asupra importurilor unor tole numite „magnetice" cu grăunți orientați, cu o lățime mai mare de 500 mm, originare din Rusia. Această modificare sau abrogare ar putea fi necesară prin faptul că produsele supuse măsurilor instituite prin Regulamentul (CE) nr. 151/2003 se încadrează în definiția produsului care face obiectul procedurii privind importurile de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați originare din Statele Unite ale Americii și din Rusia.

[1] JO L 56, 6.3.1996, p. 1. Regulament, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 461/2004 (JO L 77, 13.3.2004, p. 12).

[2] JO C 144, 28.5.2004, p. 2.

[3] JO L 25, 30.1.2003, p. 7. Regulament, astfel cum a fost modificat ultima dată prin Regulamentul (CE) nr. 990/2004 (JO L 182, 19.5.2004, p. 5).

2. **Părți afectate de procedură**

(4) Comisia i-a informat oficial despre deschiderea procedurii pe producătorii-exportatori ruși și americani, pe importatorii-comercianți și utilizatorii prezumați a fi interesați, pe reprezentanții țărilor exportatoare în cauză și pe producătorii comunitari la originea plângerii. Comisia a dat părților interesate posibilitatea de a face cunoscut în scris punctul lor de vedere și de a solicita audieri în termenul stabilit în avizul de deschidere.

(5) Producătorii-exportatori ruși și americani, precum și producătorii, importatorii-comercianți și utilizatorii comunitari au făcut cunoscut, în scris, punctul lor de vedere. Toate părțile care au solicitat acest lucru în termenul sus-menționat și care au probat că au existat motive speciale pentru a fi audiați, au avut posibilitatea de a o face.

3. **Chestionare**

(6) Comisia a trimis chestionare tuturor părților prezumate a fi interesate, precum și tuturor celorlalte societăți care s-au făcut cunoscute în termenul stabilit în avizul de deschidere.

(7) Un producător-exportator american și filialele acestuia din Comunitate și doi producători-exportatori ruși și filialele acestora din Comunitate au răspuns la chestionare. Au fost, de asemenea, primite răspunsuri de la patru producători comunitari, 16 utilizatori și un importator independent de orice producător-exportator din țările în cauză.

(8) Comisia a cercetat și a verificat toate informațiile considerate necesare pentru stabilirea dumpingului, prejudiciului care rezultă din acesta și interesului Comunității. Comisia a procedat la o verificare la fața locului la următoarele societăți:

Producători comunitari

— ThyssenKrupp Electrical Steel UGO, Isbergues, Franța

— ThyssenKrupp Electrical Steel AST, Terni, Italia

— ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Germania

— Orb Electrical Steels Limited, Newport, Regatul Unit

Utilizatori din Comunitate

— Areva S.A., Paris, Franța

— Specialacciai srl, Novi Ligure, Italia

Producători-exportatori din Rusia

— Novolipetsky Iron & Steel Corporation („NLMK"), Lipetsk

— VIZ Stal, Ekaterinburg

Producători-exportatori din Statele Unite

— AK Steel Corporation, Butler, Pensilvania

Importatori în legătură din Comunitate

— AK Steel BV, Oosterhout, Țările de Jos

— AK Steel GmbH, Köln, Germania

— AK Steel Ltd., Baldock, Regatul Unit

— AK Steel s.r.l., Genova, Italia

— Duferco Commerciale SpA, Genova, Italia

— Duferco GmbH, Mülheim, Germania

Importatori în legătură din afara Comunității

— Duferco SA, Lugano, Elveția

— Stinol AG, Lugano, Elveția

(9) Ancheta privind dumpingul și prejudiciul care decurge din acesta a cuprins perioada dintre 1 aprilie 2003 și 31 martie 2004 (denumită în continuare „perioada de anchetă"). Examinarea tendințelor utile în aprecierea prejudiciului s-a efectuat de la 1 ianuarie 2000 până la sfârșitul perioadei de anchetă (denumită în continuare „perioada luată în considerare").

4. **Măsuri în vigoare**

(10) În urma unei anchete deschise în conformitate cu articolul 11 alineatul (2) din regulamentul de bază, au fost instituite drepturi antidumping definitive prin Regulamentul (CE) nr. 151/2003 al Consiliului de instituire a unui drept antidumping definitiv asupra importurilor unor tole numite „magnetice" cu grăunți orientați originare din Rusia, cu o lățime mai mare de 500 mm (denumite în continuare „tole mari magnetice cu grăunți orientați"). Nivelurile drepturilor antidumping au fost stabilite la 14,7 % pentru importurile de la VIZ Stal și la 40,1 % pentru importurile de la NLMK, ultimul fiind și cel al dreptului rezidual care se aplică importurilor acestor produse provenite de la toate celelalte societăți din Rusia.

(11) Prin Regulamentul (CE) nr. 1000/2004 [1] al Comisiei au fost acceptate angajamentele făcute de către NLMK, Viz Stal și societățile de vânzare ale acestora, în cadrul procedurii antidumping privind importurile de tole mari magnetice cu grăunți orientați originare din Rusia, pentru o durată de șase luni până la 20 noiembrie 2004. Aceste angajamente urmăreau o adaptare temporară a măsurilor antidumping care s-au aplicat importurilor în cele 10 noi state membre ca urmare a extinderii Uniunii Europene la 1 mai 2004. Obiectivul a fost evitarea unui impact brusc și deosebit de negativ asupra importatorilor și utilizatorilor, datorat aplicării imediate și totale a măsurilor extinse în aceste 10 țări. Au fost acceptate angajamente pentru o nouă perioadă de șase luni, până la 20 mai 2005, prin Regulamentul (CE) nr. 1995/2004 [2] al Comisiei, pe baza faptului că erau întrunite, în continuare, condițiile necesare acceptării lor.

5. **Măsuri provizorii**

(12) Ținându-se seama de necesitatea examinării anumitor aspecte ale anchetei într-un mod mai aprofundat și datorită corelării cu reexaminarea intermediară menționată la considerentul 3, s-a decis continuarea anchetei fără instituirea de măsuri provizorii.

(13) Cu toate acestea, toate părțile interesate au fost informate despre concluziile preliminare ale anchetei și li s-a acordat un termen în care să-și prezinte observațiile. Comentariile formulate de către părți au fost examinate și, după caz, au fost luate în considerare argumentele pertinente, iar concluziile au fost modificate în consecință.

B. **PRODUS ÎN CAUZĂ ȘI PRODUS SIMILAR**

1. **Produs în cauză**

(14) Produsele în cauză sunt produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați (denumite în continuare „tole magnetice cu grăunți orientați"), de orice lățime, înregistrate sub codurile NC 7225 11 00 (cu o lățime mai mare sau egală cu 600 mm) și 7226 11 00 (cu o lățime mai mică de 600 mm). Codurile NC sunt menționate cu titlu indicativ.

(15) Tolele magnetice cu grăunți orientați sunt produse din rulouri de tablă laminată la cald din oțel cu siliciu de diferite grosimi ale căror structuri granulare sunt orientate uniform pentru a permite transmiterea unui câmp magnetic cu un înalt grad de eficiență. Pierderile la nivel de conductivitate, numite pierderi în miez, constituie principalul indicator al calității produsului. În mod tradițional, pe piață se disting produse de două tipuri de calitate, cel cu o înaltă permeabilitate (conductivitate ridicată) și cel de calitate standard. Produsele cu o înaltă permeabilitate au pierderi în miez reduse, indiferent de grosimea tolei. După caz, tolele magnetice cu grăunți orientați sunt tăiate din nou, ulterior, la anumite mărimi, în funcție de cerințele clientului. Această operație se numește „tăiere longitudinală". Produsul în cauză este utilizat de către producătorii de aparate electromagnetice și de transformatoare destinate instalațiilor de producere și de distribuție a energiei electrice.

(16) În pofida diferențelor în materie de permeabilitate, grosime și lățime, toate tipurile de tole magnetice cu grăunți orientați prezintă aceleași caracteristici fizice și tehnice de bază și sunt în principal destinate acelorași utilizări esențiale.

(17) În ceea ce privește ancheta de reexaminare referitoare la tolele mari magnetice cu grăunți orientați, menționată la considerentul 3 de mai sus, trebuie notat că, în mai multe rânduri, s-a constatat că măsurile antidumping în vigoare, menționate la considerentul 10, erau eludate prin tăierea rulourilor de tablă magnetice cu grăunți orientați înainte de exportul în Comunitate. Într-adevăr, utilizatorii comunitari achiziționează adeseori tole de mari dimensiuni și apoi le taie la măsura dorită. După instituirea măsurilor, tolele erau tăiate de către producători sau exportatori, înainte de export, în părți care nu depășesc 500 mm, astfel încât măsurile nu se mai aplicau produsului.

[1] JO L 183, 20.5.2004, p. 10.
[2] JO L 344, 20.11.2004, p. 21.

(18) Un producător-exportator a susținut că tolele magnetice înguste cu grăunți orientați (definite de către această societate ca având o lățime mai mică de 500 mm) trebuie distinse de tolele de mari dimensiuni (cu o lățime mai mare sau egală cu 500 mm), deoarece acestea din urmă nu pot fi înlocuite cu tolele înguste și cele două tipuri de tole intră sub incidența unor condiții diferite de concurență. Acest argument se bazează pe faptul că utilizatorii finali comandă și achiziționează în mod direct tole cu o lățime care corespunde cerințelor lor exacte, pentru a economisi costurile de tăiere longitudinală, mai degrabă decât să achiziționeze tole cu o lățime mai mare, de a căror tăiere longitudinală trebuie să se ocupe ei înșiși și pentru care recurg, de obicei, la subcontractori specializați.

(19) Argumentul privind lipsa interschimbabilității se bazează pe faptul că, deși tolele înguste pot fi înlocuite de tole mai mari prin retăierea acestora, procedeul invers este imposibil. Exportatorul în cauză face trimitere la procedura antidumping privind *anumite tipuri de încălțăminte cu față din material textil originare din China și din Indonezia* ([1]) pe parcursul căreia s-a considerat că încălțămintea de interior nu poate fi utilizată în exterior și, prin urmare, constituie un produs distinct.

(20) În procedura antidumping sus-menționată, s-a ajuns la concluzia că încălțămintea de interior și cea de exterior nu pot aparține aceleiași categorii de produse deoarece încălțămintea de interior prezintă caracteristici fizice de bază diferite care o făceau improprie utilizării în exterior. Situația este, prin urmare, diferită în speță, deoarece ancheta a concluzionat că, indiferent de lățimea acestora, tolele magnetice cu grăunți orientați sunt produse din aceeași materie de bază, au aceleași caracteristici esențiale și sunt destinate unor utilizări finale comparabile. În plus, trebuie notat că o interschimbabilitate, fie ea și parțială, între produse este suficientă pentru ca acestea să fie considerate unul și același produs în sensul unei anchete antidumping, iar în cazul tolelor mari magnetice cu grăunți orientați există o anumită interschimbabilitate, după cum reiese din considerentul 17.

(21) Al doilea argument al producătorului-exportator în cauză se bazează pe faptul că utilizatorii finali folosesc de preferință tole mari magnetice cu grăunți orientați a căror lățime corespunde cerințelor tehnice de producție. Cu toate acestea, s-a constatat că unii utilizatori și-au făcut o practică obișnuită din a tăia produsul ei înșiși sau din a se aproviziona din Rusia cu tole magnetice înguste, tăiate în mod rudimentar, nesupuse unui drept antidumping, ulterior tăiate la dimensiunile dorite. De altfel, existența întreprinderilor de tăiere longitudinală și a centrelor de servicii siderurgice în Comunitate reflectă faptul că tolele mari magnetice cu grăunți orientați nu părăsesc întotdeauna fabricile producătorilor la dimensiunile solicitate în mod specific de către utilizatorul final. Prin urmare, argumentele avansate de către acest producător-exportator au fost respinse.

(22) Se concluzionează, așadar, că, în sensul prezentei proceduri antidumping, toate tipurile de produs în cauză sunt considerate unul și același produs.

2. **Produs similar**

(23) Produsul exportat în Comunitate provenit din Rusia și din Statele Unite, produsul fabricat și vândut pe piețele interne din Rusia și din SUA și produsul fabricat și vândut în Comunitate de către producătorii comunitari prezintă aceleași caracteristici fizice și tehnice de bază și este destinat acelorași utilizări esențiale; prin urmare, toate aceste produse trebuie considerate produse similare în sensul articolului 1 alineatul (4) din regulamentul de bază.

C. **DUMPING**

1. **Metodologie generală**

(24) Pentru a determina valoarea normală, Comisia a stabilit inițial, pentru fiecare producător-exportator, dacă totalul vânzărilor pe piața internă ale produsului în cauză a fost reprezentativ în raport cu totalul exporturilor către Comunitate. În conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază, vânzările pe piața internă au fost considerate ca reprezentative în cazul în care volumul total al vânzărilor efectuate de către un producător-exportator pe piața internă reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al exporturilor către Comunitate.

