

REGULAMENTUL DE PUNERE ÎN APLICARE (UE) 2015/501 AL COMISIEI**din 24 martie 2015****de instituire a unei taxe antidumping provizorii privind importurile de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din Republica Populară Chineză și din Taiwan**

COMISIA EUROPEANĂ,

având în vedere Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene,

având în vedere Regulamentul (CE) nr. 1225/2009 al Consiliului din 30 noiembrie 2009 privind protecția împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping din partea țărilor care nu sunt membre ale Comunității Europene ⁽¹⁾ (regulamentul de bază), în special articolul 7,

după consultarea statelor membre,

întrucât:

1. PROCEDURA**1.1. Deschiderea procedurii**

- (1) La 26 iunie 2014, Comisia Europeană (denumită în continuare „Comisia”) a deschis o anchetă antidumping cu privire la importurile în Uniune de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din Republica Populară Chineză (RPC) și din Taiwan (denumite în continuare „țările în cauză”), în temeiul articolului 5 din regulamentul de bază. Comisia a publicat un aviz de deschidere în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* ⁽²⁾ (denumit în continuare „avizul de deschidere”).
- (2) Comisia a deschis ancheta în urma unei reclamații depuse la 13 mai 2014 de Eurofer (denumit în continuare „reclamantul”) în numele unor reclamânți din Uniune, producători de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece. Reclamantul reprezintă aproximativ 50 % din producția totală a Uniunii de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece. Reclamația conținea elemente de probă atestând existența unui dumping și a unui prejudiciu important rezultat, care au fost suficiente pentru a justifica deschiderea anchetei.
- (3) La 14 august 2014, Comisia a deschis o anchetă antisubvenție privind importurile în Uniune de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din RPC și a demarat o anchetă separată. Comisia a publicat un aviz de deschidere a procedurilor antisubvenție în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* ⁽³⁾.

1.2. Înregistrarea

- (4) În urma unei cereri adresate de către reclamant și susținute de documente justificative, Comisia a adoptat la 15 decembrie 2014 Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 1331/2014 ⁽⁴⁾, care prevede obligativitatea înregistrării importurilor de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din RPC și din Taiwan începând cu 17 decembrie 2014.

1.3. Părțile interesate

- (5) În avizul de deschidere, Comisia a invitat părțile interesate să o contacteze pentru a participa la anchetă. De asemenea, Comisia a informat cu privire la deschiderea anchetei în mod special reclamantul, alți producători cunoscuți din Uniune, producătorii-exportatori cunoscuți și autoritățile chineze și taiwaneze, importatorii, furnizorii și utilizatorii cunoscuți, comercianții, precum și asociațiile despre care se cunoaște că sunt părți vizate și i-a invitat să participe la anchetă. În plus, Comisia a informat producătorii din Statele Unite ale Americii (denumite în continuare „SUA”) și din Africa de Sud cu privire la deschiderea anchetei și ia invitat să participe. În avizul de deschidere, Comisia a informat părțile interesate că SUA au fost propuse ca țară terță cu economie de piață (denumită în continuare „țară analogă”), în sensul articolului 2 alineatul (7) litera (a) din regulamentul de bază.
- (6) Părțile interesate au avut posibilitatea de a prezenta observații cu privire la deschiderea anchetei și de a solicita o audiere în fața Comisiei și/sau a consilierului-auditor în cadrul procedurilor comerciale.

⁽¹⁾ JO L 343, 22.12.2009, p. 51.⁽²⁾ JO C 196, 26.6.2014, p. 9.⁽³⁾ JO C 267, 14.8.2014, p. 17.⁽⁴⁾ JO L 359, 16.12.2014, p. 90.

(a) Eșantionarea

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

Eșantionarea producătorilor din Uniune

- (8) În avizul său de deschidere, Comisia a afirmat că a ales în mod provizoriu un eșantion de producători din Uniune. Comisia a selectat eșantionul pe baza volumului de producție. Eșantionul este format din patru producători din Uniune. Producătorii din Uniune incluși în eșantion au reprezentat aproximativ 50 % din volumul producției. Comisia a invitat părțile interesate să prezinte observații cu privire la eșantionul provizoriu. Nu s-au prezentat observații privind eșantionul provizoriu, iar eșantionul provizoriu a fost confirmat. Eșantionul este reprezentativ pentru industria din Uniune.

Eșantionarea importatorilor

- (9) Pentru a decide dacă este necesară eșantionarea și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat importatorilor independenți să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere.
- (10) Treizeci și unu de importatori independenți au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de patru, pe baza celui mai mare volum al importurilor în Uniune. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, toți importatorii cunoscuți interesați au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului.
- (11) S-au primit observații cu privire la structura de proprietate a unuia dintre importatorii selectați. Părțile interesate au susținut că un importator nu ar trebui inclus în eșantion, întrucât este afiliat cu un producător din Uniune. Cu toate acestea, importatorul nu era afiliat cu niciun producător din Uniune în cursul perioadei de anchetă, ci a devenit afiliat ulterior. De asemenea, termenul „importator neafiliat” înseamnă că nu este afiliat cu producători-exportatori. Un importator neafiliat poate fi într-adevăr afiliat cu un producător din Uniune.

Eșantionarea producătorilor-exportatori din Taiwan

- (12) Pentru a decide dacă este necesară eșantionarea și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat tuturor producătorilor-exportatori din Taiwan să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere. De asemenea, Comisia a solicitat reprezentanților Taiwanului în UE să identifice și/sau să contacteze alți producători-exportatori, dacă este cazul, care ar putea fi interesați să participe la anchetă.
- (13) În total, nouă producători-exportatori declarați din țara în cauză au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de patru producători-exportatori (dintre care trei sunt afiliați) pe baza celui mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune care pot fi anchetați în mod rezonabil în intervalul de timp disponibil. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, toți producătorii-exportatori cunoscuți în cauză, precum și autoritățile din țara în cauză, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului. Nu s-au prezentat observații.
- (14) Ancheta a arătat că două întreprinderi incluse în eșantion și două întreprinderi cooperante care nu au fost selectate în eșantion nu se încadrează în definiția producătorului-exportator, întrucât acestea acționează doar ca centre de servicii și utilizează produsul în cauză ca factor de producție. S-a stabilit că întreprinderile respective nu au instalații de laminare la rece sau la cald și că valoarea lor adăugată este minoră în raport cu costul factorilor lor de producție. De fapt, acestea cumpără și vând diferite tipuri ale produsului în cauză (a se vedea considerentele 26 și 28 de mai jos).
- (15) Cu toate acestea, una dintre aceste întreprinderi este afiliată unui producător-exportator inclus în eșantion. Prin urmare, în cadrul anchetei, aceasta a fost considerată ca aparținând respectivului grup de întreprinderi. După excluderea din eșantion a întreprinderii care nu corespundea definiției termenului de producător-exportator, întreprinderile rămase în eșantion reprezintă cel puțin aproximativ 48 % din volumul total de exporturi din Taiwan către Uniune și aproximativ 80 % din vânzările pe piața internă din Taiwan. Prin urmare, eșantionul era încă reprezentativ.
- (16) Comisia a exclus celelalte trei întreprinderi din orice calcul individual al nivelului de marjă de dumping și de eliminare a prejudiciului. Ca urmare, pentru cele trei întreprinderi nu s-a stabilit niciun nivel al taxei.

Examinarea individuală

- (17) Un producător-exportator din Taiwan a solicitat și a beneficiat de o examinare individuală în temeiul articolului 17 alineatul (3) din regulamentul de bază.

Eșantionarea producătorilor-exportatori din RPC

- (18) Pentru a decide dacă este necesară eșantionarea și, în caz afirmativ, pentru a selecta un eșantion, Comisia a solicitat tuturor producătorilor-exportatori din RPC să furnizeze informațiile specificate în avizul de deschidere. De asemenea, Comisia a solicitat autorităților din RPC să identifice și/sau să contacteze alți producători-exportatori, dacă este cazul, care ar putea fi interesați să participe la anchetă.
- (19) Opt producători-exportatori din RPC au furnizat informațiile solicitate și au fost de acord să fie incluși în eșantion. În conformitate cu articolul 17 alineatul (1) din regulamentul de bază, Comisia a selectat un eșantion de patru întreprinderi, care constituie două grupuri, pe baza celui mai mare volum reprezentativ de exporturi către Uniune care poate fi investigat în mod rezonabil în intervalul de timp disponibil. În conformitate cu articolul 17 alineatul (2) din regulamentul de bază, toți producătorii-exportatori cunoscuți în cauză, precum și autoritățile din țara în cauză, au fost consultați cu privire la selectarea eșantionului. Nu s-au prezentat observații.

(b) *Formulare de cerere pentru acordarea tratamentului de întreprindere care funcționează în condițiile unei economii de piață (denumit în continuare „TEP”) pentru producătorii-exportatori din RPC*

- (20) În sensul articolului 2 alineatul (7) litera (b) din regulamentul de bază, Comisia a trimis formulare de cerere TEP tuturor producătorilor-exportatori cooperanți din RPC selectați pentru a face parte din eșantion și producătorilor-exportatori cooperanți neincluși în eșantion care au dorit să solicite o examinare individuală în temeiul articolului 17 alineatul (3) din regulamentul de bază, asociațiilor cunoscute de producători-exportatori, precum și autorităților din RPC. Niciunul dintre producătorii-exportatori nu a solicitat statutul de TEP.

(c) Chestionarul

- (21) Comisia a trimis chestionare producătorilor-exportatori incluși în eșantion din China și Taiwan, producătorilor-exportatori care doresc să solicite o examinare individuală, producătorilor din două potențiale țări analoge, precum și producătorilor din Uniune incluși în eșantion, importatorilor independenți incluși în eșantion, precum și utilizatorilor care s-au făcut cunoscuți.
- (22) S-au primit răspunsuri la chestionar de la patru producători-exportatori din China incluși în eșantion, patru producători-exportatori din Taiwan incluși în eșantion (inclusiv doi care s-au dovedit a nu fi producători-exportatori), un producător-exportator din Taiwan care solicită o examinare individuală, doi producători din SUA (țară analogă), patru producători din Uniune incluși în eșantion, patru importatori independenți incluși în eșantion și șase utilizatori.

(d) Vizitele de verificare

- (23) Comisia a căutat și a verificat toate informațiile considerate necesare pentru determinarea provizorie a dumpingului, a prejudiciului cauzat și a interesului Uniunii. S-au efectuat vizite de verificare în conformitate cu articolul 16 din regulamentul de bază la sediile următoarelor întreprinderi:

Producători din Uniune

- Acciai Speciali Terni S.P.A., Terni, Italia
- Acerinox Europa SAU, Palmones-Los Barrios și Madrid, Spania
- Aperam Stainless Europe, La Plaine Saint Denis, Franța

Centru de servicii conexe din Acciai Speciali Terni S.P.A.

- Terninox, Ceriano Laghetto, Italia

Reclamant

- Eurofer, Bruxelles, Belgia

Producători-exportatori din Taiwan

- Chia Far Industrial Factory Co., Ltd., orașul Taipei

- Tang Eng Iron Works Co., Ltd., orașul Kaohsiung
- YC Inox Co., Ltd., orașul Chang-Hua Hsien
- Yieh Mau Corporation, orașul Kaohsiung
- Yieh United Steel Corporation, orașul Kaohsiung

Producători-exportatori din RPC

- Baosteel Stainless Co., Ltd, Shanghai
- Ningbo Baoxin Stainless Co., Ltd, Ningbo
- Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd, orașul Taiyuan

Importator afiliat din Uniune

- Baosteel Europe GmbH, Hamburg, Germania

- (24) Comisia a organizat audieri, inclusiv audieri cu consilierul-auditor, cu producători-exportatori, cu asociații și cu importatori.

1.4. Perioada de anchetă și perioada examinată

- (25) Ancheta privind dumpingul și prejudiciul a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2013 și 31 decembrie 2013 (denumită în continuare „perioada de anchetă”). Examinarea tendințelor relevante pentru evaluarea prejudiciului a acoperit perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2010 și sfârșitul perioadei de anchetă (denumită în continuare „perioada examinată”).

2. PRODUSUL ÎN CAUZĂ ȘI PRODUSUL SIMILAR

2.1. Produsul în cauză

- (26) Produsul în cauză constă în produse plate din oțeluri inoxidabile, simplu laminate la rece, originare din RPC și din Taiwan, încadrate în prezent la codurile NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 și 7220 20 89 (denumit în continuare „produsul în cauză”).
- (27) Produsele plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece sunt utilizate într-o gamă largă de aplicații, de exemplu în producția de aparate de uz casnic (cum ar fi interiorul mașinilor de spălat și al mașinilor de spălat vase), tuburi sudate și echipamente medicale, precum și în prelucrarea produselor alimentare și în industriile de automobile.
- (28) Ancheta a demonstrat că diferitele tipuri de produs în cauză prezintă aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice de bază și sunt destinate, în general, aceluiași utilizări.

2.2. Produsul similar

- (29) Produsele plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece produse și vândute în Uniune de către industria din Uniune și produsele plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece produse și vândute în țările în cauză și în țara analogă s-au dovedit a avea, în esență, aceleași caracteristici fizice, chimice și tehnice și aceleași utilizări de bază ale produselor plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece produse în țările în cauză și vândute la export către Uniune. Prin urmare, acestea sunt considerate a fi similare în sensul articolului 1 alineatul (4) din regulamentul de bază.

2.3. Afirmații cu privire la definiția produsului

- (30) Părțile interesate au susținut că anumite tipuri de produse (inclusiv benzile înguste și de precizie) ar trebui excluse din domeniul de aplicare al anchetei, întrucât producătorii din Uniune nu pot aproviziona în mod corespunzător respectivele segmente de piață. Cu toate acestea, industria din Uniune a furnizat elemente de probă conform cărora aceasta este într-adevăr în măsură să aprovizioneze în mod corespunzător respectivele segmente de piață.

- (31) În ceea ce privește benzile de precizie, aceleași părți au susținut în continuare că Direcția Generală Concurență din cadrul Comisiei Europene a decis să excludă acest tip de produs de pe piața relevantă a produsului în analiza cazului de fuziune Outokumpu/INOXUM ⁽¹⁾. Cu toate acestea, definiția pieței într-un caz de fuziune se axează pe substituția din perspectiva cererii și a ofertei. Într-un caz de antidumping, piața este definită de caracteristicile fizice ale produsului care fac obiectul anchetei. Prin urmare, într-un caz de antidumping, tipurile de produse pot fi diferite în ceea ce privește unii parametri (lățime, toleranțe, proprietăți mecanice). În plus, tipul de produs în cauză a făcut parte de la început din anchetă, întrucât producătorii de benzi de precizie din Uniune au fost contactați în cadrul exercițiului în curs.
- (32) Prin urmare, Comisia a respins argumentul și a păstrat neschimbat domeniul de aplicare a anchetei.

