

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2015/763 DELLA COMMISSIONE**del 12 maggio 2015****che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Federazione russa e degli Stati Uniti d'America**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 7, paragrafo 4,

previa consultazione degli Stati membri,

considerando quanto segue:

1. PROCEDIMENTO**1.1. Apertura**

- (1) Il 14 agosto 2014 la Commissione europea («la Commissione») ha aperto un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni nell'Unione di prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati («GOES») originari della Repubblica popolare cinese («RPC»), del Giappone, della Repubblica di Corea («Corea»), della Federazione russa («Russia») e degli Stati Uniti d'America («USA») (denominati collettivamente «i paesi interessati») sulla base dell'articolo 5 del regolamento di base e ha pubblicato un avviso di apertura nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ («l'avviso di apertura»).
- (2) Il procedimento è stato aperto in seguito a una denuncia presentata il 30 giugno 2014 dalla European Steel Association («EUROFER» o «il denunciante») per conto di produttori che rappresentano oltre il 25 % della produzione totale di GOES dell'Unione. In questo caso tutti i produttori noti dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta costituivano come tali «l'industria dell'Unione». La denuncia conteneva elementi di prova prima facie del dumping praticato per questo prodotto e del conseguente notevole pregiudizio, sufficienti per giustificare l'apertura dell'inchiesta.
- (3) Il 16 febbraio 2015 il denunciante ha chiesto la registrazione delle importazioni a norma dell'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base in vista della possibile riscossione retroattiva dei dazi a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base. Diverse parti interessate hanno sostenuto che in questo caso le condizioni per la registrazione non sussistevano e che la riscossione retroattiva dei dazi avrebbe danneggiato gravemente gli interessi dei produttori di trasformatori dell'UE senza apportare alcun beneficio all'industria dell'Unione. Il 14 aprile 2015 il denunciante ha informato la Commissione di aver ritirato la domanda di registrazione.

1.2. Parti interessate

- (4) La Commissione ha informato il denunciante, i produttori esportatori noti, le autorità dei paesi interessati, gli importatori noti, i fornitori e gli utilizzatori, gli operatori commerciali come pure le associazioni notoriamente interessate in merito all'apertura dell'inchiesta. Con l'avviso di apertura la Commissione ha informato le parti interessate di aver scelto provvisoriamente la Repubblica di Corea come paese terzo a economia di mercato («paese di riferimento»), ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, invitandole a presentare osservazioni in merito a tale scelta.
- (5) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine previsto nell'avviso di apertura. Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

⁽¹⁾ GUL 343 del 22.12.2009, pag. 51.

⁽²⁾ Avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Russia e degli Stati Uniti d'America (GU C 267 del 14.8.2014, pag. 6).

1.3. Campionamento

- (6) Nell'avviso di apertura la Commissione ha indicato che avrebbe potuto procedere al campionamento degli importatori indipendenti e dei produttori esportatori dei paesi interessati, in conformità all'articolo 17 del regolamento di base.
- (7) Il campionamento non è stato necessario per i produttori dell'Unione, poiché i (sei) produttori noti dell'Unione rappresentano il 100 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile.

a) Campionamento degli importatori

- (8) La Commissione ha chiesto agli importatori indipendenti di fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura in modo da poter decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, da selezionare un campione.
- (9) Due importatori indipendenti hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito a essere inclusi nel campione. In considerazione del numero limitato di importatori che hanno collaborato, la Commissione ha deciso che il campionamento non fosse necessario.

b) Campionamento dei produttori esportatori

- (10) La Commissione ha chiesto a tutti i produttori esportatori dei paesi interessati di fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura in modo da poter decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, da selezionare un campione. La Commissione ha inoltre chiesto alle autorità dei paesi interessati di individuare e/o contattare altri eventuali produttori esportatori potenzialmente interessati a partecipare all'inchiesta.
- (11) Sette produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori (nello specifico, non più di due società di ciascuno dei paesi interessati) hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito a essere inclusi nel campione. In considerazione del ridotto numero di produttori esportatori che hanno collaborato, la Commissione ha deciso che il campionamento non fosse necessario per nessuno dei paesi interessati.

1.4. Moduli di richiesta del trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato

- (12) Ai fini dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, la Commissione ha inviato i moduli di richiesta del trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato alle autorità e ai produttori esportatori che hanno collaborato della RPC. Nessuno dei due produttori esportatori che hanno collaborato ha richiesto il trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato.

1.5. Risposte al questionario

- (13) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre società che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. I questionari debitamente compilati sono stati restituiti da tutti i (sei) produttori noti dell'Unione, da dieci utilizzatori e da due importatori non collegati a un produttore esportatore dei paesi interessati. Anche due produttori esportatori della RPC, un produttore esportatore della Corea, due produttori esportatori del Giappone, un gruppo di produttori esportatori della Russia e un produttore esportatore degli USA hanno fornito il questionario compilato.

1.6. Visite di verifica

- (14) La Commissione ha svolto visite di verifica a norma dell'articolo 16 del regolamento di base presso le seguenti società:

— Produttori dell'Unione:

- ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, Francia;
- ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Germania;
- Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Regno Unito ⁽¹⁾;
- Stalprodukt s.a., Bochnia, Polonia;
- ArcelorMittal Frýdek-Místek a.s., Frýdek-Místek, Repubblica ceca.

⁽¹⁾ Il sesto produttore noto dell'Unione, Surahammars Bruks AB, ha sede a Surahammar, Svezia ed è una controllata al 100 % di Tata Steel UK Limited. Le informazioni fornite dalla Surahammars Bruks AB sono riportate di seguito tra i dati relativi alla situazione economica dell'industria dell'Unione.

- Importatori indipendenti nell'Unione:
 - Hyundai Corporation Europe GmbH, Schwalbach am Taunus, Germania;
 - Siecop Europe GmbH, Duisburg, Germania.
- Utilizzatori nell'Unione:
 - Siemens Aktiengesellschaft, Monaco, Germania;
 - Legnano Teknoelectric Company S.p.A., San Giorgio su Legnano (MI), Italia;
 - ABB AB, Córdoba, Spagna;
 - SGB-Smit Group, Regensburg, Germania;
 - Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Croazia;
 - Alstom Grid UK Limited, Stafford, Regno Unito.
- Produttori esportatori dei paesi interessati:
 - Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. («Baosteel»), Shanghai, RPC;
 - Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., («WISCO») Wuhan, RPC;
 - JFE Steel Corporation, Tokyo, Giappone;
 - Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo, Giappone;
 - POSCO e le società a essa collegate POSCO TMC, POSCO Koha e DWIC, Seoul, Corea;
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk e VIZ Steel, Ekaterinburg, Russia (facenti parte del gruppo NLMK);
 - AK Steel Corporation, Ohio, Stati Uniti.
- Importatori/operatori commerciali collegati:
 - Novex Trading (Swiss) S.A. (facente parte del gruppo NLMK Group), Svizzera;
 - Wisco Europe, Germania;
 - Baosteel Germany, Germania;
 - Baosteel Italy, Italia;
 - DWIC Germany (facente parte del gruppo POSCO), Germania;
 - DWIC Italy (facente parte del gruppo POSCO), Italia.