(25) Pentru fiecare tip de produs vândut de către producători-exportatori pe piața internă și considerat ca fiind direct comparabil cu produsul în cauză exportat către Comunitate, s-a stabilit dacă vânzările pe piața internă au fost reprezentative în ceea ce privește articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările pe piața internă dintr-un anumit tip de produs au fost considerate reprezentative în cazul în care, pe parcursul perioadei de anchetă, volumul total al vânzărilor pe piața internă din tipul de produs respectiv a reprezentat 5 % sau mai mult din volumul total al vânzărilor dintr-un tip de produs comparabil exportat către Comunitate.

(26) Ulterior, s-a examinat dacă vânzările pe piața internă din fiecare tip de produs vândut de către fiecare producător-exportator pot fi considerate efectuate pe parcursul unor operații comerciale normale, în sensul articolului 2 alineatul (4) din regulamentul de bază, prin determinarea procentului de vânzări profitabile ale tipului de produs respectiv, către clienți independenți.

([1]) Regulamentul (CE) nr. 2155/97 al Consiliului (JO L 298, 1.11.1997, p. 1).

(27) În cazul în care volumul de vânzări al unui anumit tip de tole mari magnetice cu grăunți orientați efectuate la un preț net egal sau mai mare decât costul de producție calculat reprezintă mai mult de 80 % din volumul total al vânzărilor din tipul respectiv și prețul mediu ponderat al acestui tip este egal sau mai mare costului de producție, valoarea normală a fost determinată pe baza prețului intern real, exprimat ca medie ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor pe piața internă din tipul de produs respectiv realizate pe parcursul perioadei de anchetă, indiferent dacă acestea au fost sau nu profitabile. În cazul în care volumul vânzărilor profitabile dintr-un tip de tole magnetice cu grăunți orientați reprezintă 80 % sau mai puțin din volumul total al vânzărilor din acest tip sau în cazul în care prețul mediu ponderat din acest tip este inferior costului de producție, valoarea normală se determină pe baza prețului intern real, exprimat ca medie ponderată a vânzărilor profitabile doar din tipul respectiv, chiar dacă acestea reprezintă 10 % sau mai mult din volumul total al vânzărilor din tipul respectiv. În cazul în care volumul vânzărilor profitabile dintr-un tip de tole magnetice cu grăunți orientați reprezintă mai puțin de 10 % din volumul total al vânzărilor din tipul respectiv, se consideră că acest tip de produs se vinde în cantități insuficiente pentru ca prețul practicat pe piața internă să constituie o bază adecvată pentru stabilirea valorii normale.

(28) În cazul în care prețurile de pe piața internă ale unui tip de produs dat vândut de către un producător-exportator nu s-au putut utiliza pentru stabilirea valorii normale, s-a aplicat o altă metodă. În această privință, Comisia a utilizat valoarea normală calculată. Pentru aceasta, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, un procent rezonabil care corespunde costurilor de vânzare, cheltuielilor administrative și altor costuri generale, precum și o marjă de profit rezonabilă, s-a adăugat la costurile de fabricație ale tipurilor de produse exportate, suportate de către producătorul-exportator, ajustate după caz.

2. **Statele Unite ale Americii**

Valoare normală

(29) Pentru singurul producător-exportator care a cooperat la anchetă, s-a constatat că vânzările pe piața internă ale produsului în cauză nu puteau fi considerate ca fiind efectuate în cursul operațiunilor comerciale normale, deoarece cantități substanțiale au fost vândute la un preț inferior costului unitar (în speță, peste 90 % din vânzările pe piața internă). În plus, s-a stabilit că prețul de vânzare mediu ponderat al tranzacțiilor pe piața internă era inferior costului de producție unitar mediu ponderat, pe parcursul perioadei de anchetă.

(30) Prin urmare, prețurile pe piața internă ale produsului în cauză vândut de către respectivul producător-exportator nu au putut fi utilizate pentru stabilirea valorii normale. Aceasta a trebuit să fie calculată în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază.

(31) Valoarea normală a fost calculată prin adăugarea la costurile de producție ale producătorului-exportator a unei sume care corespunde costurilor de vânzare, cheltuielilor administrative și altor costuri generale și unei marje de profit. Sumele stabilite pentru costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale erau cele aplicate, de către producătorul-exportator respectiv, în producție și vânzare pe piața internă, în cursul schimburilor comerciale normale, de produse siderurgice din aceeași categorie generală, în conformitate cu articolul 2 alineatul (6) litera (b) din regulamentul de bază.

(32) Costul total de producție a fost stabilit pentru fiecare tip de produs în cauză, în funcție de conținutul de oțel, de grosimea și de felul în care a fost vândut produsul respectiv, în rulou întreg sau tăiat longitudinal. În ultimul caz, a trebuit să se ia în considerare costurile tăierii.

Preț de export

(33) Prețurile de export au fost stabilite pe baza prețurilor plătite efectiv sau care urmează să fie plătit pentru produsul în cauză vândut la export în Comunitate, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

(34) Producătorul-exportator nu a vândut produsul în cauză direct unor clienți independenți din Comunitate. Toate vânzările sale au fost realizate prin intermediul filialelor din Comunitate. Prin urmare, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, s-a calculat un preț de export pe baza prețurilor de revânzare către clienți independenți din Comunitate. S-au efectuat ajustări pentru a se ține seama de toate costurile suportate, între import și revânzare, de către importatorii în legătură, în special de costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale, precum și de o marjă de profit rezonabilă.

Comparație

(35) În scopul unei comparații echitabile între valoarea normală și prețul de export la nivelul franco fabrică și în același etapă a procesului comercial, s-a ținut seama, în mod corespunzător, sub formă de ajustări, de diferențele reclamate și demonstrate că afectează prețurile și comparabilitatea acestora, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Au fost efectuate ajustări, după caz, ca diferențe de cheltuieli de transport, de asigurare, de costuri de creditare și de cheltuieli bancare, de costurile la import și de costuri de tăiere.

(36) Ajustarea aferentă costurilor de tăiere a fost necesară pentru a permite o comparație corectă între tolele magnetice cu grăunți orientați după ce acestea erau importate sub formă de rulouri de lățime standard și revândute sub această formă în Comunitate, importate sub formă de rulouri de lățime standard și revândute în Comunitate după

tăiere longitudinală sau importate după tăiere și vândute ca atare ori revândute în Comunitate după o nouă tăiere, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază.

Marjă de dumping

(37) În conformitate cu articolul 2 alineatul (11) din regulamentul de bază, marja de dumping a fost stabilită pe baza unei comparații, pe tip de produs, între valoarea normală medie ponderată și media ponderată a prețurilor de export, astfel cum a fost determinată anterior.

(38) Pe această bază, s-a stabilit o marjă de dumping exprimată ca procent din prețul CIF frontieră comunitară, înainte de vămuire, după cum urmează:

AK Steel Corporation, Middletown: 47,6 %

(39) Pentru Statele Unite, în măsura în care a rezultat că un exportator cunoscut nu a cooperat în mod voluntar la anchetă, marja de dumping reziduală aplicată acestui producător-exportator care nu a cooperat a trebuit să fie stabilită la nivelul marjei celei mai ridicate constatate cu ocazia vânzărilor de tipuri reprezentative de produs efectuate de către producătorul care a cooperat în Comunitate, anume 60,6 %.

3. **Rusia**

NLMK

Valoare normală

(40) Valoarea normală a fost stabilită în conformitate cu metodologia generală descrisă la considerentele 24-28.

(41) Pentru singurul tip de tole magnetice cu grăunți orientați din care 80 % sau mai puțin, dar cel puțin 10 % din vânzările pe piața internă au fost realizate în cantități suficiente în cursul operațiunilor comerciale normale, valoarea normală a fost stabilită pe baza prețului real pe piața internă, calculat ca medie ponderată a prețurilor de desfacere pe piața internă ale acestui tip de produs, vânzări realizate în cursul operațiunilor comerciale normale pe parcursul perioadei de anchetă.

(42) Pentru celelalte tipuri de produs, ale căror vânzări pe piața internă nu sunt reprezentative, valoarea normală a fost calculată, în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază, prin adăugarea la costurile de producție ale produselor exportate a unui procent rezonabil pentru costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale, precum și a unei marje de profit rezonabile, pe baza datelor reale privind producția și vânzările produsului similar de către producătorul-exportatorul care face obiectul anchetei, în cursul operațiunilor comerciale normale, în conformitate cu prima teză a articolului 2 alineatul (6) din regulamentul de bază.

Preț de export

(43) Vânzările la export către Comunitate au fost realizate fie direct către clienți independenți, fie prin intermediul unei societăți cu sediul în Elveția. În ultimul caz, prețul de export a fost stabilit pe baza prețurilor de revânzare ale primului client independent din Comunitate.

Comparație

(44) Producătorul-exportator a susținut că produsele importate din Rusia în Comunitate nu puteau fi comparate cu produsele fabricate în Comunitate din motivul diferenței de calitate: acesta a pretins că tolele magnetice cu grăunți orientați prezentau mai multe defecte de suprafață și pierderi în miez mai mari și erau, într-o oarecare măsură, de calități diferite. Acesta a solicitat, așadar, o ajustare pe motivul diferenței de calitate.

(45) Pentru calcularea marjelor de dumping, comparația se efectuează la nivelul tipurilor de produse, caracterizate prin calitatea oțelului și limitele specifice de pierderi în miez. Standardele americane și ruse au fost comparate cu standardele europene ținându-se seama de toate caracteristicile pertinente ale produsului. În plus, s-au efectuat comparații la nivelul producției și între vânzări de produse de primă calitate. Prin urmare, a fost respinsă solicitarea de ajustare pentru diferențele de calitate formulată de către un producător-exportator. Aceeași abordare metodologică a fost urmată pentru calcularea subcotării de prețuri, menționată mai jos la considerentele 78-83.

(46) Valoarea normală și prețurile de export au fost comparate la nivelul franco fabrică și în aceeași etapă a procesului comercial. Pentru o comparație echitabilă, s-au luat în considerare, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază, diferențe despre care s-a susținut și demonstrat că afectau prețurile și comparabilitatea acestora. Pe această bază, s-au acordat ajustări pentru a se lua în considerare diferențe la nivelul navlului și al asigurării, al costurilor de ambalare, al costurilor de creditare și al cheltuielilor bancare și impozitelor indirecte. S-au efectuat, de asemenea, ajustări în cazurile în care vânzările la export au fost realizate prin intermediul unei societăți în legătură cu sediul într-o țară alta decât un stat membru al Comunității, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (i) din regulamentul de bază.

(47) Producătorul-exportator a susținut că au fost comise erori materiale în calcule; după verificare, argumentele acestuia au fost acceptate, iar calculele au fost corectate în mod corespunzător.

Marjă de dumping

(48) În conformitate cu articolul 2 alineatul (11) din regulamentul de bază, valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs în cauză exportat în Comunitate a fost comparată cu prețul de export mediu ponderat al fiecărui tip de produs corespunzător.

(49) Comparația a arătat existența unui dumping din partea producătorului-exportator care a cooperat. Marja de dumping, exprimată ca procent din prețul de import CIF frontieră comunitară, înainte de vămuire, s-a stabilit după cum urmează:

NLMK, Lipetsk: 11,5 %

VIZ STAL

Valoare normală

(50) S-a constatat că vânzările pe piața internă ale produsului în cauză erau, în ansamblu, reprezentative, însă nu au fost efectuate în cursul operațiunilor comerciale normale, deoarece cantități substanțiale din produs au fost vândute la un preț inferior costului unitar, anume peste 90 % din volumul tranzacțiilor respective. În plus, s-a stabilit că prețul de vânzare mediu ponderat, în momentul tranzacțiilor pe piața internă, era inferior costului de producție unitar mediu ponderat pe parcursul perioadei de anchetă.

(51) În măsura în care prețurile de pe piața internă ale produsului în cauză vândut de către producător-exportator nu au putut fi utilizate pentru stabilirea valorii normale, aceasta a trebuit să fie calculată în conformitate cu articolul 2 alineatul (3) din regulamentul de bază.

(52) Valoarea normală a fost calculată pe baza costului total de producție propriu al producătorului-exportator, și anume costul de producție majorat cu costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale, precum și cu o marjă de profit rezonabilă, pe baza datelor reale privind producția și vânzările producătorului-exportator care face obiectul anchetei, în conformitate cu prima teză a articolului 2 alineatul (6) din regulamentul de bază.

(53) Trebuie notat că, pe parcursul perioadei de anchetă, Viz Stal a achiziționat principalele materii prime, și anume rulouri de tablă sau benzi laminate la cald, de la doi furnizori: US Steel Košice și societatea rusă Magnitogorsk. Pe parcursul anchetei privind tolele mari magnetice cu grăunți orientați, menționată la considerentul 10, s-a constatat că relația între aceasta din urmă și Viz Stal era deosebit de strânsă și că prețurile de vânzare ale acestui furnizor nu puteau fi considerate fiabile. În această privință, determinarea costului de producție și, mai exact, a costului principalelor materii prime, s-a bazat exclusiv pe prețul rulourilor cumpărate de la producătorul/furnizorul slovac neaflat în legătură, US Steel Košice. Prețul DAF la frontiera slovacă a fost majorat cu costul transportului până la Ekaterinburg, cu cheltuielile de asigurare și costurile de creditare pe baza condițiilor de plată. Calculate astfel, rulourile de tablă laminată la cald reprezentau 61,4 % din costul total de producție al tolelor magnetice cu grăunți orientați pentru acest producător-exportator.