3. DUMPING

3.1. RPC

3.1.1. Valoarea normală

3.1.1.1. Tratatamentul de întreprindere care funcționează în condițiile unei economii de piață (denumit în continuare „TEP”)

- (33) În conformitate cu articolul 2 alineatul (7) litera (b) din regulamentul de bază, Comisia stabilește valoarea normală, conform articolului 2 alineatele (1)-(6) din regulamentul de bază, pentru producătorii-exportatori din RPC care au susținut și au demonstrat că respectă criteriile prevăzute la articolul 2 alineatul (7) litera (c) din regulamentul în cauză și care, prin urmare, pot beneficia de TEP.
- (34) Pentru a stabili dacă sunt îndeplinite criteriile de la articolul 2 alineatul (7) litera (c) din regulamentul de bază, Comisia a solicitat informațiile necesare cerând producătorilor-exportatori în cauză să completeze formularul de cerere TEP. Niciunul dintre aceștia nu a solicitat TEP.

3.1.1.2. Țara analogă

- (35) În conformitate cu articolul 2 alineatul (7) litera (a) din regulamentul de bază, valoarea normală a fost stabilită pe baza prețului sau a valorii construite într-o țară terță cu economie de piață pentru producătorii-exportatori cărora nu li s-a acordat TEP. În acest scop, a trebuit să se selecteze o țară analogă.
- (36) În avizul de deschidere, Comisia a informat părțile interesate că propune SUA ca țară analogă adecvată și a invitat părțile interesate să prezinte observații.
- (37) Comisia a contactat o serie de țări analoge potențiale (India, Africa de Sud, Coreea de Sud, Taiwan și SUA) și, pe baza informațiilor primite, a solicitat unui număr de 32 de producători cunoscuți ai produsului similar din Africa de Sud, Coreea de Sud și SUA să furnizeze informații. Nu s-au primit informații despre producătorii din India, prin urmare, India nu poate fi considerată ca țară analogă potențială. Taiwanul face obiectul aceleiași anchete și, prin urmare, în acest scop, au fost luate în considerare informațiile furnizate de producătorii care au făcut obiectul anchetei.
- (38) Doar doi producători din SUA au răspuns la chestionarul adresat producătorilor din țara analogă. Prin urmare, Comisia a trebuit să aleagă între SUA și Taiwan.
- (39) În SUA, există cel puțin patru mari producători de produs similar (trei sunt integrați pe verticală, unul nu), iar producția și consumul totale sunt comparabile cu cele ale RPC. În Taiwan, există un grup mare de producători integrați pe verticală care ghidează piața, indiferent de existența unor producători mici neintegrați. Procesul de producție din SUA este similar cu cel din Taiwan și cel puțin cu cel al unor producător-exportatori din RPC. Materiile prime utilizate în SUA și Taiwan sunt în general aceleași. În SUA există taxe antidumping împotriva Japoniei, Coreei de Sud și Taiwanului, iar în Taiwan, împotriva RPC și Coreei de Sud. Cu toate acestea, importurile de produs similar în SUA și Taiwan sunt substanțiale, reprezentând aproximativ 17 % și, respectiv, 37 % din consumurile totale ale acestora în timpul perioadei de anchetă. Principalele țări exportatoare în SUA includ: Mexic, RPC, Taiwan, Franța, Finlanda, Japonia și Germania, iar în Taiwan: RPC, Coreea de Sud, Japonia, Finlanda și Vietnam.

⁽¹⁾ COMP/M.6471.

- (40) Având în vedere aceste circumstanțe, SUA este considerată mai potrivită ca țară analogă din două motive principale:
- (i) în timp ce piața din SUA este foarte competitivă, piața și prețurile produselor plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece în Taiwan sunt determinate, în mare măsură, de un grup de întreprinderi;
 - (ii) piața internă din Taiwan este mult mai mică decât cea din RPC și SUA.
- (41) Părțile interesate s-au opus utilizării SUA ca țară analogă, în principal din cauza presupusului proces de producție diferit și a tipurilor diferite de materii prime utilizate în producție. Acestea au susținut că, în această privință, Taiwan, care face, de asemenea, obiectul prezentei anchete, ar fi o țară analogă mai potrivită decât SUA.
- (42) Comisia a concluzionat în acest stadiu că SUA este o țară analogă adecvată în conformitate cu articolul 2 alineatul (7) litera (a) din regulamentul de bază.

3.1.1.3. Valoarea normală (țară analogă)

- (43) Informațiile primite de la producătorii cooperanți din țara analogă au fost utilizate ca bază pentru determinarea valorii normale pentru producătorii-exportatori cărora nu li s-a acordat TEP, în conformitate cu articolul 2 alineatul (7) litera (a) din regulamentul de bază.
- (44) Comisia a examinat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor interne ale celor doi producători cooperanți din țara analogă a fost reprezentativ, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările interne sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă de produs similar către clienți independenți de pe piața internă a reprezentat cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export de produs în cauză către Uniune ale fiecărui producător-exportator chinez inclus în eșantion în cursul perioadei de anchetă. Pe această bază, vânzările totale ale celor doi producători cooperanți de produs similar pe piața internă a țării analoge au fost reprezentative.
- (45) Ulterior, Comisia a identificat tipurile de produs vândute pe piața internă care erau identice sau comparabile cu tipurile de produse vândute la export către Uniune pentru producătorii-exportatori incluși în eșantion.
- (46) În etapa următoare, Comisia a definit proporția de vânzări rentabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs în cursul perioadei de anchetă pentru a decide dacă este cazul să utilizeze vânzările interne efective pentru calcularea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.
- (47) Valoarea normală se bazează pe prețul intern real pentru fiecare tip de produs, indiferent dacă vânzările sunt sau nu rentabile, în cazul în care:
- (i) volumul de vânzări al tipului de produs, vândut la un preț net egal sau mai mare decât costul de producție calculat, a reprezentat peste 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip; și
 - (ii) prețul de vânzare mediu ponderat pentru tipul de produs este egal cu sau mai mare decât costul unitar de producție.
- (48) În cazul de față, valoarea normală este media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor interne ale tipului de produs în cursul perioadei de anchetă. Comisia a avut în vedere toate tranzacțiile raportate ca vânzări pe piața internă, deoarece nu existau motive pentru a pune la îndoială faptul că erau destinate consumului intern.
- (49) Valoarea normală este prețul intern real pe tip de produs numai pentru vânzările interne rentabile ale tipurilor de produse în cursul perioadei de anchetă, în cazul în care:
- (i) volumul vânzărilor rentabile ale tipului de produs reprezintă cel mult 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip; sau
 - (ii) prețul mediu ponderat al tipului de produs este mai mic decât costul unitar de producție.

3.1.2. Prețul de export

- (50) Producătorii-exportatori incluși în eșantion au vândut la export către Uniune, fie direct către clienți independenți fie, în cazul unui producător-exportator, prin intermediul unei întreprinderi afiliate care acționează în calitate de importator.

- (51) În cazul în care producătorii-exportatori au vândut la export produsul în cauză direct către clienți independenți din Uniune, prețul de export a fost stabilit pe baza prețurilor plătite efectiv sau de plătit pentru produsul în cauză în momentul vânzării la export către Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.
- (52) În cazul în care producătorul-exportator a vândut la export produsul în cauză către Uniune printr-o întreprindere afiliată care acționează ca importator, prețul de export a fost stabilit pe baza prețului la care produsul importat a fost revândut pentru prima oară către clienți independenți din Uniune, în conformitate cu articolul 2 alineatul (9) din regulamentul de bază. În acest caz, s-au operat ajustări ale prețului pentru a ține seama de toate costurile care survin între import și revânzare, inclusiv cheltuielile de vânzare generale și administrative, precum și de o marjă de profit.

3.1.3. Comparație

- (53) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori incluși în eșantion pe o bază franco fabrică.
- (54) În cazul în care acest lucru este justificat de necesitatea de a asigura o comparație echitabilă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export pentru a ține seama de diferențele care afectează prețurile și comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Au fost operate ajustări pentru transport, asigurare, manipulare, încărcare și costuri auxiliare, ambalare, credit, taxe și comisioane bancare.

3.1.4. Marjele de dumping

- (55) Pentru producătorii-exportatori incluși în eșantion, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar din țara analogă (a se vedea considerentele 43-49 de mai sus) cu prețul de export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.
- (56) Pe această bază, marjele de dumping medii ponderate provizorii, exprimate ca procentaj din prețul „CIF” (cost, asigurare și navlu) la frontiera Uniunii, înainte de vămire, sunt următoarele:

Tabelul 1

Marjele de dumping, RPC

Întreprindere	Marjă de dumping provizorie (%)
Baosteel Group: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9
TISCO Group: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2

- (57) Pentru producătorii-exportatori cooperanți care nu sunt incluși în eșantion, Comisia a calculat marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Prin urmare, marja a fost stabilită pe baza mediei ponderate a marjelor de dumping ale producătorilor-exportatori incluși în eșantion.
- (58) Pe această bază, marja de dumping provizorie a producătorilor-exportatori cooperanți care nu sunt incluși în eșantion este de 30,0 %.
- (59) Pentru toți ceilalți producători-exportatori din țara în cauză, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza datelor disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit gradul de cooperare a producătorilor-exportatori. Nivelul de cooperare reprezintă volumul exporturilor către Uniune realizate de producătorii-exportatori cooperanți, exprimat ca procent din volumul total al exporturilor – astfel cum a fost raportat în statisticile Eurostat privind importurile – din țara în cauză către Uniune.
- (60) Nivelul de cooperare a fost considerat ca fiind ridicat și, pe această bază, Comisia a decis să stabilească marja de dumping reziduală la nivelul întreprinderii incluse în eșantion care a avut cea mai ridicată marjă de dumping.

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

Tabelul 2

Marjele de dumping, RPC

Întreprindere	Marjă de dumping provizorie (%)
Baosteel Group: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9
TISCO Group: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2
Alte întreprinderi cooperante	30,0
Toate celelalte întreprinderi	34,9

3.2. Taiwan**3.2.1. Valoarea normală**

- (62) Comisia a examinat mai întâi dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă pentru fiecare producător-exportator care a făcut obiectul anchetei a fost reprezentativ, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Prin producători-exportatori care au făcut obiectul anchetei, Comisia a înțeles producătorii-exportatori selectați în eșantion, împreună cu un producător-exportator care beneficiază de examinare individuală. Vânzările interne sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor pe piața internă de produs similar către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare producător-exportator a reprezentat cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export de produs în cauză către Uniune în cursul perioadei de anchetă.
- (63) Comisia a constatat că vânzările interne raportate de producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei au inclus cantități semnificative de produs similar vândut către distribuitori, care ulterior l-au exportat. Un calcul pe baza datelor de producție puse la dispoziție de întreprinderile cooperante și a statisticilor privind importurile și exporturile de produs similar din Taiwan a confirmat faptul că vânzările interne raportate de producătorii-exportatori cooperanți au cuprins în jur de 50 % vânzări la export indirecte, care nu erau pentru consumul intern.
- (64) De asemenea, Comisia a constatat că pe piața internă din Taiwan exista un sistem de reduceri. Unul dintre producătorii-exportatori incluși în eșantion a explicat că sistemul a fost creat pentru a oferi un stimulente centrelor locale de servicii (distribuitori) care exportau în continuare produsele lor din oțel. Întrucât prețurile stabilite pe piața internă de către cei doi producători principali, care includ reducerile, sunt comunicate pe scară largă, lunar, tuturor distribuitorilor, inclusiv în absența reducerilor acordate de alți producători clienților lor, stabilirea prețurilor pentru mărfurile care ajung pe piața internă și pentru cele care sunt exportate în continuare a fost puternic influențată de sistemul de stabilire a prețurilor care exista în Taiwan.
- (65) Având în vedere concluziile verificărilor la fața locului, trei dintre producătorii-exportatori au fost invitați să reexamineze vânzările pe care le-au raportat pentru piața internă din Taiwan și să elimine toate vânzările care nu au fost destinate consumului intern. Cu toate acestea, producătorii-exportatori au confirmat doar că nu aveau cunoștință de destinația finală a produsului pe care îl vând clienților lor.
- (66) Având în vedere explicațiile de la considerentul 63 de mai sus și pentru a se asigura că valoarea normală s-a bazat numai pe prețurile stabilite pentru consumul intern, Comisia a adoptat o abordare conservatoare la calcularea provizorie a dumpingului prin utilizarea vânzărilor raportate către utilizatorii finali din Taiwan. Comisia a considerat ca fiind utilizator final orice operator care a transformat produsul similar într-un alt produs care nu mai era ca produsul inițial. Vânzările către distribuitori sau comercianți au fost excluse din vânzările interne deoarece Comisia a constatat în cursul anchetei că unul dintre principalii distribuitori din Taiwan, care a dobândit un volum important de produs similar raportat ca vânzări interne de către furnizorii săi, a exportat cea mai mare parte din acest volum achiziționat.
- (67) Pe această bază, vânzările totale ale fiecărui producător-exportator de produs similar pe piața internă, care a făcut obiectul anchetei, au fost reprezentative.