1.7. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

- (15) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2013 e il 30 giugno 2014 («il periodo dell'inchiesta»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2011 e la fine del periodo dell'inchiesta («il periodo in esame»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (16) Il prodotto in esame è costituito da prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati, di spessore superiore a 0,16 mm, originari della RPC, del Giappone, della Corea, della Russia e degli USA, attualmente classificati ai codici NC ex 7225 11 00 e ex 7226 11 00 («il prodotto in esame»).
- (17) I GOES sono prodotti da rotoli (coils) laminati a caldo di acciaio al silicio di diversi spessori, in cui i grani sono orientati in modo uniforme per migliorare la conduttività magnetica. I difetti a livello di conduttività sono chiamati «perdite» (*core loss*) ed espressi in W/kg; la presenza di basse perdite indica che il prodotto è di qualità. I GOES possono essere di tipo ad alta permeabilità e di tipo standard o convenzionale. A parità di spessore della lamiera, i tipi ad alta permeabilità sono caratterizzati da perdite minori. I tipi ad alta permeabilità possono essere inoltre a dominio rifinito (*domain refined* — «DR») e in tal caso presentano perdite ancora minori a seguito dell'incisione di linee sottili sulla superficie dell'acciaio.

- (18) Nonostante le differenze di permeabilità, di spessore e di larghezza, tutti i tipi di prodotto in esame hanno sostanzialmente le stesse caratteristiche fisiche di base e gli stessi impieghi di base.
- (19) I GOES sono usati principalmente nelle apparecchiature elettriche in cui il flusso magnetico può essere costretto ad allinearsi nella direzione «orientata», come nella trasmissione di energia elettrica su grandi distanze. Il prodotto in esame è pertanto utilizzato come materiale di base nei trasformatori elettrici e di distribuzione.
- (20) I GOES sono utilizzati anche nei reattori in derivazione, che sono impiegati nei sistemi di trasmissione dell'energia ad alta tensione per stabilizzare la tensione durante le variazioni di carico. Il prodotto in esame può anche essere utilizzato in apparecchiature dotate di trasformatori più piccoli, compresi gli elettrodomestici e le apparecchiature elettroniche, aeronautiche e aerospaziali. I GOES possono inoltre essere usati nei grandi generatori ad alte prestazioni, quando le caratteristiche di progetto consentono di utilizzare in modo efficiente le caratteristiche magnetiche direzionali.
- (21) I GOES di spessore pari o inferiore a 0,16 mm non rientrano nel prodotto in esame. Questi GOES sottili sono usati di solito nei settori dell'industria aeronautica e dell'ingegneria medica. I GOES sottili sono prodotti a partire da lamiere di GOES standard, cui viene ritirato il rivestimento applicato dal laminatoio; le lamiere sono poi rilaminate, ricotte e nuovamente rivestite. Secondo i denunciati, è probabile che solo una piccolissima quantità di GOES sia stata importata nell'Unione dai paesi interessati.

2.2. Prodotto simile

- (22) Dall'inchiesta è emerso che i seguenti prodotti hanno le stesse caratteristiche fisiche di base e sono destinati agli stessi impieghi di base:
- il prodotto in esame;
 - il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno della Russia, della Corea, del Giappone, della RPC e degli USA;
 - il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione dall'industria dell'Unione.
- (23) La Commissione ha pertanto deciso in via provvisoria che tali prodotti sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

2.3. Precisazioni e chiarimenti riguardanti la definizione del prodotto

- (24) Due produttori esportatori hanno richiesto che le lamiere di GOES tagliate in una determinata forma per l'utilizzo nei trasformatori, noti nell'industria come «lamierini», siano esclusi dalla definizione del prodotto. Tali produttori esportatori hanno sostenuto che il prodotto in esame viene fabbricato (e venduto) in rotoli oppure in forma non arrotolata secondo le richieste dei clienti, mentre i lamierini non presentano tali caratteristiche.
- (25) La Commissione ha convenuto che i lamierini non rientrano nella definizione del prodotto poiché presentano già caratteristiche che li rendono identificabili come parte di un trasformatore elettrico, come ad esempio fori, forme e dimensioni specifici. Come tali, essi non sono più semplici prodotti laminati piatti. Inoltre i lamierini sono classificati con un codice NC diverso.
- (26) Tre produttori esportatori e un utilizzatore hanno affermato che i tipi ad alta permeabilità e/o i tipi DR con una perdita pari o inferiore a 0,90 W/kg dovrebbero essere esclusi dal campo dell'inchiesta. Essi hanno sostenuto che i tipi di prodotto con le minori perdite hanno proprietà e impieghi finali notevolmente diversi e pertanto non vengono acquistati dagli stessi clienti e non sono in concorrenza con altri tipi del prodotto in esame. È necessario quindi svolgere due analisi separate relative al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione.
- (27) Il prodotto in esame, indipendentemente dalle perdite, è tuttavia fabbricato con lo stesso materiale di base e ha le stesse caratteristiche di base e impieghi finali paragonabili. Gli utilizzatori dell'Unione acquistano allo stesso tempo sia il prodotto in esame con perdite pari o inferiori a 0,90 W/kg, sia il prodotto in esame con cifre di perdita superiori a 0,90 W/kg. Tali argomentazioni sono state quindi provvisoriamente respinte, ferma restando la possibilità di valutare ulteriormente se determinati tipi ad alta permeabilità e/o tipi DR di qualità particolarmente elevata meritino un'analisi separata nella fase definitiva in base a informazioni aggiuntive che dovranno essere fornite.