(54) Costul total de producție a fost determinat pentru fiecare tip de produs în cauză, caracterizat prin conținutul de oțel, grosimea și felul în care era vândut produsul respectiv, în rulou întreg sau tăiat longitudinal. În ultimul caz, a trebuit să se ia în considerare costurile de tăiere.

Preț de export

(55) Viz Stal nu a vândut produsul în cauză în mod direct clienților independenți din Comunitate. Toate vânzările sale au fost efectuate către filiale din Comunitate. Prin urmare, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază, a fost calculat un preț de export pe baza prețului de revânzare către clienți independenți. Au fost efectuate ajustări pentru a se lua în considerare toate costurile suportate de către importatorii în legătură între import și revânzare, în special costurile de vânzare, cheltuielile administrative și alte costuri generale, precum și o marjă de profit rezonabilă, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază.

Comparație

(56) Pentru o comparație echitabilă între valoarea normală și prețul de export la nivelul franco fabrică și în aceeași etapă a procesului comercial, s-a ținut seama, în mod corespunzător, sub formă de ajustări, de diferențele reclamate și demonstrate că afectează prețurile și comparabilitatea acestora, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Au fost efectuate ajustări, după caz, ca diferențe de cheltuieli de transport, de asigurare, de manipulare, de costuri de creditare și de cheltuieli bancare, de costuri la import și de costuri de tăiere.

(57) Ajustarea aferentă costurilor de tăiere longitudinală era necesară pentru a permite o comparație corectă între tolele magnetice cu grăunți orientați după ce acestea erau importate sub formă de rulouri de lățime standard și revândute sub această formă în Comunitate sau importate sub formă de rulouri de lățime standard și revândute în Comunitate după tăiere sau importate după tăiere și vândute ca atare sau revândute în Comunitate după o nouă tăiere longitudinală, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) litera (k) din regulamentul de bază.

Marjă de dumping

(58) În conformitate cu articolul 2 alineatul (11) din regulamentul de bază, marja de dumping a fost stabilită pe baza unei comparații, pe tip de produs, între valoarea normală medie ponderată și media ponderată a prețurilor de export, astfel cum a fost determinată mai sus.

(59) În cazul exporturilor realizate de către acest producător-exportator în Comunitate, ancheta nu a descoperit existența vreunui dumping.

(60) S-a constatat lipsa importurilor în Comunitate care fac obiectul unui dumping atât în ceea ce privește rulourile întregi, cât și rulourile tăiate longitudinal, pentru toate tipurile de produs și, prin urmare, pentru tolele magnetice cu grăunți orientați, atât înguste, cât și late.

CONCLUZIE ASUPRA DUMPINGULUI PRIVIND IMPORTURILE PROVENITE DIN RUSIA

(61) Gradul de cooperare a fost ridicat, producătorii-exportatori care au cooperat reprezentând ansamblul importatorilor cunoscuți în Comunitate. În cazul unui producător-exportator rus s-a constatat, pe parcursul perioadei de anchetă, un dumping de 11,5 %, iar pentru celălalt producător-exportator, ancheta nu a demonstrat nici un import care să facă obiectul vreunui dumping în Comunitate. Marja de dumping reziduală a fost stabilită la nivelul marjei constatate pentru producătorul-exportator care efectua operațiuni de dumping.

D. **INDUSTRIE COMUNITARĂ**

1. **Producția Comunității**

(62) În Comunitate sunt șase producători care fabrică tole magnetice cu grăunți orientați. Cei trei producători comunitari aflați la originea plângerii au sediul în Franța, Germania și Italia. Trebuie notat că acești trei producători aparțin aceluiași grup. Ceilalți producători au sediul în Republica Cehă, în Polonia și în Regatul Unit.

(63) Ancheta a ajuns la concluzia că acești șase producători constituie totalitatea producției comunitară, în sensul articolului 4 alineatul (1) din regulamentul de bază.

2. **Definiție a industriei comunitare**

(64) În afară de cei trei producători comunitari (în legătură) care au depus plângerea, un alt producător comunitar a mai cooperat complet la anchetă. S-a constatat că producția totală a acestor patru societăți reprezenta aproximativ 90 % din producția comunitară totală a produsului în cauză.

(65) Prin urmare, se consideră că acești patru producători comunitari constituie industria comunitară în sensul articolului 4 alineatul (1) și al articolului 5 alineatul (4) din regulamentul de bază; aceștia se numesc în continuare „industria comunitară”.

(66) Referitor la ceilalți doi producători comunitari, unul nu a furnizat informații, iar celălalt, deși a susținut procedura, nu a fost considerat ca făcând parte din industria comunitară, deoarece nu a furnizat decât informații elementare cu privire la producția și volumul său de vânzări.

E. **PREJUDICIU**

1. **Consum comunitar**

(67) Consumul comunitar a fost stabilit pe baza vânzărilor realizate (a) pe piața Comunității de către industria comunitară și (b) de către ceilalți producători comunitari care au furnizat informații generale și (c) importuri provenite din toate țările terțe, în conformitate cu statisticile Eurostat și luându-se în considerare informațiile furnizate de către producătorii-exportatori din țările în cauză care au cooperat.

(68) Pe această bază, consumul comunitar a evoluat după cum urmează:

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Consum comunitar (în tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	108	96	92	92

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar, informații furnizate de către un alt producător comunitar, informații conținute în plângere și Eurostat

(69) Consumul comunitar a crescut inițial cu 8 % între 2000 și 2001, iar apoi a înregistrat o scădere constantă și semnificativă (–15 %). Pe parcursul perioadei examinate, consumul a scăzut cu 8 %. Scăderea continuă a consumului se explică printr-o diminuare a cererii industriei din aval, și anume a producătorilor de transformatoare, corelată cu o reducere a numărului de proiecte industriale noi care să necesite transformatoare electrice.

2. **Importuri provenite din țările în cauză**

Evaluare cumulativă a efectelor importurilor în cauză care fac obiectul unui dumping

(70) Comisia a examinat dacă efectele importurilor care fac obiectul unui dumping, provenite din țările în cauză, respectau condițiile evaluării cumulative prevăzute la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază. Acest articol prevede că importurile nu pot face obiectul unei evaluări cumulative decât în cazul în care marja de dumping stabilită în raport cu importurile provenite din fiecare țară este superioară nivelului *de minimis* în sensul articolului 9 alineatul (3) din regulamentul de bază, în cazul în care volumul importurilor provenite din fiecare țară nu este neglijabil, și în cazul în care o astfel de evaluare este adecvată având în vedere condițiile de concurență între produsele importate și produsul comunitar similar.

(71) Trebuie notat că s-a constatat că un producător-exportator rus nu a efectuat operațiuni de dumping. Prin urmare, importurile provenite de la acest producător nu au fost luate în considerare în sensul examinării oportunității de a proceda la o evaluare cumulativă a importurilor.

(72) S-a constatat că marjele de dumping stabilite pentru fiecare dintre țările în cauză erau mai mari decât nivelul *de minimis*. De altfel, volumul importurilor care fac obiectul unui dumping și care provin din aceste țări nu era neglijabil, și anume reprezenta, pentru Statele Unite și Rusia, 10 % și, respectiv, 3 % din consumul comunitar pe parcursul perioadei de anchetă.

(73) În ceea ce privește condițiile de concurență atât între importurile care fac obiectul unui dumping, cât și între aceste importuri și produsul comunitar similar, s-a constatat că tolele magnetice cu grăunți orientați vândute de către țările în cauză și cele vândute de către industria comunitară erau asemănătoare în toate privințele și comercializate prin intermediul acelorași canale de distribuție. Ancheta a arătat că prețurile importurilor provenite din cele două țări au urmat o evoluție descrescătoare similară, în special pe parcursul celei de-a doua părți a perioadei examinate, și că aceste prețuri au fost sensibil inferioare celor practicate de către industria comunitară. Aceasta a rezultat o scădere generală a prețurilor tolelor magnetice cu grăunți orientați vândute de către industria comunitară.

(74) Prin urmare, se concluzionează că trebuie să se procedeze la o evaluare cumulativă a importurilor care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză.

Volum și cotă de piață a importurilor în cauză care fac obiectul unui dumping

Volum al importurilor care fac obiectul unui dumping

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Volumul importurilor (în tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	161	191	323	357

Sursă: Eurostat și producătorul-exportator care a cooperat

(75) Tabelul de mai sus arată că importurile în Comunitate de tole magnetice cu grăunți orientați provenite din țările în cauză au crescut de peste trei ori pe parcursul perioadei examinate.

Cotă de piață a importurilor care fac obiectul unui dumping

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Cotă de piață	3,3 %	5,0 %	6,6 %	11,8 %	13,0 %

Sursă: Eurostat și producătorul-exportator care a cooperat

(76) Creșterea constantă a cotei de piață se înscrie într-un context de diminuare generală a consumului comunitar. Această evoluție este deosebit de accentuată începând cu 2002, atunci când, în pofida unei scăderi semnificative a consumului comunitar, cota de piață a crescut de la 6,6 % la 13 %. Creșterea cea mai semnificativă a cotei de piață a survenit între 2002 și 2003, atunci când importurile au progresat cu peste 5 puncte procentuale, ceea ce corespunde unei creșteri cu 65 % a volumului importurilor în termeni absoluți.

Evoluția prețurilor importurilor care fac obiectul unui dumping

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
În EUR/tonă	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	124	121	99	98

Sursă: Eurostat și producătorul-exportator care a cooperat

(77) Prețurile importurilor care fac obiectul unui dumping a crescut inițial cu 24 % între 2000 și 2001, în special datorită unei cereri sporite de tole magnetice cu grăunți orientați la momentul respectiv. Ulterior, prețurile au scăzut continuu, de la […] EUR/t în 2001 la […] EUR/t pe parcursul perioadei de anchetă, ceea ce înseamnă o scădere cu 20 %. Scăderea prețului mediu a fost deosebit de accentuată între 2002 și 2003 (– 20 %). Pe ansamblul perioadei examinate, prețul unitar mediu al importurilor care făceau obiectul unui dumping a înregistrat o scădere de 2 %.

Subcotare

(78) Comisia a examinat dacă prețurile practicate de către producătorii-exportatori din țările în cauză erau sensibil mai mici față de cele ale industriei comunitare pe parcursul perioadei de anchetă. În sensul acestei analize, prețurile CIF ale producătorilor-exportatori au fost ajustate la nivelul frontieră comunitară, după vămuire. După aceea, acestea au fost comparate cu prețurile practicate de către industria comunitară la nivelul franco fabrică, în aceeași etapă a procesului comercial și pentru tipuri comparabile de produs.

(79) Un producător-exportator rus a susținut că, la momentul evaluării subcotării prețurilor (și a marjei de eliminare a prejudiciului), trebuia să se procedeze la ajustări datorită diferențelor de calitate între tolele magnetice cu grăunți orientați pe care le producea și le vindea și cele produse de către industria comunitară. Acesta invoca drept argument faptul că, pentru același tip de tole magnetice cu grăunți orientați, calitatea produselor pe care le fabrica era considerabil inferioară față de cea a acelorași produse fabricate de către industria comunitară.

(80) În această privință, trebuie remarcat, mai întâi, că o astfel de ajustare a fost cu siguranță acordată cu ocazia anchetei inițiale, în 1996, dar că ancheta privind reexaminarea și prorogarea măsurilor care a urmat unei reexaminări a măsurilor care urmează să expire în 2003 a concluzionat că o ajustare pentru diferențele de calitate nu mai era justificată, ținându-se seama de îmbunătățirea echipamentelor rusești ([1]).

(81) Pe de altă parte, utilizatorii au fost invitați să comenteze în ceea ce privește comparabilitatea tolelor magnetice cu grăunți orientați importate din Rusia cu cele achiziționate din industria comunitară, nici un utilizator care a cooperat nu a semnalat vreo diferență de calitate semnificativă. Un singur utilizator a indicat că nivelul calitativ al produselor rusești era ușor inferior celui al produselor comunitare, însă nu și-a susținut argumentul. În plus, acesta a precizat, de asemenea, că aceste produse erau în totalitate interschimbabile și că a ales produsele rusești datorită diferențelor importante de preț. Cererea a fost, prin urmare, respinsă.

([1]) JO L 25, 30.1.2003, p. 12, considerentul 50.

(82) Pe baza prețurilor practicate de către producătorii-exportatori care au cooperat, marjele de subcotare constatate pe țară și exprimate ca procent din prețurile industriei comunitare se stabilesc după cum urmează:

Țară	Subcotare a prețurilor
SUA	14,4 %
Rusia	Între 6,1 % și 26,6 %

(83) În ceea ce privește Rusia, marja de subcotare de 6,1 % corespunde celei stabilite pentru producătorul-exportator pentru care nu s-a constatat nici un dumping. Celălalt procent corespunde marjei stabilite pentru celălalt producător-exportator care a cooperat la anchetă.