- (68) Comisia a identificat ulterior tipurile de produs vândute pe piața internă care erau identice sau comparabile cu tipurile de produs vândute la export către Uniune pentru producătorii-exportatori cu vânzări interne reprezentative care au făcut obiectul anchetei.
- (69) Ulterior, Comisia a examinat dacă tipurile de produs vândute de producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei pe piața lor internă în comparație cu tipurile de produs vândute la export către Uniune au fost reprezentative, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) din regulamentul de bază. Vânzările interne ale unui tip de produs sunt reprezentative dacă volumul total al vânzărilor interne pentru respectivul tip de produs către clienți independenți în cursul perioadei de anchetă reprezintă cel puțin 5 % din volumul total al vânzărilor la export către Uniune ale tipului de produs identic sau comparabil.
- (70) În etapa următoare, Comisia a definit proporția de vânzări rentabile către clienți independenți de pe piața internă pentru fiecare tip de produs în cursul perioadei de anchetă pentru a decide dacă să utilizeze vânzările interne efective pentru calcularea valorii normale, în conformitate cu articolul 2 alineatul (4) din regulamentul de bază.
- (71) Valoarea normală se bazează pe prețul intern real pentru fiecare tip de produs, indiferent dacă vânzările sunt sau nu rentabile, în cazul în care:
- (i) volumul de vânzări al tipului de produs, vândut la un preț net egal sau mai mare decât costul de producție calculat, a reprezentat peste 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip; și
 - (ii) prețul de vânzare mediu ponderat pentru tipul de produs este egal cu sau mai mare decât costul unitar de producție.
- (72) În cazul de față, valoarea normală este media ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor interne ale tipului de produs în cursul perioadei de anchetă.
- (73) Valoarea normală este prețul intern real pe tip de produs numai pentru vânzările interne rentabile ale tipurilor de produse în cursul perioadei de anchetă, în cazul în care:
- (i) volumul vânzărilor rentabile ale tipului de produs reprezintă cel mult 80 % din volumul total al vânzărilor de acest tip; sau
 - (ii) prețul mediu ponderat al tipului de produs este mai mic decât costul unitar de producție.
- (74) Analiza vânzărilor interne a arătat că, pentru anumite tipuri de produse, unele vânzări interne au fost rentabile și prețul de vânzare mediu ponderat a fost mai ridicat decât costul de producție. În consecință, valoarea normală a fost calculată ca medie ponderată a prețurilor tuturor vânzărilor interne în cursul perioadei de anchetă în cazul în care au fost îndeplinite condițiile prevăzute la considerentul 71 de mai sus, sau ca o medie ponderată a vânzărilor rentabile numai în cazul în care nu au fost îndeplinite condițiile respective. În măsura în care nu s-au realizat vânzări sau s-au realizat vânzări insuficiente de anumite tipuri de produs similar sau în cazul în care nu s-au constatat vânzări în cadrul operațiunilor comerciale normale, Comisia a construit valoarea normală, în conformitate cu articolul 2 alineatele (3) și (6) din regulamentul de bază.
- (75) Valoarea normală a fost construită prin adăugarea următoarelor elemente la costul mediu de producție al produsului similar pentru producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei în cursul perioadei de anchetă:
- (i) cheltuielile de vânzare generale și administrative medii ponderate suportate de producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei cu privire la vânzările interne ale produsului similar, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul perioadei de anchetă; și
 - (ii) profitul mediu ponderat realizat de producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei din vânzările interne ale produsului similar, în cadrul operațiunilor comerciale normale, în cursul perioadei de anchetă.
- (76) Pentru unul dintre producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei, costul de producție a fost ajustat. Întrucât un volum semnificativ de factori de producție utilizați pentru producerea produsului similar a fost achiziționat, de asemenea, de către un furnizor afiliat, Comisia a înlocuit costul achizițiilor factorilor de producție cu costul de producție al factorilor de producție suportat de producătorul-exportator care a făcut obiectul anchetei.
- (77) Pentru același producător-exportator, Comisia a constatat, de asemenea, că s-a înregistrat de două ori o ajustare pentru valoarea fierului vechi deoarece volumul de factori de producție transformați în produse finite a fost înregistrat fără a se include fierul vechi. Prin urmare, Comisia a respins deducerea valorii fierului vechi din costul de producție al produsului finit.

- (78) Pentru tipurile de produs care nu au fost vândute în cantități reprezentative pe piața internă, s-au adăugat cheltuielile de vânzare generale și administrative medii și profitul tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale de pe piața internă pentru respectivele tipuri de produs. Pentru tipurile de produs care nu au fost vândute deloc pe piața internă sau în cazul în care nu s-au constatat vânzări în cadrul operațiunilor comerciale normale, s-au adăugat cheltuielile de vânzare generale și administrative medii ponderate și profitul tuturor tranzacțiilor efectuate în cadrul operațiunilor comerciale normale de pe piața internă.

3.2.2. Prețul de export

- (79) Producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei au vândut produsul în cauză pentru export, fie direct către clienți independenți din Uniune, fie prin intermediul distribuitorilor independenți din Taiwan. Prin urmare, prețul la export a fost stabilit pe baza prețurilor plătite efectiv sau de plătit, în conformitate cu articolul 2 alineatul (8) din regulamentul de bază.

3.2.3. Comparație

- (80) Comisia a comparat valoarea normală și prețul de export al producătorilor-exportatori care au făcut obiectul anchetei pe o bază franco fabrică.
- (81) În cazul în care acest lucru este justificat de necesitatea de a asigura o comparație echitabilă, Comisia a ajustat valoarea normală și/sau prețul de export pentru a ține seama de diferențele care afectează prețurile și comparabilitatea prețurilor, în conformitate cu articolul 2 alineatul (10) din regulamentul de bază. Au fost operate ajustări pentru transport, asigurare, manipulare, încărcare și costuri auxiliare, ambalare, credit, taxe și comisioane bancare.
- (82) Producătorii-exportatori incluși în eșantion nu au utilizat ratele de schimb valutar puse la dispoziția lor în chestionarele antidumping trimise înainte de vizitele de verificare. Prin urmare, Comisia a recalculat valorile tranzacțiilor utilizând ratele indicate în chestionare.

3.2.4. Marjele de dumping

- (83) Pentru producătorii-exportatori care au făcut obiectul anchetei, inclusiv două întreprinderi afiliate incluse în eșantion și o întreprindere căreia i s-a acordat o examinare individuală, Comisia a comparat valoarea normală medie ponderată a fiecărui tip de produs similar cu prețul la export mediu ponderat al tipului corespunzător de produs în cauză, în conformitate cu articolul 2 alineatele (11) și (12) din regulamentul de bază.
- (84) Pe această bază, marjele de dumping medii ponderate provizorii, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Tabelul 3

Marjele de dumping, Taiwan

Întreprindere	Marjă de dumping provizorie (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd. (examinare individuală)	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd. și Yieh United Steel Corporation	10,9

- (85) Pentru producătorii-exportatori cooperanți care nu sunt incluși în eșantion, Comisia a calculat marja de dumping medie ponderată, în conformitate cu articolul 9 alineatul (6) din regulamentul de bază. Prin urmare, marja a fost stabilită pe baza marjelor producătorilor-exportatori incluși în eșantion.
- (86) Pe această bază, marja de dumping provizorie calculată a producătorilor-exportatori cooperanți care nu sunt incluși în eșantion este de 10,9 %.

- (87) Pentru toate celelalte întreprinderi din țara în cauză, Comisia a stabilit marja de dumping pe baza datelor disponibile, în conformitate cu articolul 18 din regulamentul de bază. În acest scop, Comisia a stabilit nivelul de cooperare. Nivelul de cooperare reprezintă volumul exporturilor întreprinderilor cooperante către Uniune exprimat ca procent din volumul total al exporturilor – astfel cum a fost raportat în statisticile Eurostat privind importurile – din țara în cauză către Uniune.
- (88) Nivelul de cooperare a fost considerat ca fiind ridicat în cazul de față și, pe această bază, Comisia a decis să stabilească marja de dumping reziduală în funcție de nivelul întreprinderii cu cea mai ridicată marjă de dumping.
- (89) Marjele de dumping provizorii, exprimate ca procent din prețul CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, sunt după cum urmează:

Tabelul 4

Marjele de dumping, Taiwan

Întreprindere	Marjă de dumping provizorie (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd.	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd. și Yieh United Steel Corporation	10,9
Alte întreprinderi cooperante	10,9
Toate celelalte întreprinderi	12,0

4. PREJUDICIU**4.1. Definiția industriei din Uniune și a producției din Uniune**

- (90) Produsul similar a fost fabricat de nouă producători cunoscuți din Uniune în cursul perioadei de anchetă. Aceștia constituie „industria din Uniune” în sensul articolului 4 alineatul (1) din regulamentul de bază.
- (91) Producția totală a Uniunii în cursul perioadei de anchetă a fost stabilită la peste 3 milioane de tone. Comisia a stabilit această cifră pe baza tuturor informațiilor disponibile privind industria din Uniune, cum ar fi informațiile colectate de la producătorii incluși în eșantion și datele din reclamație pentru ceilalți producători din Uniune. Cel mai mare producător din Uniune nu a cooperat, nici nu s-a opus reclamației. Șase producători din Uniune reprezentând aproximativ 55 % din vânzările și producția din Uniune nu au cooperat la anchetă. Astfel cum se menționează la considerentul 8 de mai sus, în eșantion au fost selectați patru producători din Uniune, reprezentând aproximativ 50 % din producția totală a Uniunii de produs similar.
- (92) Părțile interesate au susținut că un producător din Uniune inclus în eșantion ar trebui să fie exclus din definiția industriei din Uniune deoarece a importat cantități semnificative de produs în cauză. Cu toate acestea, importurile producătorului din Uniune din țările în cauză au reprezentat sub 5 % din importurile totale de produs în cauză și sub 2 % din volumul vânzărilor lor în Uniune. Pe această bază, se susține în acest stadiu că respectivul producător din Uniune a făcut parte din industria din Uniune.
- (93) Părțile interesate au susținut că neinclusiunea celui mai mare producător din Uniune în eșantion face ca eșantionul să nu fie reprezentativ. Astfel cum s-a arătat deja, cei patru producători din Uniune incluși în eșantion reprezintă aproximativ 50 % din producția totală a Uniunii de produs similar. Prin urmare, Comisia a concluzionat că eșantionul a fost reprezentativ. În orice caz, cel mai mare producător nu s-a prezentat.

4.2. Consumul din Uniune

- (94) Comisia a stabilit consumul din Uniune pe baza informațiilor privind volumul de vânzări al producției industriei din Uniune colectate de la producătorii incluși în eșantion, a datelor din reclamație pentru ceilalți producători din Uniune și a datelor referitoare la volumul importurilor pe piața Uniunii obținute din statisticile Eurostat.

- (95) Consumul la nivelul Uniunii a evoluat după cum urmează:

Tabelul 5

Consumul Uniunii

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Consumul din Uniune (tone)	3 161 737	3 250 977	3 256 438	3 300 127
<i>Indice</i>	100	103	103	104

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion, plângerea, Eurostat.

- (96) Consumul la nivelul Uniunii a crescut continuu cu 4 % pe parcursul perioadei examinate.

4.3. Importurile din țările în cauză

4.3.1. Evaluarea cumulativă a efectelor importurilor din țările în cauză

- (97) Comisia a examinat dacă importurile de produs vizat originar din țările în cauză ar trebui să fie evaluate cumulativ, în conformitate cu articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază.
- (98) Marja de dumping stabilită cu privire la importurile din RPC și din Taiwan a fost peste pragul *de minimis* prevăzut la articolul 9 alineatul (3) din regulamentul de bază. Volumul importurilor din fiecare dintre țările în cauză nu a fost neglijabil în sensul articolului 5 alineatul (7) din regulamentul de bază. Cotele de piață în perioada de anchetă au fost de 5,1 % pentru Taiwan și de 4,3 % pentru RPC.
- (99) Condițiile de concurență între importurile care fac obiectul unui dumping din RPC și Taiwan și produsul similar au fost similare. Mai precis, produsele importate au concurat între ele și cu produsul similar fabricat în Uniune, întrucât toate produsele sunt conforme cu aceleași standarde globale și, prin urmare, interschimbabile. De asemenea, acestea sunt vândute prin aceleași canale de vânzare și către categorii similare de clienți.
- (100) Taiwan Steel & Iron Industries Association (denumită în continuare „TSIIA”) a susținut că nu ar trebui să se evalueze cumulativ de către Comisie efectele importurilor care fac obiectul unui dumping din RPC și din Taiwan. Acesta a afirmat că, deși produsele plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece pot fi considerate ca similare în sensul regulamentului de bază, vânzările din Taiwan pe piața Uniunii nu întrunesc aceleași condiții de concurență ca cele ale importurilor din China. Acestea ar fi diferite în principal în ceea ce privește clasele și calitatea, produsele din Taiwan fiind de o calitate superioară.
- (101) Argumentul privind clasele diferite se referă numai la produse de specialitate, care reprezintă sub 1 % din importuri. În plus, toate produsele (din UE, China și Taiwan) îndeplinesc aceleași standarde la nivel mondial și nu s-au prezentat argumente pentru cuantificarea diferențelor la nivelul proprietăților fizice între produsul similar fabricat în Uniune și importuri, argumentul rămânând nefondat. Prin urmare, argumentul a fost respins.
- (102) În consecință, au fost respectate toate criteriile prevăzute la articolul 3 alineatul (4) din regulamentul de bază, iar importurile din RPC și din Taiwan au fost examinate cumulativ în vederea stabilirii prejudiciului.

4.3.2. Volumul și cota de piață ale importurilor din țările în cauză

- (103) Comisia a stabilit volumul importurilor pe baza volumului importurilor obținut din statisticile Eurostat. Cota de piață a importurilor a fost stabilită pe aceeași bază.
- (104) Importurile în Uniune din țările în cauză au evoluat după cum urmează:

Tabelul 6

Volumul importurilor și cota de piață

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Volumul importurilor din RPC (tone)	56 477	95 876	87 759	143 420
<i>Indice</i>	100	170	155	254
Cota de piață (%)	1,8	2,9	2,7	4,3
<i>Indice</i>	100	165	151	243
Volumul importurilor din Taiwan (tone)	127 664	173 968	132 392	169 097
<i>Indice</i>	100	136	104	132
Cota de piață (%)	4,0	5,4	4,1	5,1
<i>Indice</i>	100	133	101	127
Volumul importurilor din țările în cauză (tone)	184 140	269 845	220 151	312 517
<i>Indice</i>	100	147	120	170
Cota de piață (%)	5,8	8,3	6,8	9,5
<i>Indice</i>	100	143	116	163

Sursa: Eurostat.

- (105) Importurile cumulate din țările în cauză au crescut cu 70 %, de la 184 140 de tone la 312 517 de tone între 2010 și perioada de anchetă. Importurile au crescut constant de-a lungul perioadei examinate, cu excepția anului 2012 când volumul importurilor a fost mai ridicat decât în 2010, dar sub nivelul din 2011.
- (106) Cota de piață cumulată a crescut cu 63 %, de la 5,8 % la 9,5 % în cursul perioadei examinate. Similar cu volumul importurilor, cota de piață a crescut constant de-a lungul perioadei examinate, cu excepția anului 2012.