- (28) Un produttore esportatore ha affermato che il prodotto in esame con una larghezza superiore a 1 150 mm dovrebbe essere escluso dalla definizione del prodotto, poiché l'industria dell'Unione non è in grado di fabbricare un prodotto simile con larghezza superiore a 1 150 mm, a differenza di tale produttore esportatore. Tali prodotti con larghezza ampia sono specificamente richiesti da alcuni clienti in quanto contribuiscono a ridurre la quantità di acciaio sprecato quando il rotolo viene tagliato in lunghezze che soddisfano le specifiche dei clienti.
- (29) Tale richiesta di esclusione di un prodotto non è stata accettata. Il potenziale modesto superamento di una larghezza pari o superiore a 1 150 mm non fa di questi articoli un prodotto distinto che non rientra nel campo dell'inchiesta. In realtà tutti i tipi del prodotto in esame presentano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base e sono destinati essenzialmente agli stessi impieghi di base nonostante le differenze di larghezza. Una limitazione del campo dell'inchiesta a determinate larghezze consentirebbe inoltre ai produttori esportatori di evitare le misure antidumping in vigore.
- (30) Infine un produttore esportatore e la missione permanente della Federazione russa presso l'Unione europea hanno sostenuto che, per quanto riguarda i loro GOES esportati, quelli di «prima scelta» (con una maggiore planarità e un minor numero di giunti di saldatura), da un lato, e quelli di «seconda» e «terza scelta» (con difetti multipli, numerosi punti di saldatura e mancanza di planarità), dall'altro, non sono in nessun modo intercambiabili nella prassi dell'industria russa e costituiscono prodotti diversi. Essi hanno pertanto sostenuto che il materiale di «seconda» e «terza scelta» dovrebbe essere escluso dalla definizione del prodotto.
- (31) La descrizione attuale e il codice NC del prodotto in esame includono potenzialmente un'ampia varietà di tipi da un punto di vista della qualità. La produzione di un prodotto di qualità inferiore sia da parte dei produttori dell'Unione che dei produttori esportatori attiene tuttavia al processo di produzione: i tipi di qualità inferiore sono fabbricati a partire dallo stesso materiale utilizzando gli stessi impianti di produzione. Anche questi tipi di prodotto di qualità relativamente inferiore sono venduti per essere utilizzati nel settore dei trasformatori e sono pienamente conformi alla definizione del prodotto in esame. La Commissione ha pertanto respinto in via provvisoria anche tale richiesta.

3. DUMPING

3.1. Metodo generale

- (32) La Commissione espone nei considerando da 33 a 43 la il metodo generale utilizzato per il calcolo del dumping. Ove giustificato, tutte le questioni specifiche per società o per Paese, pertinenti ai fini di questo calcolo, sono affrontate di seguito nelle sezioni specifiche per paese.

3.1.1. Valore normale

- (33) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale di vendite sul mercato interno di ogni produttore esportatore che ha collaborato fosse rappresentativo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite effettuate sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile sul mercato interno ad acquirenti indipendenti rappresenta per ciascun produttore esportatore almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione verso l'Unione del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta.
- (34) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto, venduti sul mercato interno, identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti all'esportazione nell'Unione e ha verificato se le vendite di ciascun tipo di prodotto effettuate sul mercato interno da ogni produttore esportatore che ha collaborato fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti, durante il periodo dell'inchiesta, rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione verso l'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.
- (35) La Commissione ha poi definito, per ogni tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta allo scopo di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (36) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o non siano remunerative, purché:
- a) il volume delle vendite di un tipo di prodotto, a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, abbia rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto, e
 - b) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto sia pari o superiore al costo unitario di produzione.

- (37) In questo caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.
- (38) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo, praticato sul mercato interno per ciascun tipo di prodotto, delle sole vendite remunerative sul mercato interno dei tipi di prodotto durante il periodo dell'inchiesta se:
- il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta una percentuale pari o inferiore all'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo, oppure
 - la media ponderata dei prezzi di tale tipo di prodotto è inferiore al costo unitario di produzione.
- (39) Quando, nel corso di normali operazioni commerciali, non sono state realizzate vendite o sono state realizzate vendite insufficienti di un tipo di prodotto simile, oppure quando un tipo di prodotto non è stato venduto in quantitativi rappresentativi sul mercato interno, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.
- (40) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile di ciascun produttore esportatore che ha collaborato durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:
- la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute da ciascun produttore esportatore che ha collaborato in relazione alle vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta; e
 - la media ponderata degli utili conseguiti da ciascun produttore esportatore che ha collaborato dalla vendita del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.

3.1.2. Prezzo all'esportazione

- (41) I produttori esportatori hanno esportato nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite società collegate operanti come importatori.
- (42) Nel caso dei produttori esportatori che hanno esportato il prodotto in esame vendendolo direttamente ad acquirenti indipendenti dell'Unione, anche tramite operatori commerciali, il prezzo all'esportazione è stato stabilito sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame venduto all'esportazione nell'Unione in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (43) Nel caso della vendita all'esportazione nell'Unione del prodotto in esame da parte di produttori esportatori tramite una società collegata operante come importatore, il prezzo all'esportazione è stato costruito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Il prezzo all'esportazione è stato inoltre costruito, a norma dello stesso articolo, quando il prodotto in esame non è stato rivenduto nello stato in cui è stato importato. In questi casi sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti.

3.1.3. Confronto

- (44) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori a livello franco fabbrica.
- (45) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità.

3.2. Repubblica di Corea

- (46) L'unico produttore esportatore della Corea, POSCO, ha collaborato pienamente all'inchiesta della Commissione. POSCO ha usato una complessa rete di canali di vendita per vendere il prodotto in esame nell'UE e sul suo mercato interno.

3.2.1. Valore normale

- (47) Il valore normale per l'unico produttore esportatore è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.1. Il valore normale per la maggior parte dei tipi di prodotto esportati nell'Unione è stato di conseguenza determinato in base al prezzo praticato sul mercato interno. Per i restanti tipi il valore normale è stato costruito.

3.2.2. Prezzo all'esportazione

- (48) L'unico produttore esportatore ha esportato direttamente nell'Unione tramite operatori commerciali in Corea e tramite società collegate operanti come importatori nell'Unione. Per le esportazioni effettuate tramite importatori nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato costruito in base all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.
- (49) Altrimenti il prezzo di esportazione è stato calcolato in base al metodo generale di cui alla sezione 3.1.2.
- (50) Il produttore esportatore ha affermato di costituire un'entità economica unica con i suoi operatori commerciali e le sue società collegate operanti nell'Unione, pertanto non è stato necessario alcun adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, per determinare il prezzo all'esportazione.
- (51) In conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, quando esiste un rapporto di associazione tra il produttore esportatore e gli importatori collegati, il prezzo all'esportazione non è considerato attendibile. La formulazione dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base:
- non opera alcuna distinzione tra i diversi tipi di associazione,
 - non prescrive un dato livello di controllo o di integrazione ai fini dell'applicazione degli adeguamenti,
 - non esclude l'applicabilità di questi ultimi in presenza di un'entità economica unica.
- (52) Di conseguenza è evidente che la forma dell'associazione non può incidere sull'applicabilità degli adeguamenti che mirano a rendere attendibile il prezzo all'esportazione. Tali adeguamenti sono obbligatori quando il prezzo deve essere costruito.
- (53) La Commissione ha verificato che POSCO Germany e POSCO Italy hanno svolto tutte le funzioni normalmente svolte dagli importatori collegati nell'Unione. È indiscutibile che POSCO Germany e POSCO Italy abbiano agito come importatori collegati al produttore esportatore coreano.
- (54) La Commissione ha concluso pertanto che esisteva un'associazione tra il produttore esportatore e gli importatori e per stabilire un prezzo all'esportazione attendibile ha applicato gli adeguamenti prescritti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e di un profitto ragionevole. L'argomentazione è stata quindi respinta.