3. **Situația industriei comunitare**

(84) În conformitate cu articolul 3 alineatul (5) din regulamentul de bază, Comisia a examinat toți factorii și indicii economici care au un impact asupra situației industriei comunitare.

(85) Luând în considerare numărul limitat de producători comunitari, care constituie două grupuri, și de producătorii-exportatori în cauză, datele sunt prezentate sub formă de indici și de limite.

Producție, capacități de producție și utilizare a capacităților

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Producție (tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	104	101	99	98
Capacități (tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	104	107	104	104
Rată de utilizare a capacităților	86 %	86 %	81 %	82 %	81 %

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(86) Pe ansamblul perioadei examinate, volumul producției industriei comunitare s-a diminuat cu 2 %. Mai exact, producția a crescut inițial cu 4 % între 2000 și 2001, înainte de a înregistra o scădere constantă între 2001 și perioada de anchetă, și anume cu aproximativ 5 %.

(87) Cifrele privind capacitățile se referă la capacitatea tehnică în raport cu capacitatea teoretică, ceea ce înseamnă că se ține seama de ajustări, considerate ca fiind normale de către industrie pentru perioade de vacanță, de înființare, de întreținere și de alte decizii curente. Creșterea capacităților de producție între 2001-2002 era menită să răspundă unei creșteri bruște a cererii în 2001. Scăderea înregistrată în 2003 și pe parcursul perioadei de anchetă rezultă din faptul că un producător a modificat procesul de producție, ceea ce a avut ca efect reducerea capacității tehnice. Pe această bază, capacitățile de producție au crescut cu 4 % în perioada examinată. Astfel cum se arată la considerentul 102 de mai jos, această creștere este legată de investițiile realizate cu scopul de a moderniza utilajele de producție existente și a le îmbunătăți eficiența; aceste investiții au constat, în principal, în achiziționarea de echipamente de înlocuire. Trebuie notat, de asemenea, că respectiva creștere a capacităților a survenit în momentul în care industria comunitară era încă rentabilă. În plus, aceste investiții trebuie apreciate în contextul unui răspuns la creșterea cererii înregistrate în 2001 și în cadrul fluxurilor de lichidități disponibile în Comunitate la momentul respectiv.

(88) Diminuarea ratei de utilizare a capacităților a rezultat din ușoara creștere a capacităților de producție asociată unei scăderi a volumului producției (5 procente pe parcursul perioadei examinate).

Stocuri

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Tone	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	109	160	182	122

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(89) Anumite tipuri similare de produs sunt fabricate de către industria comunitară pe baza unor cereri speciale, nefiind, așadar, depozitate. În schimb, alte tipuri standard de tole magnetice cu grăunți orientați sunt produse în mod regulat, vânzarea lor depinzând de evoluția pieței în funcție de cerere și de preț. Prin urmare, este evident că această creștere generală a stocurilor pe parcursul perioadei examinate indică faptul că industria comunitară a întâmpinat dificultăți în vânzarea tipurilor standard din produsul similar, în special în 2002, atunci când stocurile au crescut cu 46 % în raport cu 2001 și în 2003, atunci când au continuat să crească cu 3,5 % în comparație cu anul precedent.

(90) Diminuarea stocurilor (23,5 %) între 2003 și perioada de anchetă se explică printr-o creștere globală a vânzărilor pe parcursul perioade respective. Cu toate acestea, nu trebuie uitat că perioada de anchetă nu corespunde unui an calendaristic, ceea ce poate să afecteze comparabilitatea nivelului stocurilor în raport cu anii precedenți. La sfârșitul perioadei examinate, stocurile au crescut cu 22 % în comparație cu 2000.

Volum de vânzări

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Tone	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	109	90	76	81

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(91) Volumul de vânzări al industriei comunitare realizate pe piața Comunității s-a diminuat cu 19 % pe parcursul perioadei examinate, scăzând de la […] tone în 2000 la aproape […] tone pe parcursul perioadei de anchetă. Acest volum a crescut inițial cu […] tone între 2000 și 2001 (+ 9 %), apoi s-a diminuat cu […] tone (–26 %) peparcursul perioadei următoare până la sfârșitul perioadei de anchetă. Creșterea observată între 2003 și perioada de anchetă se poate explica prin faptul că industria comunitară și-a redus prețurile de desfacere (a se vedea în continuare) în încercarea de a recâștiga cote de piață.

Cotă de piață

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
În % din consumul comunitar	68,6 %	69,1 %	63,8 %	56,5 %	60,4 %

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar și Eurostat

(92) Pe ansamblul perioadei examinate, industria comunitară a înregistrat o scădere a cotei de piață cu 8,2 procente. Mai exact, în pofida unei creșteri a volumului vânzărilor între 2000 și 2001 (+ 9 %), aceasta cu greu și-a menținut cota de piață, care nu a crescut decât cu 0,5 procente în decursul anilor respectivi. Între 2001 și perioada de anchetă, cota de piață a industriei comunitare a scăzut cu 8,7 procente. Această scădere s-a înscris în contextul unei diminuări a consumului (–15 %), ceea ce reflectă faptul că vânzările industriei comunitare au scăzut mai mult decât consumul. Simultan, cotele de piață ale țărilor în cauză au crescut constant.

Preț de desfacere

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
În EUR/tonă	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	109	111	106	99

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(93) Prețul unitar mediu de vânzare a crescut inițial cu 8,6 % în 2001, apoi cu 2,6 % în 2002. După aceea, industria comunitară a fost confruntată cu o scădere importantă și de lungă durată a prețurilor, accentuată în special între 2003 și perioada de anchetă (–6,3 %). Această scădere a prețurilor era necesară pentru a permite industriei comunitare să își păstreze cota de piață.

(94) Tendința care reiese din tabelul anterior arată în mod clar o reducere progresivă a prețurilor de desfacere ale industriei comunitare începând cu 2002. Această evoluție a coincis cu o scădere considerabilă a prețurilor importurilor care fac obiectul unui dumping, ceea ce a permis o creștere importantă a cotelor lor de piață.

(95) Presiunea asupra prețurilor de desfacere ale industriei comunitare a fost de așa natură încât acestea nu mai erau rentabile în 2003 și pe parcursul perioadei de anchetă, astfel cum se explică în continuare.

(96) Tabelul următor arată evoluția prețului unitar de vânzare al industriei comunitare în raport cu costul de producție corespunzător, care se constituie, în principal, din costul materiei prime, adică rulouri de tablă laminată la cald, care reprezintă, în medie, aproape 70 % din costul total de producție al produsului în cauză.

Indice: 2000 = 100	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Preț unitar	100	109	111	106	99
Cost total unitar de producție	100	103	107	105	106

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(97) Pe parcursul perioadei 2001-2002, prețurile de vânzare au crescut, în medie, mai mult decât costurile de producție corespunzătoare. Prețurile erau conforme costurilor, situația fiind profitabilă, după cum reiese din tabelul următor. În 2003, prețurile au scăzut considerabil, iar rentabilitatea a devenit negativă, în pofida unei diminuări simultane a costului mediu. Pe parcursul perioadei de anchetă, ușoara creștere a costului de producție datorată, în principal, costului materiei prime, nu a putut fi repercutată asupra prețurilor care au continuat să scadă în mod dramatic, cauzând pierderi considerabile. Prăbușirea prețurilor a fost, așadar, asociată cu un blocaj al prețurilor, adică cu incapacitatea industriei comunitare de a își mări prețurile pentru a reflecta creșterea costurilor.

Rentabilitate și randament al investițiilor

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Profit în raport cu cifra de afaceri netă (%)	Aproximativ 0 %	Aproximativ 5 %	Aproximativ 3 %	Aproximativ 0 %	Aproximativ –5 %
Randament al investițiilor	Aproximativ 0 %	Aproximativ 25 %	Aproximativ 20 %	Aproximativ –5 %	Aproximativ –30 %

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(98) Rezultatele financiare ale unor producători comunitari în 2000 au fost afectate în mod sensibil de costurile de înființare, precum și de problemele tehnice legate de investițiile importante în utilaje de producție în 1999. Rentabilitatea globală a industriei comunitare a fost afectată din acest motiv. Fiind un an atipic, anul 2000 nu poate fi considerat, prin urmare, un punct de plecare reprezentativ pentru examinarea tendințelor. Vânzările industriei comunitare pe piața Comunității au devenit profitabile în 2001 și 2002 și datorită unei creșteri a cererii din partea industriei în aval și a unui nivel de preț satisfăcător. Mai târziu, scăderea semnificativă a prețurilor a avut un efect negativ direct asupra rentabilității. De fapt, vânzările pe piața Comunității au devenit deficitare începând cu 2003, iar pierderile au crescut cu aproape 5 % din cifra de afaceri pe parcursul perioadei de anchetă.

(99) În sensul prezentei anchete, randamentul investițiilor corespunde profitului exprimat ca procent din valoarea contabilă netă a investițiilor. Întrucât societățile care constituie industria comunitară operează, în principal sau exclusiv, în producția și vânzarea unui produs similar, randamentul investițiilor a fost stabilit luându-se în considerare activitatea lor globală. Pe această bază, s-a constatat că, pe întreaga perioadă examinată, acest randament a avut, în ansamblu, aceeași evoluție cu rentabilitatea, descrisă anterior. Randamentul a crescut de la aproape 0 % în 2000 la aproximativ 20 % în 2002, scăzând apoi constant până la –30 % pe parcursul perioadei de anchetă.

Flux de trezorerie și aptitudinea de mobilizare a capitalurilor

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
În mii de euro	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	181	141	7	–83

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(100) Fluxurile de trezorerie nete, de intrare și de ieșire, generate prin activitățile de exploatare au scăzut de la XX milioane de euro în 2000 la aproximativ –XX milioane de euro pe parcursul perioadei de anchetă. Fluxurile au culminat în 2001 și 2002, iar apoi au scăzut brusc în 2003 și au atins pragul inferior pe parcursul perioadei de anchetă. Prin urmare, industria comunitară a recurs, în medie, din ce în ce mai frecvent la îndatorare pentru a contribui la finanțarea propriilor activități și investiții.

(101) Ancheta a evidențiat că necesarul de capital al mai multor producători comunitari s-a resimțit în situația lor financiară dificilă. Deși cea mai mare parte a acestor societăți aparțin unor mari grupuri siderurgice, necesarul lor de capital nu este întotdeauna satisfăcut în totalitate în măsura în care, în cadrul acestor grupuri, resursele financiare sunt, în general, repartizate entităților celor mai rentabile.

Investiții

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
În mii de euro	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	137	105	76	49

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(102) Totalul investițiilor realizate de către industria comunitară legate de produsul similar s-a diminuat cu circa 50 % între 2000 și perioada de anchetă. Ancheta a arătat că, pentru a rămâne competitivă, această industrie trebuia să mențină un anumit nivel de investiții. Cea mai mare parte a investițiilor au fost realizate în scopul modernizării, foarte puține fiind folosite pentru mărirea capacităților. Cu toate acestea, trebuie notat că investițiile de modernizare au, în general, tendința să sporească ușor capacitatea tehnică, deoarece echipamentele îmbunătățite sunt mai eficiente și mai productive decât cele vechi.

Creștere

(103) Între 2000 și perioada de anchetă, consumul comunitar a scăzut cu 8 %, în timp ce volumul vânzărilor industriei comunitare a scăzut cu 20 %. Prin urmare, industria comunitară a pierdut o cotă de piață considerabilă, în timp ce cota importurilor în cauză a crescut cu 12,8 procente.

Ocuparea forței de muncă

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Număr total de angajați	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	100	99	97	95

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(104) Gradul de ocupare a forței de muncă în industria comunitară a rămas stabil între 2000 și 2001. Acesta s-a diminuat în anii următori, până la o scădere totală de 5 % în raport de începutul perioadei examinate.

Salarii

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Salarii (în mii de euro)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	99	102	97	94
Salariu mediu pe angajat (euro)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	100	103	100	99

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(105) Pe parcursul perioadei examinate, salariul mediu pe angajat a rămas stabil și nu s-a aliniat, așadar, ritmului inflației. Ținându-se seama de faptul că ocuparea forței de muncă a scăzut pe parcursul acestei perioade, după cum reiese din tabelul precedent, costul total al salariilor s-a diminuat la rândul său.

Productivitate

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Producție (în milioane de tone) (a)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Ocupare a forței de muncă (b)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Productivitate (a/b)	160,4	166,9	163,9	164,2	166
Indice: 2000 = 100	100	104	102	102	103

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(106) Productivitatea mâinii de lucru a industriei comunitare, măsurată în producție anuală pentru persoană angajată, a crescut, inițial, cu 4 % între 2000 și 2001, apoi a scăzut cu aproape 2 % între 2001 și 2002, înainte de a crește din nou în 2003 și pe parcursul perioadei de anchetă. La sfârșitul perioadei examinate, s-a observat un spor de productivitate de 3 % în raport cu începutul perioadei. Această creștere a productivității se poate explica parțial prin investițiile care au urmărit îmbunătățirea eficienței echipamentelor existente, astfel cum s-a menționat la considerentul 102.