4.3.3. Prețurile importurilor din țările în cauză și subcotarea prețurilor

- (107) Comisia a stabilit prețurile importurilor pe baza informațiilor privind valoarea și volumul importurilor obținut din statisticile Eurostat. Subcotarea prețurilor importurilor a fost stabilită pe baza răspunsurilor la chestionar prezentate de producătorii din Uniune incluși în eșantion, de producătorii-exportatori incluși în eșantion și de producătorul-exportator căruia i s-a acordat o examinare individuală, menționate la considerentul 17 de mai sus.

- (108) Prețul mediu ponderat al importurilor în Uniune din țările în cauză a evoluat după cum urmează:

Tabelul 7

Prețurile de import

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
RPC (EUR/tonă)	2 175	2 280	2 253	2 008
<i>Indice</i>	100	105	104	92
Taiwan (EUR/tonă)	2 268	2 414	2 143	1 897
<i>Indice</i>	100	106	94	84
Țările în cauză (EUR/tonă)	2 239	2 366	2 187	1 948
<i>Indice</i>	100	106	98	87

Sursa: Eurostat.

- (109) Prețurile de import din RPC și din Taiwan au crescut inițial cu 6 puncte procentuale între 2010 și 2011. Ulterior, acestea au scăzut cu 19 puncte procentuale, pentru o scădere generală cu 13 %. Prețurile de import din RPC și din Taiwan au urmat o tendință similară, cu excepția anului 2012, când s-au înregistrat în continuare prețuri comparabil ridicate pentru RPC, dar prețuri deja comparabil mici pentru Taiwan. Pentru ambele țări, prețurile au scăzut și mai mult între 2012 și perioada de anchetă.
- (110) Comisia a stabilit subcotarea prețurilor în cursul perioadei de anchetă comparând:
- (i) prețurile de vânzare medii ponderate pe tip de produs al producătorilor din Uniune incluși în eșantion către clienți independenți de pe piața Uniunii, ajustate la nivelul franco fabrică; și
 - (ii) prețurile medii ponderate corespunzătoare pentru fiecare tip de produs din importurile de la producătorii chinezi și taiwanezi care au făcut obiectul anchetei către primul client independent de pe piața Uniunii, stabilite pe baza CIF – cost, asigurare, navlu, cu ajustări adecvate pentru costurile ulterioare importului.
- (111) Compararea prețurilor s-a realizat de la un tip la altul pentru tranzacțiile ajustate în mod corespunzător, în cazul în care este necesar, și după deducerea reducerilor, a comisioanelor și a costurilor de livrare. Rezultatul comparației a fost exprimat ca procent din cifra de afaceri a producătorilor din Uniune incluși în eșantion în cursul perioadei de anchetă. Acesta a arătat o marjă de subcotare medie ponderată de 9,6 %-11,3 % pentru importurile din țările în cauză pe piața Uniunii.
- (112) Ancheta a arătat că producătorii-exportatori vând aproape exclusiv către distribuitorii independenți sau centrele de servicii siderurgice, în timp ce industria din Uniune a vândut către distribuitori, centre de servicii siderurgice și utilizatori finali. Cu toate acestea, ancheta nu a demonstrat că această diferență de nivel comercial a avut un impact asupra prețurilor. Dimpotrivă, distribuitorii independenți și centrele de servicii siderurgice au afirmat că nu obțin condiții favorabile privind vânzările de la producătorii din Uniune față de utilizatori.

4.4. Situația economică a industriei din Uniune

4.4.1. Observații generale

- (113) În conformitate cu articolul 3 alineatul (5) din regulamentul de bază, examinarea impactului importurilor care fac obiectul unui dumping asupra industriei din Uniune a inclus o evaluare a tuturor indicatorilor economici care influențează situația industriei din Uniune în cursul perioadei examinate.

- (114) Astfel cum se menționează la considerentul 8 de mai sus, eșantionarea a fost utilizată pentru determinarea eventualei prejudicii suferite de industria din Uniune. Patru producători au fost incluși în eșantion.
- (115) Pentru determinarea prejudiciului, Comisia a făcut o distincție între indicatorii de prejudiciu macroeconomici și cei microeconomici. Comisia a evaluat indicatorii macroeconomici pe baza datelor colectate de la producătorii incluși în eșantion și a datelor din reclamație pentru ceilalți producători din Uniune. Datele se referă la toți producătorii din Uniune. Comisia a evaluat indicatorii microeconomici pe baza datelor din răspunsurile la chestionar de la producătorii din Uniune incluși în eșantion. Datele se referă la producătorii din Uniune incluși în eșantion. Ambele seturi de date au fost considerate reprezentative pentru situația economică a industriei din Uniune.
- (116) Indicatorii macroeconomici sunt: producția, capacitatea de producție, utilizarea capacității, volumul vânzărilor, cota de piață, creșterea economică, ocuparea forței de muncă, productivitatea și amplexarea marjei de dumping.
- (117) Indicatorii microeconomici sunt: prețurile unitare medii, costul unitar, costurile forței de muncă, stocurile, rentabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile, randamentul investițiilor și capacitatea de a mobiliza capitaluri.
- (118) Părțile interesate au susținut că datele producătorilor din Uniune incluși în eșantion ar trebui să fie utilizate în mod consecvent pentru evaluarea prejudiciului în loc să se împartă indicatorii în indicatori macroeconomici și indicatori microeconomici. Aceștia au susținut că analiza separată a indicatorilor macroeconomici și microeconomici putea fi manipulată de către reclamant, întrucât reclamantul putea orienta colectarea de date la nivel macroeconomic, având în vedere că decizia dacă un anumit indicator era indicator macroeconomic sau microeconomic se baza pe disponibilitatea informațiilor.
- (119) Comisia a stabilit și a analizat indicatorii macroeconomici, astfel cum s-au constatat la nivelul Uniunii și nu doar la nivelul producătorilor din Uniune incluși în eșantion. Se consideră că, în ceea ce privește indicatorii macroeconomici, datele complete ale întregii industrii din Uniune, care includ și datele societăților incluse în eșantion, reflectă mai bine situația în cursul perioadei examinate decât datele care provin doar de la o parte a industriei.
- (120) Datele furnizate de reclamant în vederea evaluării indicatorilor macroeconomici au fost considerate precise și fiabile. Validitatea datelor a fost verificată prin informațiile prezentate de producătorii din Uniune incluși în eșantion. În spiritul dezbaterii, o analiză a prejudiciului care utilizează constant numai datele puse la dispoziție de producătorii din Uniune incluși în eșantion ar prezenta o imagine mai negativă asupra indicatorilor macroeconomici. Nu au existat dovezi pentru a stabili că reclamantul a ascuns informații în mod intenționat pentru a manipula analiza prejudiciului. Prin urmare, nu există niciun motiv pentru a nu lua în considerare informațiile furnizate de reclamant cu privire la indicatorii macroeconomici. În consecință, nu se poate accepta argumentul potrivit căruia analiza tuturor indicatorilor de prejudiciu ar trebui să se limiteze la informațiile prezentate doar de producătorii din Uniune incluși în eșantion.

4.4.2. Indicatori macroeconomici

4.4.2.1. Producția, capacitatea de producție și utilizarea capacității

- (121) Pe parcursul perioadei examinate, producția totală din Uniune, capacitatea de producție (la nivel de laminare la rece) și capacitatea de utilizare au evoluat după cum urmează:

Tabelul 8

Producția, capacitatea de producție și utilizarea capacității

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Volumul producției (tone)	3 195 908	3 159 359	3 222 857	3 036 688
<i>Indice</i>	100	99	101	95
Capacitatea de producție (tone)	4 174 027	4 261 161	4 284 261	4 330 161
<i>Indice</i>	100	102	103	104

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Utilizarea capacității (%)	77	74	75	70
<i>Indice</i>	100	97	98	92

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion, plângerea.

- (122) În perioada 2010-2012, volumul de producție a rămas stabil. În perioada cuprinsă între 2012 și perioada de anchetă, volumul de producție a scăzut semnificativ, cu 6 puncte procentuale, ceea ce a dus la o scădere totală cu 5 % în pofida unei cereri stabile.
- (123) În același timp, capacitatea de producție a crescut moderat, cu 4 %, în perioada examinată. Creșterea limitată a capacității de producție ar putea fi atribuită unei mai bune utilizări a utilajelor datorită programelor de eficiență puse în practică de industria din Uniune.
- (124) Ca urmare, utilizarea capacității a scăzut cu 8 % în cursul perioadei examinate. Se cunoaște faptul că o utilizare a capacității de 100 % nu este realizabilă și sustenabilă pe termen lung în industria produselor plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece. Cu toate acestea, nivelul de utilizare a capacității atins de industria din Uniune în timpul perioadei examinate, este cu mult sub nivelul de utilizare a capacității de peste 90 % care este considerat ca realizabil pentru un nivel de producție sustenabil pe termen lung. Mai mult, deoarece diferența dintre capacitatea de producție și nivelul de producție sustenabil pe termen lung este minoră, aceasta nu poate avea un impact asupra tendinței de scădere pe care o prezintă industria din Uniune.

4.4.2.2. Volumul vânzărilor și cota de piață

- (125) Volumul vânzărilor și cota de piață a industriei din Uniune au evoluat după cum urmează pe parcursul perioadei examinate:

Tabelul 9

Volumul vânzărilor și cota de piață

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Volumul vânzărilor pe piața Uniunii (tone)	2 641 033	2 637 819	2 732 237	2 631 508
<i>Indice</i>	100	100	103	100
Cota de piață (%)	84	81	84	80
<i>Indice</i>	100	97	100	95

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion, plângerea.

- (126) Volumul vânzărilor industriei din Uniune a fost stabil de-a lungul perioadei examinate, cu volume de vânzări ușor mai ridicate în 2012.
- (127) Întrucât consumul din Uniune a crescut de-a lungul perioadei examinate, astfel cum se menționează la considerentul 96 de mai sus, volumul de vânzări destul de stabil a condus la o scădere cu 5 % a cotei de piață deținute de industria din Uniune pe parcursul perioadei examinate. Similar cu volumul de vânzări, anul 2012 a arătat o imagine mai pozitivă.

4.4.2.3. Creșterea economică

- (128) Astfel cum s-a descris mai sus, pe parcursul perioadei examinate, volumul vânzărilor industriei din Uniune a fost relativ stabil pe o piață în creștere. În același timp, importurile din țările în cauză au crescut în mod semnificativ. Ca urmare, creșterea pieței cu aproximativ 140 000 de tone pe parcursul perioadei examinate a fost aproape exclusiv în beneficiul importurilor din țările în cauză, care au crescut volumele cu aproximativ 128 000 de tone în aceeași perioadă. Prin urmare, industria din Uniune nu a putut beneficia deloc de creșterea pieței.

4.4.2.4. Ocuparea forței de muncă și productivitatea

(129) Ocuparea forței de muncă și productivitatea au evoluat după cum urmează pe parcursul perioadei examinate:

Tabelul 10

Ocuparea forței de muncă și productivitatea

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Numărul de angajați	13 223	12 978	12 471	11 820
<i>Indice</i>	100	98	94	89
Productivitate (tonă/angajat)	242	235	258	257
<i>Indice</i>	100	97	107	106

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion, plângerea.

- (130) Numărul de angajați ai industriei din Uniune a scăzut cu 2 puncte procentuale în 2011, cu încă 4 puncte procentuale în 2012 și cu încă 5 puncte procentuale în perioada de anchetă, indicând în mod clar o tendință de scădere. Raționalizarea numărului de angajați ar putea fi atribuită punerii în aplicare a diferitor planuri de „eficacitate” ale producătorilor din Uniune și scăderii volumului de producție.
- (131) Industria produselor plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece este considerată în general o industrie cu investiții masive de capital. Cu toate acestea, numărul de locuri de muncă oferite de industria din Uniune este semnificativ. De asemenea, costul forței de muncă reprezintă al doilea cel mai important factor de costuri după materiile prime, reprezentând, în medie, aproximativ 10 %-15 % din costurile totale. Prin urmare, ocuparea forței de muncă este un indicator relevant al prejudiciului pentru industria în cauză.
- (132) Productivitatea industriei din Uniune a scăzut ușor în 2011 cu 3 puncte procentuale, scăzând ulterior cu 10 puncte procentuale în 2012 și cu încă 1 punct procentual în perioada de anchetă. În general, aceasta a crescut cu 6 puncte procentuale, de la 242 de tone pe angajat la 257 de tone pe salariat în perioada în cauză, în pofida numărului mai mic de angajați, ceea ce a demonstrat o eficacitate mai mare.

4.4.2.5. Amploarea marjei de dumping și redresarea în urma practicilor anterioare de dumping

- (133) Toate marjele de dumping au fost semnificativ peste nivelul *de minimis*. Impactul amplitudinii marjelor de dumping efective asupra industriei din Uniune a fost substanțial, având în vedere volumul și prețurile importurilor din țările în cauză.
- (134) Aceasta este a doua anchetă antidumping privind produsul în cauză. Importurile de același produs originar din RPC, Coreea de Sud și Taiwan au făcut deja obiectul unei investigații în perioada 2008-2009 ⁽¹⁾. Chiar dacă ancheta respectivă nu a condus la instituirea de măsuri antidumping, aceasta a stabilit provizoriu existența dumpingului încă din acel moment ⁽²⁾.

4.4.3. Indicatori microeconomici

4.4.3.1. Prețurile și factorii care influențează prețurile

- (135) În cursul perioadei examinate, prețurile de vânzare unitare medii ponderate ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion către clienți independenți din Uniune au evoluat după cum urmează:

⁽¹⁾ Aviz de deschidere a unei proceduri antidumping privind importurile de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din Republica Populară Chineză, Republica Coreea și Taiwan (JO C 29, 1.2.2008, p. 13).

⁽²⁾ Decizia 2009/327/CE a Comisiei din 16 aprilie 2009 de încheiere a procedurii antidumping privind importurile de produse plate din oțel inoxidabil laminate la rece originare din Republica Populară Chineză, Republica Coreea și Taiwan (JO L 98, 17.4.2009, p. 39).

Tabelul 11

Prețurile de vânzare în Uniune

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Prețurile de vânzare unitare medii în Uniune (EUR/tonă)	2 428	2 572	2 358	2 159
<i>Indice</i>	100	106	97	89
Costul unitar de producție (EUR/ tonă)	2 247	2 345	2 149	1 939
<i>Indice</i>	100	104	96	86

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion.