3.2.3. Confronto

- (55) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dell'unico produttore esportatore a livello franco fabbrica.
- (56) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi. Sono stati applicati adeguamenti per i costi di trasporto, movimentazione, imballaggio, per i costi del credito e le spese bancarie.
- (57) Il produttore esportatore ha richiesto un adeguamento relativo allo stadio commerciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base, affermando che tutte le sue vendite interne erano state effettuate a utilizzatori finali, mentre tutte le sue vendite all'esportazione verso l'Unione erano state effettuate a operatori commerciali collegati o indipendenti.
- (58) Il produttore esportatore non è stato tuttavia in grado di dimostrare l'esistenza di costanti ed evidenti differenze di prezzo attinenti a stadi commerciali diversi sul mercato interno o all'esportazione. Questa argomentazione non ha quindi potuto essere accettata.
- (59) Successivamente il produttore esportatore ha richiesto un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii), del regolamento di base. La Commissione non può accettare neanche questa richiesta in quanto le esportazioni verso l'Unione sono state effettuate tramite società collegate e destinate poi a utilizzatori finali indipendenti; pertanto lo stadio commerciale delle esportazioni e delle vendite sul mercato interno era lo stesso.

3.2.4. Margine di dumping

- (60) Per l'unico produttore esportatore che ha collaborato la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile con la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (61) Il livello di collaborazione della Corea è stato elevato poiché le importazioni del produttore esportatore che ha collaborato costituivano il 100 % circa delle esportazioni totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su questa base la Commissione ha stabilito il margine di dumping per l'intero paese allo stesso livello di quello relativo all'unico produttore esportatore.
- (62) I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
POSCO	22,8 %
Tutte le altre società	22,8 %

3.3. Repubblica popolare cinese

- (63) Due produttori esportatori, Baosteel e WISCO, che rappresentano il 100 % circa di tutte le esportazioni nell'UE, hanno collaborato all'inchiesta. Entrambe le società hanno esportato nell'UE attraverso importatori collegati nell'Unione.
- (64) Nessuno dei due produttori esportatori della RPC che hanno collaborato ha richiesto il trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato. Il valore normale è stato quindi determinato in base al prezzo o al valore costruito in un paese terzo ad economia di mercato («paese di riferimento»), in conformità all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

3.3.1. Paese di riferimento

- (65) Nell'avviso di apertura la Commissione ha informato le parti interessate di aver proposto la Repubblica di Corea come paese di riferimento appropriato, invitandole a presentare osservazioni. Secondo una parte interessata, la Corea non costituirebbe un paese di riferimento appropriato e ha proposto invece la Russia.
- (66) Il mercato interno russo è relativamente chiuso ed è dominato da un unico gruppo di produttori. La quota di mercato delle importazioni è molto bassa (meno del 5 % nel 2013) e la Russia applica dazi sulle importazioni di GOES (5 %). Inoltre il tipo/livello dei GOES russi non è paragonabile a quello delle esportazioni cinesi nell'Unione. La Russia non è stata pertanto considerata un paese di riferimento appropriato.
- (67) Come indicato nell'avviso di apertura, la Commissione ha verificato inoltre se uno qualsiasi degli altri paesi interessati o un qualsiasi altro paese terzo a economia di mercato produttore di GOES potesse costituire un paese di riferimento appropriato. In base alle informazioni a disposizione della Commissione, il Brasile e l'India sono gli unici paesi, diversi dai paesi interessati, che producono GOES.
- (68) Sia il Brasile che l'India hanno un unico produttore di GOES e ognuno di questi produttori fabbrica tipi di prodotto che non sono confrontabili con quelli fabbricati ed esportati dai produttori esportatori della RPC che hanno collaborato. Entrambi i paesi inoltre riscuotono dazi all'importazione sui GOES e l'India in particolare è fondamentalmente un paese importatore con una produzione interna trascurabile. Né il Brasile né l'India sono pertanto stati considerati un paese di riferimento appropriato.
- (69) Per quanto riguarda il Giappone e gli Stati Uniti, dall'esame è emerso che entrambi i mercati sono dominati da due produttori nazionali e che i quantitativi importati sono modesti. Sia il mercato interno giapponese che quello statunitense possono quindi essere considerati relativamente chiusi alla concorrenza.

- (70) Per quanto riguarda la Corea, il mercato interno dei GOES è relativamente aperto, con le importazioni che detengono una quota di mercato consistente (oltre il 20 % nel 2013). Il produttore coreano è un importante produttore che vende quantità considerevoli sul mercato interno e all'esportazione. Tale produttore fabbrica tipi del prodotto simile analoghi a quelli esportati nell'Unione dai produttori cinesi. Non è applicato alcun dazio doganale sulle importazioni di GOES dall'Unione, dalla RPC e dal Giappone.
- (71) In questa fase la Commissione ha concluso che la Repubblica di Corea rappresenta il paese di riferimento più appropriato a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

3.3.2. Valore normale

- (72) Come menzionato sopra (considerando 64), per i due produttori esportatori della RPC il valore normale è stato determinato in base al prezzo o al valore normale costruito nel paese di riferimento, in questo caso la Corea, in conformità all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

3.3.3. Prezzo all'esportazione

- (73) I produttori esportatori hanno esportato nell'Unione attraverso operatori commerciali e importatori con sede nella RPC e nell'Unione.
- (74) Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. In questo caso sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti con riferimento a un importatore indipendente.

3.3.4. Confronto

- (75) La Commissione ha confrontato il valore normale, come stabilito nel paese di riferimento, e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori della RPC a livello franco fabbrica.
- (76) Un tipo di prodotto di un produttore esportatore non ha potuto essere confrontato con i tipi di prodotto fabbricati dal produttore coreano, a causa della perdita che contraddistingue quel particolare tipo di prodotto. In questo caso il prezzo all'esportazione è stato confrontato con il valore normale del tipo di prodotto più simile che presentava l'approssimazione più vicina del valore della perdita, con il resto delle caratteristiche identiche.
- (77) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono stati applicati adeguamenti per i costi di trasporto, i costi del credito, le spese di movimentazione e carico, imballaggio e per le spese bancarie.
- (78) Il valore normale è stato adeguato per garantire che esprimesse un livello di tassazione identico a quello applicato sul prezzo all'esportazione, in quanto una parte dell'IVA prelevata sulle esportazioni di GOES dalla RPC non è stata rimborsata alle società interessate durante il periodo dell'inchiesta.

3.3.5. Margini di dumping

- (79) Per ciascuno dei produttori esportatori che hanno collaborato la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile nel paese di riferimento con la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, a norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (80) In base alle loro risposte al questionario, la Commissione ha stabilito che le due società erano collegate in quanto appartenenti allo stesso gruppo.
- (81) È stato quindi fissato un unico margine di dumping per le due società in base alla media ponderata dei margini di dumping individuali.