Importanță a marjei de dumping

(107) În ceea ce privește impactul marjei de dumping efective asupra industriei comunitare, luându-se în considerare volumul și prețurile produselor importate din țările în cauză, acest efect nu ar putea fi considerat neglijabil, mai ales pe o piață transparentă și, deci, extrem de sensibilă la evoluția prețurilor, cum este cea a produsului în cauză.

Restabilire ca urmare a practicilor anterioare de dumping sau a subvențiilor

(108) După cum s-a explicat mai înainte, au fost aplicate măsuri importurilor de tole magnetice cu grăunți orientați cu o lățime mai mare de 500 mm originare din Rusia pe parcursul întregii perioade examinate. Cu toate acestea, trebuie reamintit că aceste măsuri nu priveau decât o parte din produsul inclus în prezenta anchetă, în măsura în care procedura vizează tolele magnetice cu grăunți orientați, de toate lățimile, originare din Rusia și din Statele Unite. Din acest motiv, industria comunitară nu s-a refăcut decât parțial în urma practicilor de dumping anterioare deoarece, mai târziu, a fost confruntată cu o creștere a importurilor de tole de toate lățimile originare atât din Rusia, cât și din Statele Unite.

4. **Evoluție după perioada de anchetă**

(109) Anumite părți interesate au susținut că au survenit evenimente importante după perioada de anchetă și că trebuia să se țină seama de acest fapt în analiză deoarece, potrivit acestora, instituirea măsurilor ar deveni inoportună. Mai precis, aceștia au invocat creșterea prețurilor de vânzare ale industriei comunitare pentru produsul similar, precum și închiderea uzinei unui reclamant după încheierea perioadei de anchetă.

(110) Trebuie notat mai întâi că, în conformitate cu articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază, informațiile cu privire la o perioadă ulterioară perioadei de anchetă nu sunt, în mod normal, luate în considerare. Aceasta deoarece faptele pertinente trebuie stabilite și verificate pe parcursul unei perioade limitate și specificate pentru a se garanta că rezultatele anchetei sunt reprezentative și fiabile și, de asemenea, pentru că ancheta s-ar putea prelungi inutil deoarece informațiile adunate pentru o perioadă dată, de exemplu pentru perioada de anchetă, nu ar reflecta situația dintr-o perioadă ulterioară.

(111) Din redactarea regulamentului de bază rezultă că evenimentele care survin perioadei de anchetă nu trebuie luate în considerare decât dacă au un caracter excepțional și determină instituirea inoportună a măsurilor. Această abordare a fost, de asemenea, confirmată de către Tribunalul de Primă Instanță al Comunităților Europene ([1]).

Creștere a prețului practicat de către industria comunitară

(112) S-a menționat că industria comunitară a anunțat o creștere a prețurilor după perioada de anchetă și că această creștere era de natură excepțională, deoarece a fost descrisă în presă ca având o amploare neobișnuită.

(113) Serviciile Comisiei au adunat date reale, evoluția prețului mediu de vânzare al industriei comunitare pe piața Comunității fiind prezentată în tabelul următor:

Preț mediu de vânzare	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă	Aprilie-decembrie 2004
În EUR/tonă	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	109	111	106	99	104

([1]) Cauza Sinochem (T-161/94).

(114) Din tabelul anterior reiese că, deși prețurile s-au mărit efectiv după perioada de anchetă, creșterea acestora nu are o amploare neobișnuită. De fapt, pe parcursul ultimelor trei trimestre din 2004, prețul mediu nu a crescut decât cu 5 % în raport cu nivelul înregistrat pe parcursul perioadei de anchetă, iar prețurile nu au revenit la nivelul din anii precedenți.

(115) Pe de altă parte, chiar dacă s-ar considera că această creștere a prețurilor a avut, efectiv, un caracter excepțional (ceea ce, se reamintește, nu este cazul în speță) ar trebui, totodată, să se țină seama de evoluția, după perioada de anchetă, a nivelului prețurilor altor comercianți pe piața Comunității și, în special, al celor din țările în cauză, precum și de fluctuația prețului materiei prime pentru a verifica dacă această creștere a prețurilor ar conduce, în mod real, la instituirea inoportună de drepturi antidumping. În această privință, nu este justificată nici o analiză detaliată, ținând cont de restabilirea parțială a prețurilor, fapt ce reiese din tabelul anterior. În afară de aceasta, nu se poate ști dacă o eventuală creștere a prețurilor ar avea un caracter durabil.

(116) Mai mult, se reamintește că prejudiciul suferit de către industria comunitară nu se bazează exclusiv pe nivelul prețurilor, ci se caracterizează și pe deteriorarea unei serii de indicatori. Prin urmare, nici o creștere potențială a prețurilor, chiar și una cu caracter excepțional și durabil, nu ar putea fi suficientă în sine pentru a conduce la instituirea inoportună de măsuri, decât dacă ar fi însoțită de evoluția similară a altor indicatori ai prejudiciului care afectează concluziile generale cu privire la acesta din urmă.

(117) Din motivele precedente, se consideră că respectiva creștere a prețurilor industriei comunitare care ar fi putut surveni după perioada de anchetă nu conduce la instituirea inoportună de măsuri.

Închiderea instalațiilor unui producător din industria comunitară

(118) Anumite părți interesate au susținut că încetarea activității unui producător care face parte din industria comunitară reclamă neinstituirea măsurilor, deoarece aceasta ar antrena o scădere semnificativă a capacităților de producție comunitare care ar putea să genereze o penurie de tole magnetice cu grăunți orientați pe piața Comunității.

(119) În această privință, trebuie notat că articolul 6 alineatul (1) din regulamentul de bază referitor la evenimentele survenite după perioada de anchetă nu se aplică pentru determinarea interesului Comunității, acesta fiind reglementat la articolul 21 din regulamentul de bază. Prin urmare, se face trimitere la considerentul 174 care examinează capacitățile de producție în cadrul analizei interesului Comunității.

(120) Cu toate acestea, trebuie confirmat că închiderea uzinei producătorului cu sediul în Italia a fost anunțată, că nivelul de producție al acesteia va fi redus începând cu iunie 2005 și că producția trebuie să înceteze complet în septembrie același an.

(121) În plus, chiar dacă închiderea prevăzută a unei uzine ar putea constitui un eveniment excepțional, cu caracter durabil, și, prin urmare, ar trebui luat în considerare în contextul analizei, închiderea nu ar face decât să consolideze concluziile sus-menționate, și anume faptul că industria comunitară a suferit un prejudiciu în timpul perioadei de anchetă și că această situație precară a continuat după perioada de anchetă.

5. **Concluzie privind prejudiciul**

(122) În pofida măsurilor antidumping existente aplicate importurilor de tole mari magnetice cu grăunți orientați provenite din Rusia, situația economică a industriei comunitare s-a deteriorat considerabil între 2000 și perioada de anchetă. Efectul pozitiv al măsurilor aplicate a fost, de fapt, atenuat de creșterea bruscă a importurilor de tole magnetice, de toate lățimile, care fac obiectul unui dumping, provenite din Rusia și din Statele Unite. Aceste importuri erau în mod semnificativ mai puțin importante la începutul perioadei examinate. Mai mult, se face trimitere la considerentul 17, în care se explică faptul că măsurile antidumping aplicate tolelor mari magnetice cu grăunți orientați provenite din Rusia erau eludate prin tăierea tolelor în două elemente care nu depășeau 500 mm lățime.

(123) Pe parcursul perioadei examinate, volumul vânzărilor a scăzut cu 19 %, producția s-a diminuat cu 2 %, stocurile au crescut în mod considerabil (18 %), iar cota de piață a pierdut 8 puncte procentuale. Prețurile importurilor care fac obiectul unui dumping au fost în mod sensibil inferioare celor practicate de către producătorii comunitari pe piața Comunității, care nu au putut fi mărite pentru a reflecta creșterea costului de producție pe parcursul perioadei de anchetă. Prin urmare, industria a fost deficitară în 2003 și pe parcursul perioadei de anchetă. Ocuparea forței de muncă și investițiile au scăzut cu 5 % și, respectiv, cu 50 % pe parcursul perioadei examinate.

(124) Mai precis, situația economică a industriei comunitare a evoluat după cum urmează. Pe parcursul anului 2001, piața Comunității a înregistrat o creștere a cererii și a prețurilor. Simultan, industria comunitară și-a putut mări volumul de vânzări în aceeași proporție. Rezultă de aici o situație profitabilă, industria fiind în măsură să investească și să își mărească ușor propriile capacități de producție. Cu toate că volumul vânzărilor și cotele de piață au scăzut

în 2002, industria comunitară a reușit să își păstreze nivelul de preț și să aibă profit, deși la un nivel inferior celui din 2001, luând în considerare și creșterea simultană a costului de producție.

(125) Începând cu 2003, industria comunitară nu a mai fost în măsură să își mențină nivelul prețurilor care au scăzut mult în contextul unei restrângeri considerabile a vânzărilor și de scădere a cotei de piață. Prețurile au continuat să scadă pe parcursul perioadei de anchetă, în timp ce costurile au rămas relativ stabile. Prin urmare, rentabilitatea a ajuns la un nivel extrem de redus. Ținându-se seama de nivelul pierderilor înregistrate, însăși existența industriei este amenințată. Într-adevăr, după perioada de anchetă, uzina unuia dintre producătorii Comunității va trebui închisă.

(126) Având în vedere cele menționate anterior, se concluzionează că industria comunitară a suferit un prejudiciu important în sensul articolului 3 din regulamentul de bază.

F. LEGĂTURĂ DE CAUZALITATE

1. Introducere

(127) În conformitate cu articolul 3 alineatele (6) și (7) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă importurile la prețuri de dumping ale produsului examinat, originar din țările în cauză, au cauzat industriei comunitare un prejudiciu ce poate fi considerat important. De asemenea, au fost examinați factori cunoscuți, alții decât importurile care fac obiectul unui dumping, care ar fi putut cauza, în același timp, un prejudiciu industriei comunitare, în așa fel încât eventualul prejudiciu cauzat de către acești alți factori să nu fie atribuit importurilor în cauză.

2. Efecte ale importurilor care fac obiectul unui dumping

(128) Creșterea semnificativă a volumului importurilor care fac obiectul unui dumping, care a crescut de peste trei ori pe parcursul perioadei examinate, a coincis cu deteriorarea situației economice a industriei comunitare, fapt care s-a materializat, printre altele, într-o restrângere a volumului vânzărilor cu aproape 20 % pe parcursul aceleiași perioade. Măsurile existente nu au fost suficiente pentru a proteja industria comunitară de efectele importurilor respective, în condițiile în care nu se aplică decât tolelor mari magnetice cu grăunți orientați originare din Rusia. Acest fapt este adevărat în special în cazul în care se ia în considerare creșterea semnificativă menționată anterior a importurilor de tole magnetice de toate lățimile, adică inclusiv produse originare din Statele Unite, și faptul că măsurile aplicate tolelor mari au fost uneori eludate prin tăierea tolelor, astfel cum s-a explicat la considerentul 17.

(129) Efectul negativ al creșterii continue a volumului importurilor care fac obiectul unui dumping s-a accentuat începând cu 2002, atunci când consumul comunitar a regresat. În realitate, în 2002 și 2003, cota de piață a importurilor care fac obiectul unui dumping a progresat cu peste 5 puncte procentuale, în timp ce a industriei comunitare înregistra o scădere cu aproape 7 puncte procentuale. Această creștere bruscă a importurilor la prețuri de dumping se explică printr-o reducere drastică a prețurilor corespondente pe parcursul aceleiași perioade. Într-adevăr, într-un singur an, prețurile au scăzut de la 1 282 la 1 049 EUR/tonă, o scădere cu aproape 15 %. De aici rezultă o scădere considerabilă a vânzărilor industriei comunitare pe parcursul aceleiași perioade. Deși într-o primă etapă industria comunitară a încercat să își mențină nivelul mediu al prețurilor, totuși acestea au scăzut de la 1 254 EUR/tonă în 2002 la 1 189 EUR/tonă în 2003. Ulterior, industria nu a avut altă soluție decât să continue reducerea prețurilor pentru a își conserva volumul de vânzări și cotele de piață pe parcursul perioadei de anchetă. Aceasta i-a afectat rentabilitatea, care a devenit negativă și a scăzut la −7,4 % din cifra de afaceri anterioară pe parcursul perioadei de anchetă.

(130) Luând în considerare coincidența evidentă între creșterea bruscă a importurilor care fac obiectul unui dumping la prețuri care scad constant, pe de o parte, și scăderea volumului de vânzări, a cotei de piață și a nivelului prețurilor industriei comunitare, pe de altă parte, fapt care a avut drept consecință o situație deficitară, se ajunge la concluzia că importurile care fac obiectul unui dumping au jucat un rol determinant în situația prejudiciabilă în care se găsește industria comunitară.