- (136) Prețurile de vânzare ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion către clienți independenți au scăzut cu 11 % în perioada în cauză. În timp ce în 2011 prețurile au crescut cu 6 %, acestea au scăzut ulterior cu 17 puncte procentuale până la sfârșitul perioadei examinate.
- (137) Costul de producție unitar pentru producția totală de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece (inclusiv a mărfurilor exportate în cele din urmă) a urmat în mare tendința prețurilor de vânzare, scăzând cu 14 % pe parcursul perioadei examinate. Cu toate acestea, deoarece prețurile de vânzare și costul de producție unitar nu sunt direct comparabile, există o anumită diferență în timp între producție și vânzare. Având în vedere că nivelul mediu al stocurilor industriei din Uniune a reprezentat aproximativ 15 % din cifra de afaceri, în medie, există un decalaj de aproape două luni între producție și vânzare.
- (138) În general, atât costurile de producție, cât și prețurile de vânzare sunt determinate de evoluția costurilor materiilor prime, în special crom și nichel. Într-adevăr, prețurile practice de industrie din Uniune se bazează pe un așa-numit mecanism al „suprataxei pe aliaj”. În cadrul acestui mecanism, prețurile constau dintr-un „preț de bază” fix și o „suprataxă pe aliaj”, care fluctuează în funcție de compoziția chimică a clasei oțelului și cotațiile aliajelor stabilite de Bursa de metale din Londra (London Metal Exchange – LME). Prin urmare, prețurile sunt legate de clasa oțelului și de costurile materiilor prime corespunzătoare.
- (139) Părțile interesate au sugerat că tendința prețurilor de vânzare ale industriei din Uniune ar trebui să fie analizată fără „suprataxa pe aliaj”. Având în vedere că industria din Uniune nu influențează prețul nichelului, părțile interesate au susținut că ar trebui să se examineze de către Comisie doar „prețul de bază”.
- (140) Prețul total constă într-adevăr în prețul de bază și suprataxa pe aliaj, iar clienții, în mod normal, sunt la curent cu această defalcare. Cu toate acestea, ancheta a arătat că, în timpul perioadei de anchetă, aceste două elemente de prețuri nu au fost în mod normal precizate separat pe facturi. În astfel de cazuri, documente comerciale anterioare facturii, precum comanda sau confirmarea comenzii, nu indicau nici ele aceste două elemente separat.
- (141) Prin urmare, evoluția prețului de bază a fost analizată pe baza informațiilor publice disponibile prezentate de părțile interesate. Aceste informații arată o defalcare detaliată a prețului total perceput pentru produsele de clasa de mărfuri 304 ⁽¹⁾ în Germania ⁽²⁾, exprimată ca preț de bază și suprataxa pe aliaj. În timp ce suprataxa pe aliaj a fluctuat în funcție de evoluția costurilor cu materiile prime, prețul de bază a scăzut în mod continuu în perioada examinată cu aproximativ 20 %, de la aproximativ 1 200 EUR/tonă în 2010, la aproximativ 1 000 EUR/tonă în perioada de anchetă. În timp ce nivelul scăderii nu este neapărat reprezentativ pentru toate produsele și pentru toți producătorii din uniune, magnitudinea scăderii sprijină concluzia că tendința de scădere a fost înregistrată nu numai de nivelul suprataxei pe aliaj, ci și de nivelul prețului de bază.

⁽¹⁾ Clasele strâns legate, 304 și 304L, includ produsele cele mai obișnuite, care reprezintă peste 50 % din vânzările industriei din Uniune.

⁽²⁾ Outokumpu Annual Report 2013, p. 11 (grafic).

4.4.3.2. Costul forței de muncă

- (142) Costurile medii ale forței de muncă ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat după cum urmează pe parcursul perioadei examinate:

Tabelul 12

Costurile medii ale forței de muncă pe salariat

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Costurile medii ale forței de muncă pe salariat (EUR)	57 071	58 068	59 684	61 826
<i>Indice</i>	100	102	105	108

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion.

- (143) Costurile medii ale forței de muncă pe salariat erau în creștere pe parcursul perioadei examinate și au crescut în general cu 8 % între 2010 și perioada de anchetă.

4.4.3.3. Stocurile

- (144) Nivelurile stocurilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat după cum urmează pe parcursul perioadei examinate:

Tabelul 13

Stocurile

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Stocuri finale (tone)	242 166	238 818	208 021	225 418
<i>Indice</i>	100	99	86	93
Stocuri finale ca procent din producție	15	16	14	15
<i>Indice</i>	100	103	90	99

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion.

- (145) Volumul stocurilor a rămas relativ stabil între 2010 și 2011, apoi a scăzut cu 13 puncte procentuale în 2012 și a crescut ușor cu 7 puncte procentuale în perioada de anchetă. În general, acesta a scăzut cu 7 % în cursul perioadei examinate. Întrucât cea mai mare parte a producției se realizează la comandă, stocurile nu reprezintă un indicator semnificativ în industria în cauză.

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

- (146) Rentabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile și randamentul investițiilor producătorilor din Uniune incluși în eșantion au evoluat după cum urmează pe parcursul perioadei examinate:

Tabelul 14

Rentabilitatea, fluxul de lichidități, investițiile și randamentul investițiilor

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Rentabilitatea vânzărilor din Uniune către clienți independenți (% vânzări din cifra de afaceri din vânzări)	- 0,6	- 1,3	- 2,1	- 1,6

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
<i>Indice</i>	- 100	- 214	- 330	- 253
Fluxul de lichidități (milioane EUR)	- 199	107	- 10	- 39
<i>Indice</i>	- 100	54	- 5	- 20
Investițiile (milioane EUR)	1 504	1 375	1 279	1 244
<i>Indice</i>	100	91	85	83
Randamentul investițiilor (%)	- 1,2	- 2,9	- 4,3	- 3,1
<i>Indice</i>	- 100	- 246	- 370	- 269

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion.

- (147) Comisia a stabilit rentabilitatea producătorilor din Uniune incluși în eșantion prin exprimarea profitului net înainte de impozitare care rezultă din vânzările de produs similar către clienți independenți din Uniune, ca procentaj din cifra de afaceri generată de vânzările respective. Rentabilitatea producătorilor incluși în eșantion a fost negativă pe parcursul întregii perioade examinate – a scăzut cu 1,5 puncte procentuale în perioada 2010-2012 și a crescut ușor în perioada de anchetă cu 0,5 puncte procentuale, ajungând la -1,6 %. După cum se explică la considerentul 141 de mai sus, rentabilitatea negativă s-a datorat, în principal, unei scăderi constante a prețului de bază și nu prețurilor fluctuante la materiile prime precum nichelul.
- (148) Fluxul net de lichidități reprezintă capacitatea producătorilor din Uniune de a-și autofinanța activitățile. Fluxul de lichidități a fost negativ în trei dintre cei patru ani luați examinați – s-a îmbunătățit în 2011, dar ulterior a început să scadă din nou. Ameliorarea temporară din 2011 s-a datorat în mare parte unei scăderi semnificative a stocurilor de produse semifinite.
- (149) Investițiile au indicat o tendință de scădere – în 2011, acestea au scăzut cu 9 %, în 2012 cu încă 6 % și cu încă 2 % în perioada de anchetă. În general, acestea au scăzut cu 17 puncte procentuale în cursul perioadei examinate.
- (150) Randamentul investițiilor reprezintă profitul în procente din valoarea contabilă netă a investițiilor. Acesta a fost negativ în toți cei patru ani examinați. În 2011, a scăzut cu 146 %, în 2012 cu încă 124 % și a ajuns la -3,1 % în perioada de anchetă.
- (151) Capacitatea de a mobiliza capitaluri a tuturor celor patru producători incluși în eșantion a fost afectată negativ deoarece, ca urmare a cifrelor de rentabilitate negative, aceștia nu au fost în măsură să obțină finanțare de la bănci. Producătorii au fost nevoiți să utilizeze fonduri oferite de alte întreprinderi din grup.

4.4.4. Concluzie privind prejudiciul

- (152) Majoritatea indicatorilor de prejudiciu pentru industria din Uniune au arătat o tendință negativă în perioada examinată. Volumul de producție a scăzut cu 5 %, ceea ce a dus la o scădere cu 8 % a capacității utilizate. Volumele stabile de vânzări pe o piață în creștere au dus la o scădere a cotei de piață cu 5 %. Numărul locurilor de muncă a scăzut cu 11 %, în timp ce costurile cu forța de muncă au crescut cu 8 %. Investițiile au scăzut cu 17 %, în timp ce randamentul investițiilor a rămas negativ pe durata întregii perioade examinate, arătând o tendință negativă și mai pronunțată.
- (153) Singurii factori de prejudiciu care au indicat clar o tendință ușor pozitivă sunt capacitatea de producție și productivitatea. În orice caz, creșterea capacității de producție corespunde creșterii consumului în cursul perioadei examinate. Creșterea productivității a fost o consecință a reducerii numărului de angajați.
- (154) Anumiți factori de prejudiciu au avut o evoluție temporar mai favorabilă în 2011 sau 2012 în comparație cu anul precedent și ulterior au scăzut din nou – cum ar fi cota de piață, prețurile de vânzare, costul de producție. Rentabilitatea a fost negativă în toți cei patru ani, iar fluxul de lichidități, în trei dintre cei patru ani.

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

5. LEGĂTURA DE CAUZALITATE

- (156) În conformitate cu articolul 3 alineatul (6) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au provocat un prejudiciu important industriei din Uniune. De asemenea, în conformitate cu articolul 3 alineatul (7) din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă alți factori cunoscuți ar fi putut prejudicia, în același timp, industria din Uniune. Comisia s-a asigurat că orice prejudiciu eventual cauzat de alți factori decât importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză nu a fost atribuit importurilor în cauză. Factorii respectivi sunt: importurile din țări terțe, performanța la export a industriei din Uniune, costul energiei, capacitatea excedentară și concurența în cadrul Uniunii.

5.1. Efectele importurilor care fac obiectul unui dumping

- (157) Consumul la nivelul Uniunii a crescut cu 4 % în cursul perioadei examinate, dar, în același timp, volumul importurilor din țările în cauză a crescut cu 70 %, în timp ce cota de piață a industriei din Uniune a indicat o tendință descrescătoare. Modelul în care importurile au câștigat o cotă de piață și industria din Uniune a pierdut din cota de piață a fost considerat corespunzător. Creșterea cotei de piață a importurilor a încetinit în 2012 și a crescut ușor în perioada de anchetă, în timp ce scăderea pieței industriei din Uniune a încetinit, de asemenea, în 2012 și a scăzut din nou în perioada de anchetă. Prin urmare, este clar că a existat o corelație între cota de piață pierdută a industriei din Uniune și creșterea importurilor care fac obiectul unui dumping.
- (158) Prețurile importurilor din țările în cauză au scăzut cu 13 % în cursul perioadei examinate. Prețurile industriei din Uniune au scăzut cu 11 % în aceeași perioadă. Pe parcursul perioadei de anchetă, importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au determinat subcotarea prețurilor industriei din Uniune cu 9,6 %-11,3 %, exercitând astfel o presiune asupra prețurilor industriei din Uniune. Politica de prețuri pentru importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză aflate în creștere nu a permis industriei din Uniune să își mențină cota de piață sau să devină rentabilă.
- (159) Părțile interesate au susținut că produsele importate din țările în cauză nu sunt în concurență cu produsele vândute de către industria din Uniune. Se afirmă că importurile din țările în cauză sunt formate, în mod predominant, din produse subțiri, cu o grosime de cel mult 2 mm, în timp ce produsele care depășesc această grosime sunt furnizate în principal de industria din Uniune. Acest argument nu a fost confirmat de faptele stabilite de anchetă. De fapt, producătorii-exportatori și industria din Uniune vând produse cu o grosime mai mare de 2 mm, precum și produse subțiri cu o grosime mai mică. De asemenea, în medie, raportul dintre produsele groase și produsele subțiri este similar, la un nivel aproximativ de 30 %-35 % atât pentru industria din Uniune, cât și pentru producătorii-exportatori incluși în eșantion din țările în cauză.
- (160) Părțile interesate au susținut că nu a existat nicio corelație între nivelul și prețurile importurilor din RPC și rentabilitatea industriei din Uniune. În special, acestea s-au referit la scăderea importurilor și la prețurile stabile din RPC în 2011-2012, despre care se afirmă că nu ar fi putut cauza scăderea prețurilor medii de pe piața Uniunii. În același timp, pierderile industriei din Uniune au crescut, iar volumul de vânzări a fost destul de stabil.
- (161) Cu toate acestea, o astfel de analiză se concentrează în mod selectiv doar asupra unei perioade izolate de doi ani, în loc să ia în considerare întreaga perioadă examinată. La analiza întregii perioade, a fost clar că o creștere puternică a importurilor care fac obiectul unui dumping a condus nu numai la deteriorarea rentabilității, ci și la o pierdere a cotei de piață de către industria din Uniune și la scăderea producției, a utilizării capacității, a ocupării forței de muncă, a investițiilor și a randamentului investițiilor. În timp ce anul 2012 nu a urmat cu strictețe tendința generală, tendința a rămas negativă. Scopul evaluării indicatorilor de prejudiciu pe o perioadă de peste patru ani este de a evita formularea de concluzii pe baza evoluției izolate, după caz. În orice caz, efectele importurilor care fac obiectul unui dumping din ambele țări în cauză au fost evaluate cumulativ din motivele explicate la considerentele 97-102 de mai sus. Prin urmare, nu a fost justificată evaluarea efectelor independente ale importurilor care fac obiectul unui dumping originare doar din RPC.
- (162) Părțile interesate au susținut că respectiva cotă de piață pe care industria din Uniune a pierdut-o în favoarea importurilor din Taiwan a fost nesemnificativă. Importurile din Taiwan, potrivit informațiilor furnizate în reclamație, au reprezentat o cotă de piață de 4,98 % în perioada de anchetă și au crescut cu 1,09 % între 2010 și perioada de anchetă. Prin urmare, părțile interesate au susținut că era imposibil ca exporturile taiwaneze să fi cauzat prejudiciul pe care reclamantul au afirmat că l-au suferit.