- (82) Il livello di collaborazione è stato elevato poiché le importazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituiscono circa il 100 % delle esportazioni totali dalla RPC nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su questa base la Commissione ha fissato il margine di dumping per l'intero paese al livello del margine di dumping stabilito per i due produttori esportatori che hanno collaborato. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd e Wuhan Iron e Steel Company Limited	28,7 %
Tutte le altre società	28,7 %

3.4. Giappone

- (83) Durante il periodo dell'inchiesta i produttori esportatori giapponesi erano due: JFE Steel Corporation e Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation. I due produttori esportatori hanno collaborato all'inchiesta. Uno dei produttori esportatori ha effettuato vendite sul mercato dell'Unione tramite un operatore commerciale in Giappone. L'altro produttore esportatore ha esportato nell'Unione soprattutto rotoli non trasformati (non tagliati) che sono stati ulteriormente trasformati (tagliati) dalla sua parte collegata nell'Unione. Lo stesso produttore esportatore ha anche importato il prodotto in esame tramite un importatore collegato nell'Unione. Sul mercato interno entrambi i produttori esportatori hanno venduto il prodotto in esame sia direttamente sia attraverso operatori commerciali collegati e indipendenti.

3.4.1. Valore normale

- (84) Sulla base della metodologia generale di cui alla sezione 3.1.1, la Commissione ha stabilito che per uno dei produttori esportatori nessuno dei tipi di prodotto venduti sul mercato interno era rappresentativo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Per questo produttore esportatore il valore normale è stato costruito per tutti i tipi di prodotto.
- (85) Per quanto riguarda l'altro produttore esportatore, la Commissione ha stabilito che oltre la metà dei tipi di prodotto venduti all'esportazione nell'Unione potesse essere confrontata con vendite rappresentative sul mercato interno di questi tipi di prodotto. Per questi tipi di prodotto il calcolo del valore normale è stato effettuato sulla base del prezzo effettivo di vendita sul mercato interno, conformemente al metodo generale. Per i restanti tipi di prodotto, il valore normale è stato costruito.

3.4.2. Prezzo all'esportazione

- (86) Uno dei produttori esportatori ha venduto il prodotto in esame all'esportazione nell'Unione tramite un operatore commerciale indipendente in Giappone. Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito sulla base dei prezzi all'esportazione effettivamente pagati o pagabili, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base. Per determinare il valore CIF delle esportazioni sono stati utilizzati dati verificati di questo operatore commerciale indipendente.
- (87) L'altro produttore esportatore ha venduto il prodotto in esame tramite un importatore collegato nell'Unione. La maggior parte dei tipi di prodotto non è stata tuttavia rivenduta alle condizioni in cui è stata importata essendo stata ulteriormente trattata (tagliata) da una parte collegata. La Commissione ha pertanto stabilito il prezzo all'esportazione dei rotoli non trasformati (non tagliati) esportati in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, adeguando il prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV e i costi di lavorazione nell'Unione (calcolati tenendo debitamente conto della perdita di peso dovuta all'operazione di taglio), e dei profitti, al fine di riportare il prezzo al livello di quello dei rotoli non trasformati (non tagliati). In assenza di altri parametri di riferimento appropriati, è stato utilizzato il livello di profitto di un importatore indipendente.
- (88) Per i tipi di prodotto venduti nelle condizioni in cui sono stati importati tramite un importatore collegato, cioè in assenza di un'ulteriore trasformazione nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, adeguando il prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti, con riferimento a un importatore indipendente.

3.4.3. Confronto

- (89) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori a livello franco fabbrica.
- (90) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono stati effettuati adeguamenti per commissioni, costi di trasporto, costi del credito, spese bancarie, spese di movimentazione e carico e costi di imballaggio.
- (91) Il produttore esportatore ha richiesto un adeguamento dello stadio commerciale a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i), del regolamento di base, affermando che quasi tutte le sue vendite interne erano state effettuate a utilizzatori finali, mentre la metà delle sue vendite all'esportazione nell'Unione erano state effettuate a operatori commerciali collegati o indipendenti.
- (92) La Commissione ha ritenuto tale richiesta non sufficientemente motivata e l'ha pertanto respinta.

3.4.4. Margini di dumping

- (93) Per i produttori esportatori che hanno collaborato la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (94) Il livello di collaborazione è stato elevato poiché le importazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituiscono il 100 % delle esportazioni totali dal Giappone nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su questa base la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping per l'intero paese al livello di quello stabilito per la società che ha collaborato con il margine di dumping più elevato.
- (95) I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
JFE Steel Corporation	47,1 %
Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation	52,2 %
Tutte le altre società	52,2 %

3.5. Federazione russa

- (96) Dall'inchiesta è emerso che solamente il gruppo NLMK ha fabbricato il prodotto in esame in Russia. I due produttori esportatori del gruppo, OJSC Novolipetsk Steel e VIZ Steel, hanno collaborato. Le vendite sul mercato dell'Unione sono state tutte effettuate tramite un operatore commerciale collegato in Svizzera. Le vendite sul mercato interno sono state effettuate direttamente a parti indipendenti.
- (97) Poiché i dati sono stati forniti separatamente per i suddetti produttori esportatori, i calcoli relativi al dumping sono stati effettuati per ciascuna società ed è stata quindi calcolata una media ponderata del margine per l'intero gruppo.

3.5.1. Valore normale

- (98) La Commissione ha stabilito che il principale tipo di prodotto venduto all'esportazione nell'Unione potesse essere confrontato con vendite rappresentative di detto tipo di prodotto sul mercato interno e che tali vendite sul mercato interne fossero state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Per il calcolo del valore normale di tale tipo di prodotto è stato pertanto utilizzato il prezzo di vendita effettivo sul mercato interno, conformemente al metodo generale di cui alla sezione 3.1.1. Per i restanti tipi di prodotto, il valore normale è stato costruito.

- (99) I produttori russi sono società integrate al punto che le società del gruppo hanno estratto e fornito il minerale di ferro e le altre materie prime alle società del gruppo produttrici di GOES. Secondo il gruppo di produttori esportatori, l'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base non dovrebbe essere utilizzato per applicare adeguamenti al costo di produzione, poiché le vendite interne di queste materie prime sono state effettuate a prezzi di mercato. Si è deciso in via provvisoria di non applicare alcun adeguamento, in quanto le vendite di queste materie prime all'interno del gruppo sono state effettuate a prezzi analoghi a quelli praticati per le vendite al di fuori del gruppo.

3.5.2. Prezzo all'esportazione

- (100) Poiché entrambi i produttori hanno esportato nell'Unione il prodotto in esame tramite una società collegata operante come importatore, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. In questo caso al prezzo sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti, con riferimento a un importatore non collegato.

3.5.3. Confronto

- (101) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei due produttori esportatori collegati a livello franco fabbrica.
- (102) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono stati applicati adeguamenti per i costi di trasporto, assicurazione, per i costi del credito e le commissioni.