3. Efecte ale altor factori

Efect al ratei de schimb

(131) O parte interesată a susținut că prejudiciul suferit de către industria comunitară a rezultat din evoluția ratei de schimb USD/EUR, care ar fi avut ca efect o depreciere a prețurilor importurilor provenite din Statele Unite. Prin urmare, această situație a favorizat Statele Unite ale Americii, a căror cotă de piață a crescut.

(132) Tabelul următor compară evoluția ratei de schimb USD/EUR cu cea a prețurilor medii de import ale produsului în cauză originar din Statele Unite.

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Rata de schimb USD/EUR	1,082	1,116	1,068	0,894	0,860
Indice: 2000 = 100	100	103	99	83	79
Preț de import din Statele Unite (EUR)	1 945	1 741	1 543	1 171	1 133
Indice: 2000 = 100	100	90	79	60	58

(133) Din datele de mai sus reiese că nu există nici o corelație clară între evoluția ratei de schimb USD/EUR și prețurile medii de import ale produsului în cauză originar din Statele Unite. Într-adevăr, pe parcursul perioadei 2000-2002, prețurile de import s-au diminuat cu 21 %, în timp ce rata de schimb a rămas stabilă. În plus, datele de mai sus arată în mod clar că, pe parcursul perioadei examinate, scăderea prețurilor medii de import (–42 %) a fost net superioară evoluției negative a ratei de schimb (–21 %). Acesta fost cazul în special în 2002-2003, atunci când prețul de import mediu unitar a înregistrat cea mai mare scădere. Prin urmare, s-a concluzionat că efectul eventualul al ratelor de schimb nu se poate considera ca având un rol determinant în situația prejudiciabilă în care se găsește industria comunitară.

Rezultate ale altor producători comunitari

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Volum de vânzări (în tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Cotă de piață	9,2 %	8,8 %	8,3 %	8,2 %	8,3 %

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar, plângere, Eurostat

(134) Tabelul anterior arată că vânzările altor producători comunitari de pe piața Comunității s-au diminuat cu 20 % pe parcursul perioadei examinate. Cotele de piață corespunzătoare s-au diminuat și ele de la 9,2 % în 2000 la 8,3 % pe parcursul perioadei de anchetă. Pe baza informațiilor disponibile, se concluzionează că ceilalți producători comunitari se găseau într-o situație similară cu cea a industriei comunitare și nu sunt vinovați de prejudiciul suferit de către aceasta din urmă.

Rezultate ale industriei comunitare la export

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Volum de vânzări la export (în tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	92	117	145	141

Sursă: răspunsuri verificate la chestionar

(135) O parte interesată a susținut că o parte a prejudiciului suferit de către industria comunitară putea fi atribuită rezultatelor acesteia din urmă la export. Partea interesată a susținut că industria comunitară și-a redus în mod deliberat vânzările pe piața internă în beneficiul vânzărilor profitabile la export în țări terțe.

(136) Tabelul anterior arată că, într-adevăr, industria comunitară și-a sporit vânzările la export pe parcursul perioadei examinate, în special începând cu 2002. Cu toate acestea, trebuie mai curând apreciată această creștere în contextul sporirii bruște a importurilor care fac obiectul unui dumping pe piața Comunității, în timp ce, simultan, consumul a scăzut, iar prețurile au fost mult reduse. În aceste condiții, industria comunitară a reacționat încercând să sporească exporturile în vederea limitării pierderilor.

(137) Se amintește, de asemenea, că piața Comunității rămâne debușeul natural al industriei comunitare. De fapt, în 2001, atunci când situația de pe această piață a devenit favorabilă, industria comunitară și-a sporit vânzările pe piața internă și le-a redus pe cele la export.

(138) Pe de altă parte, trebuie notat că prejudiciul suferit de către industria comunitară nu a constat doar într-o diminuare a volumului de vânzări și într-o scădere a cotei de piață comunitare. Industria comunitară a suferit și o scădere gravă a prețurilor cauzată de importurile care fac obiectul unui dumping și de subcotarea importantă a prețurilor industriei comunitare, ceea ce a antrenat pierderi financiare considerabile. Un astfel de efect negativ asupra prețurilor nu poate fi, bineînțeles, atribuit doar unei creșteri a vânzărilor la export ale produsului respectiv. Dimpotrivă, se consideră că mărirea volumului de vânzări la export a permis industriei comunitare să profite de economiile de scară și a avut, prin urmare, un efect de pârghie asupra ansamblului costurilor produsului similar. În absența acestei creșteri a exporturilor, este probabil ca pierderile să fi fost și mai mari. Se concluzionează, așadar, că prejudiciul suferit de către industria comunitară nu poate fi atribuit creșterii exporturilor proprii.

Importuri care nu fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Volum al importurilor (în tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Indice: 2000 = 100	100	124	142	223	166
Cote de piață	3,3 %	3,8 %	4,9 %	8,1 %	6,0 %

(139) Importurile care nu fac obiectul unui dumping provenite din Rusia au crescut cu 66 % pe parcursul perioadei examinate, ceea ce corespunde unei creșteri a cotei de piață cu aproape 3 puncte procentuale.

(140) În această privință, trebuie notat, mai întâi, că respectiva creștere a importurilor a fost mai puțin accentuată decât cea a importurilor care fac obiectul unui dumping, astfel cum este menționat la considerentul 75. Ulterior, s-a stabilit că nivelul prețurilor acestor importuri era mai mare decât cel al importurilor care fac obiectul unui dumping. Într-adevăr, s-a constatat o marjă de subcotare de 6,1 %, în cazul importurilor care nu fac obiectul unui dumping, chiar dacă aceasta este cuprinsă între 14,4 % și 26,6 % pentru importurile la prețuri de dumping.

(141) Din aceste motive, se ajunge la concluzia că un eventual impact al importurilor care nu fac obiectul unui dumping asupra situației industriei comunitare a fost limitat și nu ar putea fi considerat ca având un rol determinant în situația prejudiciabilă în care se găsește industria comunitară.

Importuri provenite din alte țări terțe

	2000	2001	2002	2003	Perioada de anchetă
Volum al importurilor (în tone)	[…]	[…]	[…]	[…]	[…]
Cotă de piață	15,6 %	13,3 %	16,4 %	15,4 %	12,2 %
Preț unitar mediu	1 370	1 477	1 581	1 525	1 509

Sursă: Eurostat

(142) Tabelul anterior demonstrează că importurile provenite din alte țări terțe s-au diminuat în termeni atât absoluți, cât și relativi. Simultan, prețul mediu de vânzare corespunzător a crescut. Se concluzionează, așadar, că importurile provenite din alte țări terțe nu au contribuit la prejudiciul suferit de către industria comunitară.

Scădere a cererii

(143) Pe o piață care înregistrează o scădere a cererii, este de așteptat ca toți comercianții să aibă vânzări diminuate. Acesta a fost cazul industriei comunitare. Cu toate acestea, scăderea vânzărilor a fost mai accentuată decât cea a consumului pe parcursul perioadei examinate. În timp ce industria comunitară, ceilalți producători ai Comunității și celelalte țări terțe se confruntau cu o diminuare a volumului de vânzări și a cotei de piață, volumul importurilor care fac obiectul unui dumping a crescut de peste trei ori, acestea obținând o cotă de piață importantă. Astfel cum reiese din analiza prejudiciului, cererea a înregistrat o scădere de aproape 25 000 tone pe parcursul perioadei examinate, vânzările industriei comunitare au scăzut cu aproximativ 40 000 tone, însă importurile provenite din țările în cauză au crescut cu aproape 30 000 tone.

(144) În acest context, chiar dacă scăderea cererii a putut contribui la scăderea vânzărilor industriei comunitare, se concluzionează că prejudiciul, care constă, în principal, într-o reducere a cotei de piață, o scădere gravă a prețurilor și o situație deficitară, poate fi, eventual, atribuit acestui factor decât într-o mică măsură.

4. **Concluzie privind legătura de cauzalitate**

(145) În concluzie, se confirmă că prejudiciul important suferit de către industria comunitară caracterizat, în principal, printr-o diminuare a volumului vânzărilor, o reducere a cotei de piață și o scădere a prețului de vânzare unitar care rezultă dintr-o deteriorare a indicatorilor de rentabilitate, a fost cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză.

(146) Într-adevăr, există o coincidență evidentă între creșterea bruscă a importurilor care fac obiectul unui dumping, scăderea volumului de vânzări și reducerea cotei de piață a industriei comunitare. Scăderea prețurilor cauzată de importurile care fac obiectul unui dumping a fost deosebit de accentuată începând cu 2002. Industria comunitară a încercat să mențină un nivel al prețurilor în 2003, însă nu a avut altă soluție decât să se alinieze la nivelul prețurilor importurilor care fac obiectul unui dumping pentru a păstra un anumit volum de vânzări. Astfel a rezultat o situație deficitară.

(147) Alți factori identificați nu anulează legătura de cauzalitate stabilită anterior, chiar dacă se ia în considerare efectul lor conjugat. Scăderea consumului a putut contribui la o diminuare a volumului de vânzări al industriei comunitare. Cu toate acestea, se poate afirma în mod rezonabil că, în lipsa creșterii bruște a importurilor la preț redus care fac obiectul unui dumping, situația industriei comunitare

nu ar fi fost, desigur, afectată în așa măsură deoarece nu s-ar fi înregistrat o reducere a cotei de piață. De asemenea, se consideră că importurile care nu fac obiectul unui dumping provenite din Rusia nu au avut decât un impact negativ limitat. În sfârșit, evoluția ratei de schimb USD/EUR nu explică amploarea dumpingului constatat pentru Statele Unite și nici prejudiciul suferit de către industria comunitară.

(148) Prin urmare, se ajunge la concluzia că importurile care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză au cauzat un prejudiciu important industriei comunitare în sensul articolului 3 alineatul (6) din regulamentul de bază.

G. INTERESUL COMUNITĂȚII

(149) În pofida concluziilor privind dumpingul, prejudiciul și legătura de cauzalitate, s-a examinat dacă au existat motive imperative pentru a ajunge la concluzia că nu era în interesul Comunității să se adopte măsurile respective. În acest scop și în conformitate cu articolul 21 alineatul (1) din regulamentul de bază, s-a luat în considerare impactul probabil al instituirii de măsuri asupra tuturor părților la anchetă.

1. Interesul industriei comunitare

(150) Analiza prejudiciului a demonstrat că, în condiții comerciale echitabile, industria comunitară este viabilă și rentabilă și că a efectuat, de asemenea, investiții pentru a se menține concurențială. Acesta a fost cazul în 2001 și 2002, atunci când industria comunitară a beneficiat și de măsurile antidumping aplicate asupra importurilor de tole mari magnetice cu grăunți orientați provenite din Rusia și atunci când nivelul importurilor care fac obiectul unui dumping nu era încă la fel de important cum a devenit pe parcursul perioadei de anchetă.

(151) Trebuie reamintit, de asemenea, că această industrie a suferit în Comunitate o restructurare importantă în 1999. Fuziunea celor trei reclamanți la acea vreme urmărea crearea unei entități importante în măsură să facă față eficient concurenței și să efectueze investiții mai importante.

(152) Începând cu 2002, creșterea continuă a importurilor la preț redus care fac obiectul unui dumping a antrenat o scădere generală a prețurilor pe piața Comunității, în contextul reducerii consumului. Industria comunitară a devenit deficitară și, din acest motiv, extrem de vulnerabilă. Pierderile au atins un asemenea nivel încât producătorul italian a anunțat închiderea progresivă a uzinei. Evoluția situației pe piața italiană arată în mod evident nivelul la care importurile care fac obiectul unui dumping au afectat situația economică a industriei comunitare.

(153) Prin urmare, este important ca prețurile să fie menținute la un nivel care să elimine dumpingul sau, cel puțin, la un nivel neprejudiciabil pentru a permite tuturor producătorilor să opereze pe piața Comunității în condiții de concurență normale și echitabile. Industria comunitară va fi astfel în măsură să revină la un volum satisfăcător de vânzări profitabile. În lipsa măsurilor, nu se poate exclude închiderea altor uzine.

(154) În concluzie, instituirea de măsuri antidumping ar trebui să permită industriei comunitare să se refacă după efectele dumpingului prejudiciabil constatat.

2. Interesul utilizatorilor din Comunitate

(155) Tolele magnetice cu grăunți orientați sunt utilizate, în principal, la fabricarea transformatoarelor de putere și de distribuție a energiei electrice. Sectorul producătorilor de transformatoare constituie o industrie de tradiție care aprovizionează, în mod tradițional, marii producători de energie. Industria transformatoarelor aparține, în general, unor mari grupuri industriale prezente în întreaga lume. Cu toate acestea, pe piață operează și societăți independente mai mici.

(156) Se consideră că produsul în cauză constituie un element de cost important pentru utilizatori deoarece tolele mari magnetice cu grăunți orientați reprezintă, în medie, între 10 % și 30 % din costul total de producție al transformatoarelor.