- (163) Conform constatărilor anchetei, cota de piață a importurilor din Taiwan a crescut în general în cursul perioadei examinate și a atins 5,1 % în cursul perioadei de anchetă. De asemenea, ancheta a stabilit în mod clar că respectivele importuri care fac obiectul unui dumping au determinat o subcotare substanțială a prețurilor de vânzare ale industriei din Uniune. Prin urmare, contrar celor susținute de partea interesată, importurile care fac obiectul unui dumping din Taiwan au exercitat o presiune asupra prețurilor și, împreună cu importurile din China care fac obiectul unui dumping, au cauzat un prejudiciu industriei din Uniune, astfel cum s-a arătat mai sus. Se reamintește faptul că efectele importurilor din cele două țări în cauză au fost evaluate cumulativ din motivele expuse la considerentele 97-102 de mai sus. Prin urmare, efectele importurilor care fac obiectul unui dumping originare exclusiv din Taiwan nu au fost evaluate în mod independent.
- (164) Părțile interesate au susținut că s-a supraestimat cantitatea de importuri din Taiwan, întrucât se presupune că acestea au inclus cantități semnificative de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din China sau din Coreea, declarate în mod eronat ca fiind originare din Taiwan. Cu toate acestea, afirmația nu a fost susținută de elemente de probă.
- (165) Cu toate acestea, întreprinderile taiwaneze cooperante (producători și alte părți cooperante) au raportat exporturi care reprezintă marea majoritate a importurilor din Taiwan. Prin urmare, problema produselor din afara Taiwanului care se presupune că ar fi fost declarate în mod eronat ar putea avea, dacă este cazul, un impact foarte limitat.
- (166) Părțile interesate au susținut că prețurile producătorilor-exportatori din China și Taiwan, la fel precum cele ale industriei din Uniune, au urmat tendința prețului nichelului. Deși, în timp, poate că evoluția prețurilor producătorilor-exportatori a urmat într-adevăr tendința prețurilor materiilor prime, acest aspect nu abordează problema nivelului absolut de preț. În acest sens, ancheta a constatat că atât prețurile Chinei, cât și ale Taiwanului au determinat o subcotare a prețului industriei din Uniune cu 9,6 % – 11,3 %. Dacă ar fi valabil, argumentul potrivit căruia prețurile Chinei, Taiwanului și ale industriei din Uniune au urmat o tendință similară pe parcursul perioadei examinate ar conduce doar la concluzia că exporturile din China și Taiwan au determinat subcotarea prețurilor industriei din Uniune cu o marjă similară de-a lungul întregii perioade examinate.
- (167) Părțile interesate au afirmat că presupusele creșteri ale investițiilor nu demonstrează că industria din Uniune a suferit un prejudiciu important. Cu toate acestea, argumentul nu a fost confirmat de anchetă. Într-adevăr, investițiile au scăzut în mod constant cu 17 % pe parcursul perioadei examinate, astfel cum se menționează la considerentul 149 de mai sus.
- (168) Comisia a concluzionat în acest stadiu că numărul în creștere al importurilor la preț scăzut, care fac obiectul unui dumping din țările în cauză, a provocat prejudiciul important suferit de industria din Uniune.

5.2. Efectele altor factori

5.2.1. Importurile din țări terțe

- (169) Volumul importurilor din alte țări terțe a evoluat după cum urmează pe parcursul perioadei examinate:

Tabelul 15

Importurile din țări terțe

Țara		2010	2011	2012	Perioada de anchetă
India	Volum (tone)	17 568	29 437	33 763	61 855
	Indice	100	168	192	352
	Cota de piață (%)	0,6	0,9	1,0	1,9
	Preț mediu (EUR/tonă)	1 912	2 421	2 218	2 098
	Indice	100	127	116	110

Țara		2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Coreea de Sud	Volum (tone)	72 256	70 297	62 047	92 189
	<i>Indice</i>	100	97	86	128
	Cota de piață (%)	2,3	2,2	1,9	2,8
	Preț mediu (EUR/ tonă)	1 932	2 112	1 891	1 839
	<i>Indice</i>	100	109	98	95
Africa de Sud	Volum (tone)	66 142	51 788	50 718	51 907
	<i>Indice</i>	100	78	77	78
	Cota de piață (%)	2,1	1,6	1,6	1,6
	Preț mediu (EUR/ tonă)	2 302	2 355	2 102	1 943
	<i>Indice</i>	100	102	91	84
SUA	Volum (tone)	94 923	82 387	82 624	90 947
	<i>Indice</i>	100	87	87	96
	Cota de piață (%)	3,0	2,5	2,5	2,8
	Preț mediu (EUR/ tonă)	2 695	2 943	2 646	2 304
	<i>Indice</i>	100	109	98	85
Alte țări terțe	Volum (tone)	85 674	109 406	74 897	59 204
	<i>Indice</i>	100	128	87	69
	Cota de piață (%)	2,7	3,4	2,3	1,8
	Preț mediu (EUR/ tonă)	2 450	2 659	2 715	2 669
	<i>Indice</i>	100	109	111	109
Totalul pentru toate țările terțe, cu excepția țărilor în cauză	Volum (tone)	336 564	343 313	304 049	356 102
	<i>Indice</i>	100	102	90	106
	Cota de piață (%)	10,6	10,6	9,3	10,8
	Preț mediu (EUR/ tonă)	2 351	2 549	2 371	2 156
	<i>Indice</i>	100	108	101	92

Sursa: Eurostat.

- (170) Țările terțe cu cele mai mari volume de importuri au fost India, Coreea de Sud, Africa de Sud și SUA, având cote de piață cuprinse între 1,6 % și 2,8 % în perioada de anchetă. Cota de piață a tuturor celorlalte țări terțe a fost de 10,8 %.
- (171) Importurile din India au fost neglijabile, la un nivel de cel mult 1 % în cea mai mare a perioadei examinate. Acestea au depășit pragul de 1 % o singură dată în cursul perioadei de anchetă, când au deținut o cotă de piață de 1,9 %.
- (172) Cota de piață a Coreei de Sud a fost relativ stabilă în cursul perioadei examinate, în scădere de la 2,3 % la 1,9 % în perioada 2010-2012 și, în cele din urmă, în creștere la doar 2,8 % în perioada de anchetă.
- (173) Importurile din Africa de Sud și din SUA indică o tendință descrescătoare pe parcursul perioadei examinate. Cota de piață a importurilor din Africa de Sud a scăzut de la 2,1 % la 1,6 %, în timp ce cota de piață a importurilor din SUA a scăzut de la 3,0 % la 2,8 %.
- (174) În ceea ce privește prețurile stabilite pe baza datelor Eurostat, se poate observa că numai prețul importurilor din Coreea de Sud a fost mai mic decât prețul importurilor din RPC și Taiwan, în timp ce importurile din Africa de Sud au avut prețuri similare, iar importurile din India și din SUA au avut prețuri mai mari. Cu toate acestea, trebuie remarcat că produsul în cauză/produsul similar este format din clase de oțel diferite, ceea ce determină diferențe semnificative de preț care nu au putut fi luate în considerare în prețul mediu stabilit de Eurostat.
- (175) Părțile interesate au făcut trimitere la importurile din alte țări terțe, inclusiv SUA, Coreea de Sud, India și Africa de Sud. Acestea au susținut că importurile respective trebuie să fi influențat situația industriei din Uniune și, din moment ce există importuri substanțiale din alte țări terțe care nu fac obiectul anchetei Comisiei, importurile din RPC și Taiwan nu ar trebui să fie considerate responsabile pentru vreun prejudiciu cauzat de importurile din alte țări.
- (176) Astfel cum s-a menționat mai sus, în perioada de anchetă, printre alte țări care sunt surse de import de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece către Uniune, Taiwanul și RPC au cele mai mari cote de piață (5,1 % și, respectiv, 4,3 %). Importurile niciunei alte țări nu au depășit o cotă de piață de 3 % în cursul perioadei examinate. De asemenea, în timp ce cota de piață din țările în cauză a crescut cu 3,7 puncte procentuale în cursul perioadei examinate, în total, cota de piață a importurilor din țări terțe altele decât țările în cauză a rămas stabilă, crescând cu doar 0,2 puncte procentuale în cursul perioadei examinate.
- (177) Prin urmare, datorită tendinței stabile a volumului importurilor, Comisia a concluzionat, în mod provizoriu, că importurile din alte țări terțe nu au contribuit la prejudiciul suferit de industria din Uniune într-o măsură semnificativă.

5.2.2. Rezultatele la export ale industriei din Uniune

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

Tabelul 16

Rezultatele la export ale producătorilor din Uniune incluși în eșantion

	2010	2011	2012	Perioada de anchetă
Volumul exporturilor (tone)	185 377	188 431	182 370	178 010
Indice	100	102	98	96
Preț mediu (EUR/tonă)	2 148	2 353	2 082	1 915
Indice	100	110	97	89

Sursa: Producătorii din Uniune incluși în eșantion.

- (179) Exporturile efectuate de producătorii din Uniune incluși în eșantion sunt în scădere după creșterea unică din 2011, atât ca volum, cât și ca preț de vânzare. În general, volumul exporturilor efectuate de producătorii incluși în eșantion a reprezentat aproximativ 12 % din producția combinată a acestora. Deși scăderea exporturilor ar fi putut contribui la scăderea producției, având în vedere nivelul scăzut al exporturilor în raport cu vânzările din Uniune, orice contribuție a exporturilor la prejudiciul suferit de industria din Uniune ar fi foarte limitată.

5.2.3. Costurile energiei, capacitatea excedentară

- (180) Părțile interesate au afirmat că prejudiciul suferit de industria din Uniune a fost cauzat de costurile ridicate ale energiei, despre care se susține că sunt cu 20 % mai ridicate decât în RPC. Cu toate acestea, energia este doar un factor minor de cost pentru producția de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece, aceasta reprezentând, de regulă, sub 10 % din costurile totale. Lăsând la o parte problema dacă costurile energiei din RPC reflectă sau nu valorile de piață, nu este posibil ca diferența prețului pentru energie să fi cauzat prejudiciul suferit de industria din Uniune.
- (181) Părțile interesate au susținut, contrar informațiilor furnizate în reclamație, că industria din Uniune s-a confruntat cu probleme de capacitate de producție semnificativ excedentară. Comisia a observat scăderea ratei de utilizare a capacității industriei din Uniune de la 77 % în 2010 la 70 % în perioada luată în considerare. Cu toate acestea, capacitatea de producție a industriei din Uniune și consumul pe piața Uniunii au evoluat în paralel, ambele crescând cu 4 % în cursul perioadei examinate. Diminuarea ratei de utilizare a capacității este cauzată, prin urmare, de incapacitatea industriei din Uniune de a profita de piața în creștere, întrucât creșterea a fost absorbită de importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză. Prin urmare, presupusa capacitate excedentară rezultată este mai degrabă un efect al importurilor care fac obiectul unui dumping decât o cauză a prejudiciului suferit de industria din Uniune.
- (182) Comisia a concluzionat că atât costul energiei al industriei din Uniune, cât și presupusa capacitate excedentară nu ar fi putut cauza prejudiciul suferit.

5.3. Probleme de concurență

- (183) Părțile interesate au susținut că importurile de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece din RPC au crescut ca urmare a concentrării capacităților în Uniune asupra unui număr mic de furnizori, utilizatorii din Uniune rămânând cu un număr limitat de producători din Uniune. Cu toate acestea, în ultimii 10 ani, pe piața din Uniune au fost întotdeauna patru furnizori medii și o serie de furnizori mai mici. Deși proprietarii unora dintre aceste întreprinderi s-au schimbat în respectiva perioadă, numărul de furnizori a rămas stabil. În consecință, creșterea importurilor din China care fac obiectul unui dumping nu se poate să fi fost cauzată de reducerea numărului de furnizori din Uniune.
- (184) Părțile interesate au afirmat că piața Uniunii a fost extrem de concentrată și că importurile din țările în cauză nu ar fi putut cauza prejudiciul suferit de industria din Uniune. Acestea au susținut că volumul importurilor din Asia era insuficient pentru a constrânge concurența și nu putea împiedica industria din Uniune să majoreze prețurile. În acest sens, aceleași părți fac trimitere la decizia Comisiei privind concentrarea economică, de aprobare a fuziunii (sub rezerva angajamentelor) între Outokumpu și Inoxum ⁽¹⁾ din noiembrie 2012 (denumită în continuare „decizia privind fuziunea Outokumpu”).
- (185) Cu toate acestea, analiza realizată în cadrul unei proceduri de fuziune și cea din cadrul unei anchete antidumping se bazează pe cadre juridice diferite, care au obiective diferite. În timp ce o procedură de fuziune analizează dacă fuziunea propusă ar ridica probleme de concurență, o anchetă antidumping analizează dacă industria din Uniune face obiectul unui dumping prejudiciabil.
- (186) În orice caz, în cadrul deciziei privind fuziunea Outokumpu, s-a analizat dacă achiziția Inoxum de către Outokumpu ar duce la apariția unui actor dominant pe piața din Uniune. Entitatea rezultată din fuziunea dintre Outokumpu și Inoxum ar fi deținut o cotă de piață combinată de peste 50 % și ar fi redus de la patru la trei numărul de producători principali. Această decizie de fuziune a obligat Outokumpu să ceseze o parte din Inoxum, inclusiv societatea de producție Acciai Speciali Terni (denumită în continuare „AST”). Scopul cesiunii a fost tocmai menținerea concurenței pe piața produselor plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece din Uniune, iar entitatea planificată care ar fi rezultat în urma fuziunii (Outokumpu și toate activele Inoxum, inclusiv AST), cu o cotă de piață de peste 50 % pe piața Uniunii, nu s-a materializat niciodată. În schimb, există în continuare patru actori de talie medie și o serie de actori de talie mai mică în concurență, fără ca oricare dintre aceste părți să dețină nivelul de putere pe piață pe care l-ar fi deținut entitatea propusă prin fuziunea analizată în cazul de concentrare economică.

⁽¹⁾ Decizia Comisiei din 7 noiembrie 2012 adresată: Outokumpu OYJ privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața internă și cu funcționarea Acordului privind SEE (cazul COMP/M.6471 – Outokumpu/INOXUM).