3.5.4. Margini di dumping

- (103) Per i due produttori esportatori collegati la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile con la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base. È in questa fase che il calcolo del dumping dei due produttori esportatori collegati è stato consolidato per calcolare la media ponderata del margine per il gruppo NLMK.
- (104) Il livello di collaborazione in Russia è elevato poiché le importazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato hanno costituito il 100 % delle esportazioni totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su questa base la Commissione ha deciso di stabilire il margine di dumping per l'intero paese al livello di quello relativo al gruppo NLMK.
- (105) I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
Gruppo NLMK	29,0 %
Tutte le altre società	29,0 %

3.6. Stati Uniti d'America

- (106) L'unico produttore esportatore che ha collaborato ha venduto il prodotto in esame sul mercato dell'Unione tramite un importatore collegato nei Paesi Bassi. Le vendite sul mercato interno sono state effettuate direttamente a parti indipendenti.

3.6.1. Valore normale

- (107) In base al metodo generale descritto nella sezione 3.1.1, la Commissione ha stabilito che la maggior parte dei tipi di prodotto venduti sul mercato interno dal produttore esportatore statunitense che ha collaborato non erano identici o paragonabili a quelli venduti all'esportazione e pertanto non erano rappresentativi ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Per questi tipi di prodotto il valore normale è stato costruito in conformità al metodo generale. Per i restanti tipi di prodotto, il valore normale è stato definito in base ai prezzi sul mercato interno.

3.6.2. Prezzo all'esportazione

- (108) L'unico produttore esportatore che ha collaborato ha venduto il prodotto in esame sul mercato dell'Unione tramite un importatore collegato nell'UE.
- (109) Una parte ridotta dei tipi di prodotto non è stata rivenduta alle condizioni in cui è stata importata, poiché è stata ulteriormente trattata (tagliata) nell'UE. Poiché il valore CIF dichiarato franco frontiera dell'Unione di tali vendite all'esportazione corrisponde al valore dei rotoli non trasformati (non tagliati), la Commissione ha stabilito il prezzo all'esportazione dei rotoli non trasformati (non tagliati) esportati in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.
- (110) Per far ciò il prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione è stato adeguato per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV e i costi di lavorazione nell'Unione (calcolati tenendo debitamente conto della perdita di peso), e dei profitti, al fine di riportare il prezzo al livello di quello dei rotoli non trasformati (non tagliati). In assenza di altri parametri di riferimento appropriati, è stato utilizzato il livello di profitto di un importatore indipendente.
- (111) Per le vendite avvenute in assenza di un'ulteriore trasformazione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, adeguando il prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti, con riferimento a un importatore indipendente.

3.6.3. Confronto

- (112) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dell'unico produttore esportatore a livello franco fabbrica.
- (113) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono stati applicati adeguamenti per i costi di trasporto, movimentazione, imballaggio, per i costi del credito e del servizio di assistenza post-vendita.

3.6.4. Margine di dumping

- (114) Per l'unico produttore esportatore che ha collaborato la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile con la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (115) Il livello di cooperazione è stato elevato. La Commissione ha deciso pertanto di stabilire il margine di dumping per l'intero paese al livello di quello relativo all'unico produttore esportatore.
- (116) I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
AK Steel	60,1 %
Tutte le altre società	60,1 %

4. PREGIUDIZIO

4.1. Definizione dell'industria dell'Unione e della produzione dell'Unione

- (117) Sei società fabbricano il prodotto in esame all'interno dell'Unione. In base alle informazioni riportate nella denuncia, non vi sono altri produttori del prodotto in esame nell'Unione. Questi sei produttori costituiscono pertanto «l'industria dell'Unione» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

- (118) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta ammontava a circa 340 000 tonnellate. La Commissione ha determinato tale dato sulla base di tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria dell'Unione, come le informazioni raccolte presso il denunciante e presso tutti i produttori noti dell'Unione. I sei produttori noti dell'Unione costituiscono il 100 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile.

4.2. Consumo dell'Unione

- (119) La Commissione ha determinato il consumo dell'Unione sulla base delle vendite sul mercato dell'Unione: a) di tutti i produttori noti nell'Unione. b) delle importazioni nell'Unione da tutti i paesi terzi, come riferito da Eurostat, tenendo conto anche dei dati presentati dai produttori che hanno collaborato dei paesi interessati.
- (120) Per quanto riguarda il Giappone, gran parte delle sue importazioni del prodotto in esame nei Paesi Bassi sono state segnalate con un codice NC riservato durante il periodo in esame ⁽¹⁾. Per questo motivo la tabella seguente relativa al consumo dell'Unione e altre tabelle pertinenti relative ai volumi e ai valori delle importazioni contengono intervalli di dati.
- (121) Su questa base, l'andamento del consumo dell'Unione è risultato il seguente:

Consumo dell'Unione (tonnellate metriche)				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Consumo totale dell'Unione	353 000 – 368 000	346 000 – 361 000	316 000 – 331 000	313 000 – 328 000
Indice	100	98	90	89

Fonte: risposte verificate al questionario, informazioni contenute nella denuncia, Eurostat e Eurofer

- (122) La Commissione ha ricevuto i dati relativi all'intera attività connessa al prodotto in esame e ha stabilito se la produzione era destinata a un uso vincolato (uso captive) o al mercato libero. La Commissione ha riscontrato che solo una piccola parte (circa lo 0,4 % del consumo totale) della produzione dei produttori dell'Unione era destinata a un uso vincolato. Questa parte è stata spesso semplicemente trasferita e/o fornita a prezzi di trasferimento all'interno della stessa società o del medesimo gruppo di società per essere sottoposta a un ulteriore trattamento. Date le dimensioni del mercato vincolato (mercato captive), ciò non influenza il quadro del pregiudizio.
- (123) Dall'inizio del 2003 in poi c'è stato un aumento senza precedenti della domanda di trasformatori, che ha provocato un corrispondente aumento della domanda del prodotto in esame e un aumento dei prezzi. Ciò ha comportato, a partire dal 2003-2004, un incremento significativo della capacità dei produttori di GOES e di trasformatori in tutto il mondo. Con un leggero scarto temporale, e certamente a partire dall'anno 2011, il mercato globale (compresa quello dell'Unione) ha tuttavia iniziato a registrare un calo considerevole del consumo che sta interessando anche l'industria dei trasformatori.
- (124) Durante il periodo in esame il consumo dell'Unione è diminuito di circa l'11 %. Il calo del consumo è dovuto principalmente a una diminuzione della domanda dell'industria a valle, per esempio dei produttori di trasformatori.

4.3. Importazioni dai paesi interessati

4.3.1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati

- (125) La Commissione ha verificato se le importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati andassero valutate cumulativamente ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (126) I margini di dumping determinati in relazione alle importazioni dalla RPC, dal Giappone, dalla Corea, dalla Russia e dagli USA erano tutti superiori alla soglia minima di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base.

⁽¹⁾ In questo caso per nascondere la natura della merce importata nei Paesi Bassi, alle importazioni è stato assegnato un codice di prodotto riservato, in linea con la prassi seguita da Eurostat (cfr.: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/64445/4439642/FAQ-XT-WEB-EN-final-January2012.pdf/2c387c03-5064-45bc-a949-2d3c75567973>).