(157) Au fost primite răspunsuri la chestionarul completat în mod corespunzător de la 16 utilizatori, acestea conținând toate informațiile financiare solicitate. Alți utilizatori au formulat, de asemenea, comentarii în scris, fără a furniza informații detaliate. Pe baza informațiilor financiare comunicate, utilizatorii care au cooperat la anchetă reprezintă aproximativ 30 % din consumul comunitar total.

(158) În general, utilizatorii și-au exprimat opoziția față de instituirea măsurilor. Inițial, au susținut că instituirea de măsuri ar avea drept consecință încetarea importurilor provenite din țările în cauză, ceea ce ar conduce la dependența lor de industria comunitară care se va găsi, fără îndoială, într-o situație de monopol. În continuare, au afirmat că instituirea de măsuri ar antrena o creștere considerabilă a prețurilor, ceea ce ar afecta competitivitatea lor față de industria de transformatoare necomunitară. În sfârșit, au susținut că, în caz de instituire a măsurilor, industria comunitară nu ar avea capacitățile suficiente pentru aprovizionare.

(159) Înainte de a răspunde punctual la argumentele avansate de către industria utilizatoare, în această etapă, trebuie furnizate câteva informații privind contextul care permite să se aprecieze corect situația de pe piața Comunității.

(160) Trebuie notat că, la nivel mondial, numărul fabricanților produsului în cauză este relativ limitat. De fapt, nu există decât treisprezece producători care operează pe piața tolelor magnetice cu grăunți orientați. Japonia, Statele Unite și Rusia numără fiecare câte doi producători, Coreea de Sud, China și Brazilia câte unul, iar Comunitatea Europeană șase (dintre care trei sunt în legătură). Comunitatea Europeană este, așadar, piața care posedă cel mai mare număr de producători. Rețeaua de distribuție a producătorului japonez și a celui american este foarte bine organizată pe piața Comunității, deoarece aceștia dispun de un centru propriu de servicii și/sau de importatori în legătură în Uniunea Europeană. În plus, rezultă că numai trei producători din lume sunt în măsură să furnizeze anumite tipuri cu o înaltă permeabilitate (tratate cu laser) ale produsului în cauză. Acești producători își au sediul în Uniunea Europeană, în Statele Unite și în Japonia.

(161) Se reamintește că, în 1999, trei producători comunitari au fuzionat într-un holding (ThyssenKrupp) pentru a crea o entitate mai importantă în măsură să concureze mai eficient cu ceilalți producători de tole magnetice cu grăunți orientați de pe piața mondială. La vremea respectivă, această fuziune a fost examinată cu atenție și aprobată de către Comisia Europeană.

(162) În sfârșit, ancheta a arătat că utilizatorii care au cooperat au cumpărat în ansamblu, pe parcursul perioadei de anchetă, 10 % și, respectiv, 15 % din tolele magnetice cu grăunți orientați de la producătorii ruși și americani în relație cu care se constatase existența dumpingului. Cu alte cuvinte, aceștia s-au aprovizionat, în general, mai mult din alte surse: 75 % din achizițiile lor proveneau de la producătorii care nu practicau dumpingul, dintre care 60 % din industria comunitară. Doar un producător se aproviziona, în exclusivitate, cu tole magnetice cu grăunți orientați de la surse care practicau un dumping, însă acesta, recent, a apelat la industria comunitară.

(163) În acest context, luându-se în considerare primul argument avansat de către utilizatori, potrivit căruia aceștia ar deveni în totalitate dependenți de industria comunitară, trebuie reamintit că obiectivul drepturilor antidumping nu este să închidă piața Comunității tuturor importurilor, ci să restabilească o situație de concurență echitabilă care să elimine efectele dumpingului prejudiciabil. Așadar, nu este de așteptat ca importurile provenite din țările în cauză să înceteze, ci ca ele să continue la prețuri care nu fac obiectul unui dumping sau care nu sunt prejudiciabile.

(164) Acesta va fi cu siguranță cazul Rusiei, deoarece nu a fost constatată nici o marjă de dumping pentru principalul producător-exportator rus, care reprezintă aproximativ 75 % din importurile provenite din Rusia pe parcursul perioadei de anchetă, în timp ce pentru celălalt producător-exportator a fost stabilită doar o marjă de dumping limitată (11,5 %). Se face trimitere, de asemenea, la litera I menționată în continuare, în care se sugerează ca măsurile bazate pe concluziile prezentei anchete le înlocuiesc pe cele aplicate în prezent tolelor mari magnetice cu grăunți orientați provenite din Rusia, care sunt cuprinse între 14,7 % și 40,1 %. Cu alte cuvinte, pentru Rusia, impactul global al măsurilor antidumping stabilite prin prezenta anchetă ar fi mult mai redus decât cel al măsurilor aflate în prezent în vigoare.

(165) În cazul Statelor Unite, importurile sunt prevăzute să continue, luându-se în considerare existența unei cereri continue pe piața Comunității pentru tipuri specifice din produsul în cauză care nu sunt fabricate decât de către un număr limitat de furnizori din lume.

(166) Pe de altă parte, se face trimitere la considerentele 190-193 cu privire la angajamentele de preț oferite de către cei doi producători-exportatori în cauză, prin care aceștia se angajează să vândă produsul pe piața Comunității la superioare unui anumit nivel care va permite eliminarea efectelor prejudiciabile ale dumpingului. Așadar, se consideră că importurile provenite din țările în cauză nu vor înceta.

(167) În măsura în care importurile provenite din țările în cauză sunt prevăzute să continue și există surse de aprovizionare alternative, argumentul potrivit căruia instituirea de drepturi antidumping ar urmări ca industria comunitară să ajungă în situație de monopol este nefondat. De fapt, sunt prevăzute să continue nu numai importurile provenite din țările în cauză, ci și cele originare din alte țări terțe. De altfel, industria comunitară conține mai mult decât un singur producător, iar ceilalți producători comunitari (care nu fac parte din industria comunitară) sunt, de asemenea, activi pe piață.

(168) Anumite părți au susținut că situația de monopol a industriei comunitare ar exista, în special, pentru anumite tipuri de produs în cauză, mai ales tipurile cu o înaltă permeabilitate, care nu pot fi fabricate decât de către un număr foarte limitat de producători din lume. În primul rând, trebuie remarcat, în această privință, că ancheta a concluzionat, în sensul prezentei proceduri antidumping, că toate tipurile de produs în cauză trebuie să fie considerate unul și același produs. Ancheta și, în special, analiza interesului Comunității, ar trebui, prin urmare, să privească produsul în cauză în general și nu anumite tipuri specifice din acesta.

(169) Fără a aduce atingere celor menționate anterior, este adevărat că tipurile de produs în cauză cu o înaltă permeabilitate sunt, într-adevăr, fabricate de către un număr limitat de producători din lume, și anume un producător din Statele Unite, doi din Japonia și unul din Comunitate (a se vedea cele menționate anterior). În această privință, se reamintește că aceste surse de aprovizionare, în special importurile provenite din Statele Unite, ar trebui să rămână disponibile după instituirea măsurilor, însă la prețuri care nu fac obiectul unui dumping sau care nu sunt prejudiciabile. Prin urmare, este prevăzut un nivel de concurență suficient pentru aceste tipuri de produse specifice.

(170) Pe de altă parte, argumentul potrivit căruia instituirea de măsuri nu ar fi în interesul Comunității, ținându-se seama de numărul mic de societăți care fabrică aceste tipuri de produs specifice, nu se poate considera un motiv valabil pentru a accepta ca unul dintre acești producători, în acest caz producătorul american, să vândă produsele sale pe piața Comunității la prețuri care fac obiectul unui dumping și sunt prejudiciabile. Se reamintește că pentru această societate a fost stabilită o marjă de dumping substanțială (47,6 %). Ancheta a arătat că utilizatorii achiziționau o parte importantă din produsele lor, în special tipurile cu înaltă permeabilitate, din industria comunitară și că presiunea continuă asupra prețurilor cauzată de către importurile care fac obiectul unui dumping putea cauza închiderea uzinelor din Comunitate. În lipsa măsurilor antidumping care să elimine impactul negativ al dumpingului prejudiciabil, nu se poate exclude scenariul conform căruia utilizatorii ar deveni dependenți exclusiv de importuri, ceea ce ar dăuna, desigur, atât concurenței, cât și industriei consumatoare.

(171) În ceea ce privește argumentul potrivit căruia prețurile produsului în cauză vor crește pe piața Comunității în caz de instituire a măsurilor, trebuie recunoscut că obiectivul măsurilor este acela de a elimina dumpingul prejudiciabil, ceea ce poate cauza o creștere a prețurilor la instituirea măsurilor. Acest efect trebuie, totuși, să rămână moderat.

(172) Într-adevăr, mai multe surse de aprovizionare nu vor fi afectate de măsuri și vor garanta menținerea concurenței. De asemenea, astfel cum a fost indicat anterior, în ceea ce privește Rusia, luând în considerare nivelul măsurilor stabilite de prezenta anchetă și faptul că le vor înlocui pe cele aplicate tolelor mari magnetice cu grăunți orientați (a se vedea considerentele 194 și 195), măsurile antidumping bazate pe prezentele concluzii ar avea un impact general mai mic decât cele care erau în vigoare pe parcursul perioadei de anchetă. Într-adevăr, în cazul în care, pe parcursul perioadei de anchetă, s-ar fi aplicat măsuri la nivelul preconizat de prezenta anchetă importurilor produsului în cauză provenite din Rusia în Comunitate, drepturile antidumping ar fi fost, în ansamblu, de patru ori mai mici decât drepturile achitate în mod efectiv.

(173) În ceea ce privește importurile provenite din Statele Unite, în conformitate cu regula aplicării dreptului mai mic, va fi eliminată doar partea prejudiciabilă a marjei antidumping, ceea ce, în medie, ar aduce prețul acestor importuri la un nivel mai mic decât cel din 2002.

(174) Trebuie respins, de asemenea, argumentul potrivit căruia instituirea de măsuri antidumping ar atrage după sine un deficit. De fapt, astfel cum este expus anterior, importurile ar continua în orice caz, în cazul în care măsurile antidumping sunt instituite. În plus, capacitățile de producție ale industriei comunitare sunt superioare consumului comunitar total pe parcursul perioadei de anchetă. De altfel, în cazul în care prețurile în Comunitate revin la un nivel echitabil, industria comunitară va reorienta vânzările sale către piața Comunității și va reduce vânzările la export.

(175) Anumite părți interesate au insistat că închiderea uzinei italiene va reduce capacitățile de producție globale ale industriei comunitare a produsului în cauză, ceea ce ar risca să cauzeze deficite pe piața Comunității. Acest argument este ambiguu, deoarece ar conduce la protejarea industriei comunitare față de importurile care fac obiectul unui dumping pentru a preveni închiderea altor uzine și, prin urmare, la menținerea capacităților de producție.

(176) În plus, trebuie notat că, deși uzina se închide, astfel cum s-a anunțat, capacitățile de producție globale ale industriei comunitare au rămas net superioare cererii comunitare pe parcursul perioadei de anchetă și că ceilalți producători prevăd investiții în propriile capacități de producție pentru a continua să asigure o aprovizionare suficientă pe piața Comunității. Restabilirea condițiilor de concurență și a unui nivel de prețuri echitabile pe piața Comunității, care ar garanta un randament satisfăcător al industriei comunitare ar favoriza, desigur, aceste investiții și o reorientare a vânzărilor către piața Comunității.

(177) În sfârșit, trebuie notat că cea mai mare parte a argumentelor sus-menționate au fost deja formulate de către utilizatori în cadrul anchetelor precedente care au condus la instituirea măsurilor antidumping asupra tolelor mari magnetice cu grăunți orientați originare din Rusia. În pofida acestor argumente care, la vremea respectivă, au fost respinse ca nefondate ori nu s-a constatat că faptele menționate erau contrarii interesului Comunității în ansamblul său, utilizatorii nu au furnizat elemente de probă, în cadrul prezentei anchete, care să arate că aceste măsuri au avut efectiv impactul negativ invocat la acea vreme. Această stare de fapt arată că măsurile bazate pe concluziile actuale nu sunt prevăzute să aibă un impact negativ semnificativ asupra industriei utilizatoare.

(178) Din toate motivele precedente, se poate concluziona că, în cazul instituirii măsurilor, utilizatorii produsului în cauză, în ansamblu, nu ar depinde exclusiv de industria comunitară, că în numeroase cazuri prețul de achiziție pentru utilizatori nu ar fi direct afectat de instituirea de măsuri sau doar de o manieră moderată, și nu ar rezulta pe viitor un deficit de aprovizionare de tole magnetice cu grăunți orientați pe piața Comunității.