- (187) De asemenea, părțile interesate au menționat discuția din decizia privind fuziunea Outokumpu referitoare la faptul că producătorii din Uniune nu au fost constrânși de importurile din Asia în perioadele de timp în care fluctuațiile prețurilor nichelului, rata schimbului valutar și prețurile mici ale nichelului pe LME au determinat scăderea competitivității importurilor din Asia. În decizia privind fuziunea Outokumpu s-a remarcat că, „chiar dacă constrângerea pe care o reprezintă importurile ar putea să nu fie puternică în prezent, ar fi posibil ca aceasta să crească în viitor” ⁽¹⁾, ceea ce a condus ulterior la o evaluare a evoluțiilor probabile de pe piață. Ancheta actuală a arătat următoarele: importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au atins în perioada de anchetă o cotă de piață de 9,5 % și au crescut cu 70 % comparativ cu 2010. De asemenea, s-a stabilit că importurile care fac obiectul unui dumping au determinat subcotarea prețurilor industriei din Uniune cu 9,6 %-11,3 %.
- (188) În plus, faptul că cererea pe piața din Uniune este comparabil stabilă, chiar și în cazul unor fluctuații semnificative ale prețurilor, nu înseamnă că prețul nu este un factor care influențează cumpărătorii. În timp ce prețurile mai scăzute oferite de exportatori nu duc la creșterea consumului pe piața din Uniune, ancheta a arătat clar disponibilitatea cumpărătorilor de a achiziționa cantități tot mai mari provenite din importuri la prețuri scăzute. Cum aceste importuri la prețuri scăzute nu generează cerere suplimentară, aceste vânzări sunt în detrimentul vânzărilor celorlalți actori de pe piață, în principal în detrimentul industriei din Uniune.
- (189) Ancheta a confirmat faptul că industria din Uniune vinde o gamă mai largă de produse decât vând producătorii-exportatori cooperanți. Cu toate acestea, pe parcursul perioadei de anchetă, aproximativ 75 % din vânzările industriei din Uniune au fost legate de primele patru cele mai obișnuite clase de oțel (304, 304L, 316L și 430). Toate aceste clase sunt vândute de exportatorii din țările în cauză într-o gamă largă de lățimi, grosimi și finisaje. De asemenea, produsele care nu fac parte din aceste clase de produse se află în concurență directă deoarece sunt vândute și de exportatorii din țările în cauză.
- (190) Niciuna dintre părțile interesate nu a abordat subiectul calității produselor în prezenta anchetă. Decizia privind fuziunea Outokumpu a stabilit că, deși în medie calitatea produsă de către producătorii din afara Europei poate fi considerată ca fiind comparabilă cu cea a producătorilor europeni ⁽²⁾, a constatat, de asemenea, faptul că cumpărătorii cu cerințe specifice nu pot face achiziții din Asia ⁽³⁾. Cu toate acestea, după cum se prezintă mai sus, marea majoritate a vânzărilor industriei din Uniune privesc produse de bază a căror calitate este comparabilă.
- (191) Alți factori care împiedică anumiți clienți să cumpere produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece importate sunt timpul de așteptare mai mare din cauza timpului îndelungat de transport al produselor din țările în cauză și condițiile de plată mai puțin favorabile oferite de producătorii din țările în cauză. Cu toate acestea, aceste aspecte sunt în principal relevante pentru clienții care cumpără direct de la oțelărie, care reprezintă numai o treime din piața din Uniune.
- (192) În același timp, majoritatea vânzărilor au fost făcute prin intermediul centrelor de servicii siderurgice, care reprezintă aproximativ două treimi din piața din Uniune. Într-adevăr, aproape toate vânzările din țările în cauză se fac prin intermediul centrelor de servicii independente, care cumpără și de la industria din Uniune. În acest caz, termenii de plată oferiți de distribuitor sunt relevanți pentru utilizator. Având în vedere că aceste vânzări sunt în mod normal făcute din inventarul distribuitorului, termenul de așteptare relevant include și timpul necesar pentru expedierea mărfurilor de la distribuitor la utilizator. Prin urmare, majoritatea vânzărilor nu sunt afectate de aceste aspecte.
- (193) Astfel, majoritatea vânzărilor industriei din Uniune sunt afectate direct de importurile care fac obiectul unui dumping provenite din țările în cauză.
- (194) Prin urmare, Comisia a concluzionat că condițiile de concurență din Uniune nu ar fi putut preveni prejudiciul adus industriei din Uniune de importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză.

5.4. Efectul prețurilor la materiile prime

- (195) Părțile interesate susțin că decizia de a cumpăra produsul în cauză originar din țările în cauză sau produsul similar produs de industria din Uniune se bazează pe evoluția prețurilor la materiile prime, în special a prețului la nichel. Explicația ar fi faptul că exportatorii percep un preț unic, iar industria din Uniune percepe un preț de bază plus suprataxa pe aliaj.

⁽¹⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (587).

⁽²⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (546).

⁽³⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (550).

- (196) Prin urmare, se afirmă că ar fi mai benefic pentru importatori să cumpere din țările în cauză atunci când prețurile la materii prime cresc (deoarece prețurile industriei din Uniune vor fi ajustate în sensul creșterii, în timp ce prețurile exportatorilor vor rămâne stabile). Pe de altă parte, în cazul în care prețurile la materiile prime scad, se afirmă că ar fi mai puțin benefic pentru importatori să cumpere din țările în cauză (deoarece prețurile industriei din Uniune vor scădea, în timp ce prețurile exportatorilor vor rămâne stabile).
- (197) În decizia privind fuziunea Outokumpu s-a analizat impactul evoluției preconizate a prețului la nichel asupra deciziei de cumpărare a importatorilor ⁽¹⁾. În cadrul prezentei anchete, s-a analizat în ce măsură evoluția importurilor a urmat într-adevăr evoluția prețurilor reale la nichel și dacă aceasta a urmat modelul de mai sus. Prețurile la nichel ⁽²⁾ au scăzut cu 31 % de la 16 453 EUR/tonă în 2010 la 11 327 EUR/tonă în timpul perioadei de anchetă. Conform afirmațiilor părților interesate menționate la considerentul 196 de mai sus, această scădere a prețurilor la nichel ar fi trebuit să ducă la o scădere a importurilor din țările în cauză. Cu toate acestea, ancheta a arătat că, în pofida scăderii semnificative a prețurilor la nichel, exporturile din țările în cauză au crescut cu 70 % în aceeași perioadă, după cum se arată la considerentul 104 de mai sus.
- (198) Deși evoluția prețurilor la materiile prime poate a avut un anumit efect asupra evoluției volumelor de import, alți factori, precum nivelul scăzut al prețurilor producătorilor-exportatori, au compensat în mod evident acest efect. Evoluția prețurilor la nichel este așadar considerată ca neavând un impact de durată asupra tendinței generale de creștere a importurilor care fac obiectul unui dumping provenind din țările în cauză în perioada examinată.

5.5. Schimbarea modelelor de consum

- (199) În decizia privind fuziunea Outokumpu, s-a stabilit că atât nivelul prețului absolut la nichel, cât și volatilitatea prețului la nichel pot reduce atractivitatea oțelului inoxidabil ca material și pot stimula cererea de oțeluri inoxidabile fără nichel ⁽³⁾.
- (200) În ceea ce privește atractivitatea oțelului inoxidabil ca material, s-a susținut, de asemenea, că o serie de tendințe ar putea avea un impact asupra utilizării/inlocuirii oțelului inoxidabil, cum ar fi: necesitatea de a utiliza materiale mai ușoare, de exemplu în construcția automobilelor (impact negativ asupra oțelurilor; înlocuirea oțelurilor cu materiale compozite), ciclurile de viață mai scurte ale bunurilor de consum (impact negativ asupra oțelurilor; se utilizează materiale mai ieftine), nevoia tot mai mare de a trata apa și de a produce energie din surse regenerabile (impact pozitiv asupra oțelurilor; greu de înlocuit în multe aplicații) și evoluția prețurilor la materialele posibil concurente (minereu de fier, aluminiu, cupru) ⁽⁴⁾.
- (201) În acest sens, prezenta anchetă a confirmat constatările din decizia privind fuziunea Outokumpu ⁽⁵⁾, potrivit cărora cererea de oțeluri inoxidabile în general și de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece în special este destul de rigidă. Consumul a progresat cel mai mult între 2010 și 2011, atunci când prețurile erau în creștere. În timpul perioadei de scădere a prețurilor, din 2011 și până în perioada de anchetă, consumul a rămas stabil și a crescut doar cu 1 %. În consecință, utilizarea/inlocuirea oțelului inoxidabil, inclusiv factorii menționați mai sus, nu a avut un impact cuantificabil asupra consumului total de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece.
- (202) O analiză detaliată a tranzacțiilor de vânzare raportate de producătorii din Uniune incluși în eșantion confirmă constatările din decizia privind fuziunea Outokumpu privind trecerea către cererea de clase de oțeluri inoxidabile fără nichel, care reprezintă de asemenea produsul similar.
- (203) Totuși, după cum se menționează la considerentul 138 de mai sus, prețurile percepute de industria din Uniune sunt direct legate de clasa de oțel și de costurile corespunzătoare cu materiile prime. O trecere a cererii de la o clasă de oțel la alta are așadar un impact neutru asupra performanței industriei din Uniune.
- (204) Prin urmare, se concluzionează, în această etapă, că schimbările modelelor de consum nu au avut un impact negativ asupra performanței industriei din Uniune.

5.6. Concluzie privind legătura de cauzalitate

- (205) Importurile la preț scăzut care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au crescut atât în termeni absoluți, cât și în raport cu consumul în condițiile Uniunii în momentul în care majoritatea factorilor de prejudiciu ai industriei din Uniune (producția, utilizarea capacității, cota de piață, ocuparea forței de muncă, prețurile de vânzare, costul forței de muncă, rentabilitatea, investițiile, randamentul investițiilor) s-au deteriorat. Importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză au determinat subcotarea prețurilor industriei din Uniune cu 9,6 % – 11,3 % în perioada de anchetă.

⁽¹⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (567).

⁽²⁾ Nickel, melting grade, LME spot price, CIF European ports, Euro per Metric Ton. Sursa: Banca Mondială.

⁽³⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (96).

⁽⁴⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (97).

⁽⁵⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (98).

- (206) Alți factori cum ar fi costul energiei, capacitatea și condițiile de concurență de pe piața Uniunii nu au contribuit la prejudiciul suferit de industria din Uniune. Factori cum ar fi importurile din alte țări terțe și exporturile industriei din Uniune ar fi putut contribui la prejudiciu, dar într-o măsură foarte limitată.
- (207) Pe baza celor menționate mai sus, Comisia a concluzionat în mod provizoriu că prejudiciul important adus industriei din Uniune a fost cauzat de importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză, iar ceilalți factori luați în considerare în mod individual nu au rupt legătura de cauzalitate. Prejudiciul constă, în principal, din situația financiară fragilă a industriei din Uniune și scăderea producției, a ratei de utilizare a capacității, a ratei de ocupare a forței de muncă și a cotei de piață.
- (208) Comisia a distins și a separat efectele tuturor factorilor cunoscuți asupra situației industriei din Uniune de efectele prejudiciabile ale importurilor care fac obiectul unui dumping. Efectul altor importuri, al exporturilor industriei din Uniune, al costului energiei, al capacității și al condițiilor de concurență asupra evoluțiilor negative ale industriei din Uniune în ceea ce privește situația financiară, producția și cota de piață a fost fie foarte limitat, fie inexistent.

6. INTERESUL UNIUNII

- (209) În conformitate cu articolul 21 din regulamentul de bază, Comisia a examinat dacă s-ar putea concluziona în mod clar că nu este în interesul Uniunii să se adopte măsuri în cazul de față, în pofida stabilirii existenței unui dumping prejudiciabil. Stabilirea interesului Uniunii s-a bazat pe o evaluare a tuturor intereselor implicate, inclusiv cele ale industriei din Uniune, ale importatorilor și ale utilizatorilor.

6.1. Interesul industriei din Uniune

- (210) Majoritatea industriei din Uniune susține instituirea de măsuri. Cel mai mare producător din Uniune nu a cooperat la anchetă, dar nici nu s-a opus reclamației. Șase producători din Uniune reprezentând aproximativ 55 % din vânzările și producția din Uniune au cooperat la anchetă și au susținut reclamația.
- (211) Industria din Uniune a suferit un prejudiciu important. Toți indicatorii financiari (rentabilitatea, fluxul de lichidități, randamentul investițiilor) au fost în mare parte negativi de-a lungul perioadei examinate. Alți indicatori, cum ar fi producția, utilizarea capacităților, ocuparea forței de muncă și cota de piață, au evoluat în sens negativ pe parcursul perioadei examinate. Industria din Uniune a reușit doar să mențină volumul scăzut de vânzări post-criză și nu a putut beneficia de creșterea pieței.
- (212) În lipsa unor măsuri, importurile care fac obiectul unui dumping din țările în cauză vor continua să forțeze industria din Uniune să vândă la prețuri care generează pierderi. Acumularea de pierderi suplimentare va conduce la deteriorarea în continuare a situației industriei din Uniune. Prin urmare, este în interesul industriei din Uniune să se instituie măsuri.

6.2. Interesul importatorilor și al distribuitorilor independenți

- (213) Importatorii și distribuitorii (inclusiv centrele de servicii siderurgice) au fost foarte activi în această anchetă. Treizeci și unu de importatori și distribuitori s-au prezentat și și-au exprimat opoziția față de instituirea măsurilor.
- (214) Importatorii și distribuitorii au susținut că posibilele lor surse de aprovizionare vor fi limitate de instituirea de măsuri. Aceștia au susținut că, în cazul în care ar fi instituite măsuri, nu ar mai putea să se aprovizioneze cu produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece din RPC și Taiwan.
- (215) Cu toate acestea, ancheta a arătat că toți importatorii și distribuitorii cumpără din mai multe surse, inclusiv de la industria din Uniune, țările în cauză și alte țări terțe. Prin urmare, acestea depind doar într-o anumită măsură de aprovizionarea din țările în cauză.
- (216) Aceștia pot continua să cumpere produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece provenind din industria din Uniune și din alte țări care nu fac obiectul prezentei anchete (de exemplu, India, Africa de Sud, Coreea de Sud sau SUA), care dețin cumulativ o cotă de piață de 11 %. Prin urmare, atât industria din Uniune, cât și importurile din alte țări terțe sunt alternative credibile pentru importurile din China și Taiwan.

- (217) Prin urmare, s-a ajuns la concluzia în acest stadiu că instituirea de măsuri poate avea doar un impact negativ minor asupra situației importatorilor și distribuitorilor independenți.