- (127) Il volume delle importazioni da ciascuno dei paesi interessati non era trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base.
- (128) Anche le condizioni di concorrenza tra le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati e il prodotto simile erano analoghe.
- (129) I prodotti importati erano in concorrenza tra loro e con il prodotto in esame fabbricato nell'Unione, in quanto erano venduti a categorie simili di clienti finali.
- (130) Tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base risultavano pertanto soddisfatti e le importazioni dai paesi interessati sono state quindi esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.
- (131) I produttori esportatori degli Stati Uniti e del Giappone hanno contestato la correttezza di una valutazione cumulativa. Entrambi i paesi hanno affermato che le loro importazioni sono diminuite durante il periodo in esame e che non hanno praticato prezzi inferiori a quelli dei produttori dell'Unione.
- (132) Nonostante il calo delle importazioni dal Giappone e dagli USA durante il periodo in esame, tali importazioni in dumping hanno anche contribuito ad esercitare una pressione sui prezzi del prodotto in esame sul mercato dell'UE. Le importazioni da questi paesi sono oggetto di dumping e i loro prodotti sono evidentemente in concorrenza diretta con i prodotti dell'Unione e i prodotti di altri produttori esportatori. Restano soddisfatte le condizioni per procedere a una valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dei cinque paesi interessati: i GOES di tutti i tipi, compresi i tipi venduti dai produttori esportatori giapponesi e americani, sono venduti per essere utilizzati nella fabbricazione dei nuclei magnetici dei trasformatori e sono venduti allo stesso gruppo relativamente ristretto di acquirenti. La Commissione ha pertanto respinto in via provvisoria tali argomentazioni.

4.3.2. Volume e quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati

- (133) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni sulla base dei dati Eurostat e dei dati presentati dai produttori che hanno collaborato dei paesi interessati. La quota di mercato delle importazioni è stata calcolata a partire dai dati Eurostat.
- (134) Come già menzionato, gran parte delle importazioni giapponesi del prodotto in esame nei Paesi Bassi sono state segnalate con un codice NC riservato durante il periodo in esame. Per questo motivo la tabella seguente relativa alle importazioni dai paesi interessati contiene intervalli di dati.
- (135) Le importazioni nell'Unione dai paesi interessati hanno registrato il seguente andamento:

Volume delle importazioni (in tonnellate metriche) e quota di mercato				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Volume delle importazioni dai paesi interessati	153 000 – 168 000	158 000 – 173 000	135 000 – 150 000	139 000 – 154 000
<i>Indice</i>	100	103	89	91
Quota di mercato	40,2 %-46,9 %	42,3 %-49,4 %	39,9 %-46,5 %	41,8 %-48,3 %
<i>Indice</i>	100	105	99	103

Fonte: Eurostat e produttori esportatori che hanno collaborato

- (136) La tabella di cui sopra mostra che, in cifre assolute, le importazioni dai paesi interessati sono leggermente diminuite durante il periodo in esame. La quota totale di mercato delle importazioni oggetto di dumping nell'Unione tuttavia è aumentata di circa tre punti percentuali durante il periodo in esame.

4.3.3. Prezzi delle importazioni dai paesi interessati e sottoquotazione dei prezzi (*price undercutting*)

- (137) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni sulla base dei dati Eurostat e dei dati presentati dai produttori che hanno collaborato dei paesi interessati.
- (138) La media ponderata dei prezzi delle importazioni verso l'UE dai paesi interessati ha registrato il seguente andamento:

Prezzi delle importazioni (EUR/tonnellata metrica)				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
RPC	1 798	1 967	1 530	1 357
<i>Indice</i>	100	109	85	75
Giappone	1 964	1 914	1 536	1 353
<i>Indice</i>	100	97	78	69
Corea	2 033	1 814	1 434	1 353
<i>Indice</i>	100	89	71	67
Russia	1 493	1 377	1 137	1 055
<i>Indice</i>	100	92	76	71
Stati Uniti d'America	2 024	2 014	1 741	1 604
<i>Indice</i>	100	100	86	79
Prezzo medio (unitario) delle importazioni oggetto di dumping	1 813	1 746	1 397	1 263
<i>Indice</i>	100	96	77	70

Fonte: Eurostat e produttori esportatori che hanno collaborato

- (139) I prezzi medi delle importazioni oggetto di dumping sono diminuiti passando da 1 813 EUR/t nel 2011 a 1 263 EUR/t durante il periodo dell'inchiesta. Durante il periodo in esame, la diminuzione del prezzo medio unitario delle importazioni oggetto di dumping è stata pari a circa il 30 %.
- (140) La Commissione ha valutato la sottoquotazione dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta confrontando:
- la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei sei produttori dell'Unione, praticati sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica; e
 - la corrispondente media ponderata dei prezzi delle importazioni, per tipo di prodotto, praticati dai produttori dei paesi interessati che hanno collaborato al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti su base CIF, opportunamente adeguati per tener conto dei costi successivi all'importazione.