3. **Interesul importatorilor independenți**

(179) Un singur importator independent a cooperat la anchetă și s-a opus instituirii măsurilor, pe motiv că acestea ar conduce la încetarea activităților sale comerciale care includ produsul în cauză. Întrucât această societate importa în

mod exclusiv tole magnetice cu grăunți orientați provenite dintr-una din țările în cauză, se poate presupune că va fi în mod direct afectată de instituirea de măsuri. Acest importator va avea, cu toate acestea, posibilitatea de a importa de la alți furnizori nesupuși măsurilor. În plus, s-a arătat că, aparent, aproximativ 75 % din cifra sa de afaceri nu este legată de produsul în cauză. Pe baza acestor elemente, se consideră că impactul negativ al instituirii de măsuri ar trebui să fie relativ limitat. Luând în considerare faptul că nici un alt importator nu a semnalat vreun efect negativ ca urmare a instituirii de măsuri, se poate concluziona că, în ansamblu, importatorii nu vor fi afectați în mod semnificativ.

(180) Trebuie notat că gradul redus de cooperare a importatorilor se explică prin faptul că, cel mai adesea, utilizatorii importă ei înșiși tolele magnetice cu grăunți orientați; se face trimitere, așadar, la concluziile precedente.

4. **Concluzie privind interesul Comunității**

(181) Efectele instituirii de măsuri ar trebui să permită industriei comunitare să revină la vânzări profitabile pe piața Comunității și să redobândească cote de piață. S-a stabilit că importurile care fac obiectul unui dumping au contribuit în mod considerabil la închiderea progresivă a uzinei unei societăți incluse în industria comunitară și, pe baza deteriorării situației industriei comunitare în ansamblul său, există riscul ca, în lipsa adoptării unor măsuri, alți producători comunitari să fie constrânși să închidă linii de producție sau chiar întregul ansamblu al instalațiilor de producție și să concedieze o parte din personalul lor. Deși anumite efecte negative sunt probabile, sub forma creșterii prețurilor pentru utilizatori, se estimează că acestea vor fi limitate. Ar trebui, de asemenea, să se ia în considerare că este în interesul utilizatorilor ca producătorii comunitari viabili și competitivi să rămână activi pe o piață care nu mai face obiectul unor practici comerciale neloiale.

(182) Într-adevăr, având în vedere numărul limitat de surse de aprovizionare la nivel mondial, este, de asemenea, în interesul utilizatorilor comunitari ca sursele de aprovizionare din Comunitate să nu mai fie afectate de importurile care fac obiectul unui dumping, care pot antrena o reducere suplimentară a activității industriei comunitare, cauzând dependența sporită de importuri a utilizatorilor de tole magnetice cu grăunți orientați.

H. **MĂSURI ANTIDUMPING DEFINITIVE**

(183) Luând în considerare concluziile privind dumpingul, prejudiciul care rezultă din acesta și interesul Comunității, se consideră necesar să se instituie măsuri asupra importurilor produsului în cauză provenit din Statele Unite și din Rusia.

1. **Nivel de eliminare a prejudiciului**

(184) Nivelul măsurilor antidumping definitive ar trebui să fie suficient pentru a elimina prejudiciul cauzat industriei comunitare de importurile care fac obiectul unui dumping, fără a se depăși marjele de dumping constatate. Pentru a calcula nivelul dreptului necesar pentru eliminarea efectelor dumpingului prejudiciabil, s-a considerat că măsurile trebuie să permită industriei comunitare să acopere costurile și să realizeze profit înaintea impozitării, profit care poate fi obținut în condiții de concurență normale, adică în lipsa importurilor care fac obiectul unui dumping.

(185) S-a stabilit, în mod provizoriu, pe baza informațiilor disponibile, că marja de profit de 5 % din cifra de afaceri, obținută de către industria comunitară în 2001, ar putea fi considerată ca fiind nivelul la care această industrie s-ar putea aștepta în absența dumpingului prejudiciabil. Trebuie notat că acest nivel de profit a fost, de asemenea, utilizat pentru determinarea marjei de dumping în cadrul anchetei care a condus la instituirea măsurilor în vigoare în prezent privind tolele magnetice cu grăunți orientați cu o lățime mai mare de 500 mm. Majorarea de preț necesară a fost determinată prin compararea, în aceeași etapă a procesului comercial, a prețului de import mediu ponderat, utilizat pentru stabilirea subcotării și a prețului neprejudiciabil al produselor vândute de către industria comunitară pe piața Comunității. Prețul neprejudiciabil a fost obținut prin ajustarea prețului de vânzare al fiecăreia dintre societățile care constituie industria comunitară, în funcție de un prag de rentabilitate la care se adaugă marja de profit rezonabilă sus-menționată. Diferența care rezultă din această comparație a fost apoi exprimată ca procent din valoarea totală CIF la import.

2. **Drepturi definitive**

(186) Luând în considerare cele menționate anterior și în conformitate cu articolul 9 alineatul (4) din regulamentul de bază, se consideră că trebuie instituite drepturi antidumping definitive asupra importurilor provenite din Rusia și din Statele Unite, la nivelul marjei celei mai reduse (dumping sau prejudiciu), în conformitate cu regula aplicării dreptului mai mic.

(187) Pe baza celor menționate anterior, drepturile definitive propuse se stabilesc după cum urmează:

Țară	Societate	Drept antidumping
Statele Unite ale Americii	AK Steel Corporation	31,5 %
	Toate celelalte societăți	37,8 %
Rusia	Novolipetsk Iron & Steel Corporation (NLMK)	11,5 %
	Viz Stal	0 %
	Toate celelalte societăți	11,5 %

(188) Nivelurile dreptului individual menționat în prezentul regulament au fost stabilite pe baza concluziilor prezentei anchete antidumping. Acestea reflectă, prin urmare, situația constatată pentru întreprinderile în cauză în timpul acestei anchete. Aceste niveluri ale dreptului (în comparație cu dreptul național aplicabil tuturor celorlalte societăți) se aplică, astfel, în mod exclusiv, importurilor de produse originare din țările în cauză fabricate de către societățile și, respectiv, de entitățile juridice citate. Produsele importate fabricate de către orice societate al cărei nume și adresă nu sunt menționate în mod special în prezentul regulament, inclusiv entități în legătură cu societățile citate în mod special, nu pot beneficia de aceste niveluri și vor fi supuse dreptului aplicabil „tuturor celorlalte societăți".

(189) Orice solicitare de aplicare a acestor niveluri ale dreptului individual (de exemplu, ca urmare a unei schimbări de denumire a entității sau a creării de noi entități de producție sau de vânzare) trebuie comunicată imediat Comisiei împreună cu toate informațiile utile privind, în special, orice modificare a activităților societății legate de producție sau de vânzările pe piața internă și de exporturile care rezultă din această schimbare de denumire sau din crearea unei astfel de noi entități de producție sau de vânzare. Regulamentul se modifică, după caz, prin actualizarea listei societăților care beneficiază de nivelurile dreptului individual.

3. **Angajamente**

(190) Doi producători-exportatori (unul din SUA și unul din Rusia) au oferit angajamente de preț în conformitate cu articolul 8 alineatul (1) din regulamentul de bază.

(191) Comisia consideră că angajamentele oferite de către AK Steel Corporation și NLMK pot fi acceptate în măsura în care acestea elimină efectul prejudiciabil al dumpingului. În afară de aceasta, rapoartele periodice detaliate pe care societățile s-au angajat să le prezinte Comisiei vor permite un control eficient al acestor angajamente și, având în vedere structura societăților, Comisia estimează că riscul de eludare este minim.

(192) Pentru a asigura respectarea și controlul eficient al angajamentelor, cu ocazia prezentării cererii de punere în liberă circulație în conformitate cu angajamentele, scutirea de la plata dreptului este condiționată de prezentarea unei facturi comerciale care conține informațiile enumerate în anexă necesare vămilor pentru a verifica, în limitele cerute, dacă mărfurile corespund documentelor comerciale. În cazul în care această factură lipsește sau nu corespunde produsului prezentat în vamă, se va aplica dreptul antidumping corespunzător.

(193) În caz de încălcare presupusă, de încălcare sau de retragere a angajamentului, se poate institui un drept antidumping, în conformitate cu articolul 8 alineatele (9) și (10) din regulamentul de bază.

I. **CONCLUZIE PRIVIND REEXAMINAREA INTERMEDIARĂ ÎN CAZUL RUSIEI**

(194) Se reamintește că, astfel cum a fost indicat la considerentul 3 din prezentul regulament, a fost deschisă o reexaminare intermediară pentru a permite o eventuală modificare sau abrogare a măsurilor antidumping definitive aplicate importurilor de tole mari magnetice cu grăunți orientați originare din Rusia. Această modificare sau abrogare ar putea deveni necesară, deoarece produsele se încadrează în definiția produsului care face obiectul procedurii privind importurile în Comunitate, de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați originare din Statele Unite și din Rusia.

(195) Pe baza constatărilor și concluziilor anterioare, ancheta a stabilit că trebuie să se instituie măsuri în cazul tolelor magnetice, de toate lățimile, descrise la considerentul 3, originare, între altele, din Rusia. Întrucât aceste măsuri se referă și la tolele mari magnetice cu grăunți orientați, se consideră, prin urmare, că măsurile instituite prin Regulamentul (CE) nr. 151/2003 al Consiliului nu mai au obiect și trebuie abrogate,

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

(1) Se instituie un drept antidumping definitiv asupra importurilor de produse laminate plate din oțeluri cu siliciu numite „magnetice" cu grăunți orientați originare din Statele Unite și din Rusia, înregistrate sub codurile NC 7225 11 00 (produse cu o lățime mai mare sau egală cu 600 mm) și 7226 11 00 (produse cu o lățime mai mică de 600 mm).

(2) Nivelul dreptului antidumping definitiv care se aplică prețului net franco frontieră comunitară, înainte de vămuire, se stabilește după cum urmează pentru produsele descrise la alineatul (1) și fabricate de către societățile enumerate în continuare:

Țară	Societate	Drept antidumping	Cod adițional TARIC
Statele Unite ale Americii	AK Steel Corporation – 703, Curtis Street, Middletown, Ohio	31,5 %	A669
	Toate celelalte societăți	37,8 %	A999
Rusia	Novolipetsk Iron & Steel Corporation (NLMK) – 2, Metallurgov sq., Lipetsk	11,5 %	A670
	Viz Stal – 28, Kirov Street, Ekaterinburg	0 %	A516
	Toate celelalte societăți	11,5 %	A999

(3) Cu excepția dispozițiilor contrare, se aplică dispozițiile în vigoare în materie de drepturi vamale.

Articolul 2

(1) Mărfurile declarate pentru punerea în liberă circulație sunt scutite de drepturile antidumping instituite prin articolul 1, cu condiția ca acestea să fi fost produse, expediate și facturate de către societățile care au oferit un angajament acceptat de către Comisie și ale căror nume figurează în decizia Comisiei (și în modificările acesteia) care se aplică și să fi fost importate în conformitate cu dispozițiile aceleiași decizii sau aceluiași regulament al Comisiei.

(2) Importurile menționate la alineatul (1) sunt scutite de dreptul antidumping, cu condiția ca:

(a) mărfurile declarate și prezentate autorităților vamale să corespundă exact produsului descris la articolul 1 alineatul (1);

(b) să fie prezentată o factură comercială autorităților vamale ale statelor membre la prezentarea declarației de punere în liberă circulație, factură care conține cel puțin elementele enumerate în anexă, și

(c) mărfurile declarate și prezentate în vamă să corespundă exact descrierii din factura comercială.

Articolul 3

Regulamentul (CE) nr. 151/2003 al Consiliului se abrogă.

Articolul 4

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

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

Adoptat la Bruxelles, 19 august 2005.

Pentru Consiliu

Președintele

J. STRAW

ANEXĂ

Informațiile următoare sunt prevăzute în facturile comerciale de însoțire a vânzărilor societății în Comunitate care sunt realizate în cadrul unui angajament:

1. titlul „FACTURĂ COMERCIALĂ DE ÎNSOȚIRE A MĂRFURILOR CARE FAC OBIECTUL UNUI ANGAJAMENT”;

2. numele societății care eliberează factura comercială;

3. numărul facturii comerciale;

4. data eliberării facturii comerciale;

5. codul adițional TARIC la care mărfurile din factură trebuie să fie vămuite la frontiera comunitară (în conformitate cu regulamentul de instituire a dreptului definitiv antidumping);

6. descrierea exactă a mărfurilor și

   — codul produsului;

   — specificațiile tehnice ale codului produsului, astfel cum sunt descrise în anexa I;

   — codul produsului societății;

   — codul NC;

   — cantitatea (kg sau tone);

7. descrierea condițiilor de vânzare, în special:

   — prețul pe unitate (kg sau tone);

   — condițiile de plată;

   — condițiile de livrare;

   — valoarea totală a reducerilor și rabaturilor;

8. numele societății care acționează în calitate de importator căruia i se eliberează direct factura de către societate;

9. numele responsabilului societății care a eliberat factura comercială și care a semnat următoarea declarație:

„Subsemnatul certific că vânzarea directă la export în Comunitatea Europeană a mărfurilor ce fac obiectul prezentei facturi se efectuează în cadrul și în conformitate cu termenii angajamentului oferit de către [societatea] și acceptat de către Comisia Europeană prin Decizia 2005/622/CE. Declar că informațiile furnizate în prezenta factură sunt complete și corecte."