6.3. Interesul utilizatorilor

- (218) O serie de părți interesate, inclusiv producători-exportatori și distribuitori, și-au exprimat preocuparea cu privire la posibilele efecte negative ale măsurilor asupra utilizatorilor. Utilizatorii înșiși nu împărtășesc aceste preocupări. Într-adevăr, gradul de participare a utilizatorilor a fost foarte scăzut în cazul de față. Șase utilizatori (inclusiv un grup de patru întreprinderi) au exprimat o opinie, dintre care doar unul s-a opus instituirii de măsuri. Alți utilizatori și asociațiile acestora fie nu au participat, fie s-au abținut în mod explicit să adopte o poziție.
- (219) Prin urmare, se concluzionează în mod provizoriu că instituirea măsurilor nu este împotriva interesului utilizatorilor.

6.4. Probleme de concurență

- (220) În decizia privind fuziunea Outokumpu, Comisia a stabilit că fuziunea propusă între Outokumpu și Inoxum ar duce la crearea unui impediment semnificativ pentru concurența efectivă prin efecte necoordonate, ca urmare a creării unei poziții dominante pe piața SEE de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece ⁽¹⁾. Pentru a evita un astfel de impediment, Comisia a acceptat un pachet de cesionare, care includea AST și care a fost considerat suficient pentru a rezolva problemele legate de concurență ⁽²⁾. Într-adevăr, prin soluția acceptată de Comisie se mențineau patru producători de talie medie la nivelul Uniunii.
- (221) Această soluție a fost deja pusă în aplicare și este acum pe deplin funcțională. De asemenea, impunerea de măsuri antidumping nu reduce numărul producătorilor de talie medie din Uniune. În consecință, se concluzionează în acest stadiu că impunerea de măsuri nu reduce sau elimină efectele angajamentului acceptat de Comisie prin decizia privind fuziunea Outokumpu.

6.5. Concluzie privind interesul Uniunii

- (222) Pe baza informațiilor de mai sus, Comisia a ajuns la concluzia că, în acest stadiu al anchetei, nu există motive întemeiate care să indice că nu ar fi în interesul Uniunii să se instituie măsuri asupra importurilor de produs în cauză originar din RPC și Taiwan.

7. MĂSURI ANTIDUMPING PROVIZORII

- (223) Pe baza concluziilor la care a ajuns Comisia cu privire la dumping, prejudiciu, legătura de cauzalitate și interesul Uniunii, ar trebui instituite măsuri provizorii pentru a împiedica agravarea prejudiciului cauzat industriei din Uniune de importurile care fac obiectul unui dumping.

7.1. Nivelul de eliminare a prejudiciului (marja de prejudiciu)

- (224) Pentru a stabili nivelul măsurilor, Comisia a stabilit mai întâi valoarea taxei necesare pentru a elimina prejudiciul suferit de industria din Uniune.
- (225) Prejudiciul ar fi eliminat în cazul în care industria din Uniune ar fi în măsură să acopere costurile de producție și să obțină un profit înainte de impozitare din vânzarea produsului similar pe piața Uniunii care ar putea fi realizat în mod rezonabil în condiții normale de concurență de către o industrie de acest tip din sectorul în cauză, și anume în absența importurilor care fac obiectul unui dumping.
- (226) Randamentul industriei din Uniune a fost negativ pe toată durata perioadei examinate, și anume pentru anii 2010-2013. Anii anteriori, 2008 și 2009, au fost afectați de o prăbușire a cererii odată cu criza economică mondială, iar profitul realizat în acești ani poate așadar să nu fie considerat ca fiind realizat în condiții de concurență normale. În timp ce ancheta anterioară a stabilit în mod provizoriu, după cum se menționează la considerentul 134 de mai sus, existența dumpingului pentru anul 2007, nu s-a putut stabili nicio legătură fundamentală între aceste importuri și situația industriei din Uniune. Astfel, profitul țintă a fost stabilit la 8,1 %,

⁽¹⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (883).

⁽²⁾ Outokumpu Merger Decision, alineatul (1296).

care a fost profitul obținut de industria din Uniune în 2007. Acesta a fost ultimul an reprezentativ, marcat de condiții normale de concurență înainte de scăderea drastică a cererii în 2008 și 2009. Într-adevăr, dimensiunea pieței din 2013 aproape că a ajuns la nivelul de consum din 2007.

- (227) Pe această bază, Comisia a calculat un preț neprejudiciabil al produsului similar pentru industria din Uniune prin eliminarea din prețurile de vânzare din Uniune a pierderii reale suferite în timpul perioadei de anchetă și prin adăugarea marjei de profit menționate mai sus de 8,1 %.
- (228) Ulterior, Comisia a stabilit nivelul de eliminare a prejudiciului pe baza unei comparări a prețului mediu ponderat al importurilor producătorilor-exportatori cooperanți incluși în eșantion din țările în cauză, astfel cum a fost stabilit pentru calculele privind subcotarea prețului, cu prețul mediu ponderat neprejudiciabil al produsului similar vândut de producătorii din Uniune incluși în eșantion pe piața Uniunii în cursul perioadei de anchetă. Orice diferență rezultată din această comparație a fost exprimată ca procentaj din valoarea medie ponderată a CIF de import.
- (229) Nivelul de eliminare a prejudiciului pentru „alte întreprinderi cooperante” și pentru „toate celelalte întreprinderi” este definit în același mod ca și marja de dumping pentru aceste întreprinderi (a se vedea considerentele 57, 60, 85 și 88 de mai sus).

7.2. Măsuri provizorii

- (230) Ar trebui instituite măsuri antidumping provizorii asupra importurilor de produse plate din oțeluri inoxidabile laminate la rece originare din RPC și Taiwan, în conformitate cu regula celei mai reduse taxe în temeiul articolului 7 alineatul (2) din regulamentul de bază. Comisia a comparat marjele de prejudiciu și marjele de dumping. Valoarea ratelor taxei ar trebui stabilită la nivelul marjei celei mai scăzute dintre marjele de dumping și de prejudiciu.
- (231) Astfel cum se menționează la considerentul 4 de mai sus, Comisia a prevăzut obligativitatea înregistrării importurilor produsului în cauză originar din RPC și din Taiwan prin Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 1331/2014, în vederea eventualei aplicări retroactive a oricăror măsuri antidumping și compensatorii prevăzute la articolul 10 alineatul (4) din regulamentul de bază și la articolul 16 alineatul (4) din Regulamentul (CE) nr. 597/2009 al Consiliului din 11 iunie 2009 privind protecția împotriva importurilor subvențiate din partea țărilor care nu sunt membre ale Comunității Europene ⁽¹⁾ (denumit în continuare „regulamentul de bază antisubvenții”).
- (232) În ceea ce privește ancheta antidumping curentă și având în vedere constatările de mai sus, ar trebui să se întrerupă înregistrarea importurilor în scopul anchetei antidumping, în conformitate cu articolul 14 alineatul (5) din regulamentul de bază.
- (233) În ceea ce privește ancheta antisubvenție paralelă (a se vedea considerentul 3 de mai sus), ar trebui să se continue înregistrarea importurilor din RPC în conformitate cu articolul 24 alineatul (5) din regulamentul de bază antisubvenții.
- (234) Nicio decizie cu privire la o posibilă aplicare retroactivă a măsurilor antidumping nu poate fi luată în acest stadiu al procedurii.
- (235) Pe baza informațiilor de mai sus, nivelurile taxelor antidumping provizorii de mai sus, exprimate pe baza prețului CIF la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, ar trebui să fie stabilite după cum urmează:

Țara	Întreprindere	Marjă de dumping (%)	Marjă de prejudiciu (%)	Taxă antidumping provizorie (%)
RPC	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.	34,9	25,2	25,2
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9	25,2	25,2
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.	29,2	24,3	24,3

⁽¹⁾ JO L 188, 18.7.2009, p. 93.

Țara	Întreprindere	Marjă de dumping (%)	Marjă de prejudiciu (%)	Taxă antidumping provizorie (%)
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2	24,3	24,3
	Alte întreprinderi cooperante	30,0	24,5	24,5
	Toate celelalte întreprinderi	34,9	25,2	25,2
Taiwan	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd.	12,0	23,9	12,0
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd.	10,9	22,9	10,9
	Yieh United Steel Corporation	10,9	22,9	10,9
	Alte întreprinderi cooperante	10,9	22,9	10,9
	Toate celelalte întreprinderi	12,0	23,9	12,0

- (236) Nivelurile taxei antidumping ale întreprinderii individuale menționate în prezentul regulament au fost stabilite pe baza constatărilor anchetei curente. Prin urmare, acestea reflectă situația constatată în cursul anchetei cu privire la întreprinderile respective. Nivelurile taxelor se aplică exclusiv importurilor produsului în cauză originar din țările în cauză și fabricate de entitățile juridice menționate. Importurile de produse în cauză fabricate de orice altă întreprindere care nu este menționată în mod specific în dispozitivul prezentului regulament, inclusiv entitățile afiliate întreprinderilor menționate în mod specific, ar trebui să facă obiectul nivelului taxei aplicabile pentru „toate celelalte întreprinderi”. Acestea nu trebuie să facă obiectul niciunuia dintre nivelurile individuale ale taxei antidumping.
- (237) O întreprindere poate solicita aplicarea nivelurilor individuale ale taxei antidumping dacă își modifică ulterior numele ca entitate. Cererea trebuie să fie adresată Comisiei ⁽¹⁾. Cererea trebuie să conțină toate informațiile relevante care să permită demonstrarea faptului că modificarea nu afectează dreptul întreprinderii de a beneficia de nivelul taxei aplicabil acesteia. În cazul în care modificarea numelui întreprinderii nu afectează dreptul său de a beneficia de nivelul taxei aplicabil acesteia, se va publica un aviz de informare cu privire la modificarea numelui în *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene*.
- (238) Pentru a se asigura o aplicare corespunzătoare a taxelor antidumping, nivelul taxei antidumping pentru „toate celelalte întreprinderi” ar trebui să se aplice nu numai producătorilor-exportatori care nu au cooperat în ancheta curentă, ci și producătorilor care nu au realizat exporturi către Uniune în cursul perioadei de anchetă.
- (239) Începând de la 26 martie 2015, o taxă antidumping provizorie oferă protecție împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping. Prin urmare, nu mai este necesar să se înregistreze importurile în scopul protecției împotriva importurilor care fac obiectul unui dumping. Prin urmare, articolul 1 alineatul (1) din Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 1331/2014 trebuie modificat în consecință.

8. DISPOZIȚII FINALE

- (240) În interesul unei bune administrări, Comisia va invita părțile interesate să prezinte observații scrise și/sau să solicite o audiere în fața Comisiei și/sau a consilierului-auditor în cadrul procedurilor comerciale într-un termen stabilit.
- (241) Concluziile privind instituirea unei taxe provizorii sunt provizorii și pot fi modificate în etapa definitivă a anchetei,

⁽¹⁾ European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate H, Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles, Belgia.

ADOPTĂ PREZENTUL REGULAMENT:

Articolul 1

(1) Se impune o taxă antidumping provizorie asupra importurilor de produse plate din oțeluri inoxidabile, simplu laminate la rece, încadrate în prezent la codurile NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 și 7220 20 89, originare din Republica Populară Chineză și din Taiwan.

(2) Nivelurile taxei antidumping provizorii aplicabile prețului net franco la frontiera Uniunii, înainte de vămuire, al produsului descris la alineatul (1), fabricat de întreprinderile enumerate mai jos, vor fi după cum urmează:

Țara	Întreprindere	Taxă antidumping provizorie (%)	Codul adițional TARIC
Republica Populară Chineză	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd., Shanghai	25,2	C022
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd., Ningbo	25,2	C023
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd., Taiyuan City	24,3	C024
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd., Tianjin City	24,3	C025
	Alte întreprinderi cooperante enumerate în anexa I	24,5	
	Toate celelalte întreprinderi	25,2	C999
Taiwan	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd., Taipei City	12,0	C030
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd., Kaohsiung City	10,9	C031
	Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung City	10,9	C032
	Alte întreprinderi cooperante enumerate în anexa II	10,9	
	Toate celelalte întreprinderi	12,0	C999

(3) Punerea în liberă circulație în Uniune a produsului menționat la alineatul (1) este condiționată de depunerea unei garanții echivalente cu valoarea taxei provizorii.

(4) În lipsa unor indicații contrare, se aplică dispozițiile relevante în vigoare cu privire la taxele vamale.

Articolul 2

(1) În termen de 25 de zile calendaristice de la data intrării în vigoare a prezentului regulament, părțile interesate pot:

- (a) solicita dezvăluirea faptelor și a considerațiilor esențiale pe baza cărora a fost adoptat prezentul regulament;
- (b) prezenta Comisiei observații în scris; și
- (c) solicita o audiere în fața Comisiei și/sau a consilierului-auditor în cadrul procedurilor comerciale.

(2) În termen de 25 de zile calendaristice de la data intrării în vigoare a prezentului regulament, părțile menționate la articolul 21 alineatul (4) din Regulamentul (CE) nr. 1225/2009 pot prezenta observații privind aplicarea măsurilor provizorii.

Articolul 3

Articolul 1 alineatul (1) din Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 1331/2014 se înlocuiește cu următorul text:

„(1) În conformitate cu articolul 24 alineatul (5) din Regulamentul (CE) nr. 597/2009, autoritățile vamale sunt invitate să ia măsurile corespunzătoare pentru a înregistra importurile în Uniune de produse plate din oțeluri inoxidabile, simplu laminate la rece, încadrate în prezent la codurile NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 și 7220 20 89, originare din Republica Populară Chineză.”

Articolul 4

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

Articolul 1 se aplică pe o perioadă de șase luni.

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

Adoptat la Bruxelles, 24 martie 2015.

Pentru Comisie

Președintele

Jean-Claude JUNCKER

ANEXA I

Producători-exportatori cooperanți din China care nu au fost incluși în eşantion

Țara	Numele	Cod adițional TARIC
Republica Populară Chineză	Lianzhong Stainless Steel Corporation, Guangzhou	C026
	Ningbo Qi Yi Precision Metals Co., Ltd., Ningbo	C027
	Tianjin Lianfa Precision Steel Corporation, Tianjin	C028
	Zhangjiagang Pohang Stainless Steel Co., Ltd., Zhangjiagang City	C029

ANEXA II

Producători-exportatori cooperanți din Taiwan care nu au fost incluși în eşantion

Țara	Numele	Cod adițional TARIC
Taiwan	Jie Jin Material Science Technology Co., Ltd., Tainan City	C033
	Yuan Long Stainless Steel Corporation, Kaohsiung City	C034