- (141) Il confronto dei prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, apportando gli adeguamenti del caso e dopo aver dedotto sconti e riduzioni. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (142) Nonostante il calo dei prezzi, in media, i produttori esportatori non hanno praticato prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. I prezzi dell'industria dell'Unione erano in generale abbastanza simili o leggermente superiori. Il risultato del confronto ha mostrato una generale assenza di sottoquotazione. Solo un produttore esportatore giapponese ha praticato una sottoquotazione dello 0,50 % dei prezzi dell'industria dell'Unione.
- (143) L'assenza di una sottoquotazione non significa, tuttavia, che i prezzi all'esportazione non possano aver causato un pregiudizio. I prezzi dell'industria dell'Unione sono stati il risultato di una pressione al ribasso sui prezzi causata dalle importazioni a basso prezzo oggetto di dumping. A causa della sovraccapacità sul mercato mondiale dovuta all'espansione del settore durante il periodo 2003-2010, è iniziata un'intensa concorrenza sui prezzi tra i produttori dell'Unione e i produttori esportatori durante il periodo in esame.
- (144) I produttori esportatori possono sostenere le strategie di prezzo aggressive che hanno interessato in particolare il mercato dell'Unione più a lungo rispetto a quanto non possano fare i produttori dell'Unione per i seguenti motivi: in primo luogo, la quota di mercato dei produttori esportatori sui rispettivi mercati interni è molto superiore alla quota di mercato dei produttori dell'Unione all'interno dell'Unione. Il mercato dell'Unione è un mercato aperto, mentre, come menzionato nella sezione 3.3.1 *Paese di riferimento*, non è facile per i concorrenti, compresi i produttori dell'Unione, entrare nei mercati interni dei produttori esportatori dei paesi interessati. In secondo luogo, la maggior parte dei produttori esportatori hanno profitti elevati sui rispettivi mercati interni, grazie ai quali dispongono di un buon margine per praticare prezzi di dumping, e addirittura prezzi in perdita, sul mercato dell'UE. In particolare i produttori esportatori statunitensi e giapponesi vendono in perdita sul mercato dell'Unione. Nel periodo in esame i produttori dell'Unione hanno subito perdite sia sul mercato dell'UE che al di fuori dell'UE.
- (145) In tali circostanze, la questione se i produttori esportatori vendano o no al di sotto dei prezzi già in perdita dell'industria dell'Unione non è fondamentale. Ciò che è fondamentale invece per la determinazione del pregiudizio è che i produttori dell'Unione siano stati costretti a vendere sottocosto per difendere la loro quota di mercato e mantenere un livello di produzione economicamente efficiente vista la forte pressione sui prezzi esercitata sui loro prezzi di vendita.
- (146) Il produttore esportatore russo ha chiesto un adeguamento per tener conto delle differenze di qualità tra il prodotto in esame fabbricato e venduto dal medesimo produttore esportatore e il prodotto simile fabbricato dall'industria dell'Unione. Tale richiesta si basa sulla premessa che, a parità di tipo, la qualità del prodotto in esame fabbricato da tale produttore esportatore sarebbe significativamente inferiore a quella del prodotto fabbricato dall'industria dell'Unione.
- (147) Tale affermazione non è stata suffragata da prove sufficienti e, di fatto, non esiste nel fascicolo alcuna prova di una differenza di qualità, per lo stesso tipo di prodotto, tra le esportazioni russe e la produzione dell'Unione. Tale affermazione è stata pertanto respinta in via provvisoria. Per un confronto equo dei tipi di prodotto è stato tuttavia provvisoriamente accettato che il prodotto in esame russo di «seconda e terza scelta» non dovesse essere confrontato con i prodotti di «prima e seconda scelta» dell'industria dell'Unione.
- (148) Un'ulteriore argomentazione ha riguardato lo stadio commerciale, poiché è stato sostenuto che una differenza di stadio commerciale giustificava un adeguamento e che le vendite del gruppo NLMK avvengono esclusivamente tramite un operatore commerciale, mentre le società dell'UE vendono anche direttamente a utilizzatori finali. Anche questa argomentazione è stata tuttavia provvisoriamente respinta poiché l'inchiesta non ha dimostrato che tale differenza di stadio commerciale abbia avuto un impatto sui prezzi. In particolare, non è stato dimostrato che esistano costanti ed evidenti differenze di prezzo tra i suddetti stadi commerciali.

4.4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

4.4.1. Osservazioni di carattere generale

- (149) Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione ha incluso una valutazione di tutti gli indicatori economici che hanno influenzato la situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame. Per determinare il pregiudizio la Commissione non ha operato alcuna distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici, poiché tutti i produttori noti dell'Unione costituiscono l'«industria dell'Unione» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base. La Commissione ha valutato gli indicatori di pregiudizio sulla base dei dati contenuti nelle risposte al questionario fornite da tutti i produttori noti dell'Unione e dei dati forniti dal denunciante.

4.4.1.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

- (150) Nel periodo in esame la produzione totale dell'Unione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti hanno registrato il seguente andamento:

Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Volume di produzione (in tonnellate metriche)	410 695	385 086	334 659	340 213
<i>Indice</i>	100	94	81	83
Capacità produttiva (in tonnellate metriche)	486 600	491 600	491 750	492 650
<i>Indice</i>	100	101	101	101
Utilizzo degli impianti	84 %	78 %	68 %	69 %

Fonte: risposte al questionario verificate

- (151) Nell'intero periodo in esame il volume di produzione dell'industria dell'Unione è sceso del 17,2 %.
- (152) I dati relativi alla capacità produttiva si riferiscono alla capacità tecnica: ciò implica che siano già stati considerati gli aggiustamenti, considerati normali dall'industria, relativi a tempi di avvio, manutenzione, a strozzature e altre interruzioni normali. La capacità è leggermente aumentata durante il periodo in esame.
- (153) Alcuni produttori dell'Unione hanno investito durante il periodo in esame per modernizzare gli impianti di produzione esistenti in vista di produrre, in proporzione, maggiori quantitativi dei tipi ad alta permeabilità rispetto ai tipi convenzionali. Ciò non ha tuttavia inciso sulla capacità di produzione durante il periodo in esame.
- (154) La diminuzione del tasso di utilizzo degli impianti è dipesa da un leggero aumento della capacità produttiva, associato a un calo del volume di produzione. Nel periodo in esame tale diminuzione è stata di 15 punti percentuali.

4.4.1.2. Volume delle vendite e quota di mercato

- (155) Per quanto riguarda il Giappone, gran parte delle sue importazioni del prodotto in esame nei Paesi Bassi sono state segnalate con un codice NC riservato durante il periodo in esame. Per questo motivo la tabella seguente relativa ai volumi delle vendite e alla quota di mercato contiene intervalli di dati.
- (156) Nel periodo in esame il volume delle vendite e la quota di mercato dell'industria dell'Unione hanno avuto il seguente andamento:

Volume delle vendite e quota di mercato				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Volume totale delle vendite sul mercato dell'Unione (in tonnellate metriche)	189 000 – 204 000	181 000 – 196 000	174 000 – 189 000	167 000 – 182 000

Volume delle vendite e quota di mercato				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
<i>Indice</i>	100	96	92	89
Quota di mercato	51,7 %–58,4 %	50,2 %–57,3 %	53,0 %–59,6 %	51,1 %–57,6 %
<i>Indice</i>	100	98	103	100

Fonte: risposte al questionario verificate e dati Eurostat

- (157) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione è diminuito dell'11,4 % durante il periodo in esame, passando da circa 189 000 — 204 000 tonnellate nel 2011 a 67 000 — 182 000 tonnellate nel periodo dell'inchiesta. Questo calo era già iniziato prima del periodo considerato, poiché nel 2010 il volume delle vendite dell'industria dell'Unione era pari a 210 693 tonnellate.
- (158) Durante il periodo in esame la quota di mercato dell'industria dell'Unione è leggermente diminuita, passando dal 51,7 % — 58,4 % al 51,1 % — 57,6 %. Anche in questo caso, questo calo era già iniziato prima del periodo considerato, poiché nel 2010 l'industria dell'Unione aveva ancora una quota di mercato pari al 60,6 %. Tale perdita di quota di mercato ha coinciso dal punto di vista temporale con il calo dei consumi, ma la diminuzione del volume delle vendite dell'industria dell'Unione era superiore al calo dei consumi. A causa della continua pressione sui prezzi esercitata dai produttori esportatori, l'industria dell'Unione è inoltre stata costretta ad abbassare i prezzi di vendita in modo da evitare un'ulteriore contrazione della sua quota di mercato.

4.4.1.3. Crescita

- (159) Il consumo dell'Unione è diminuito dell'11 % circa nel periodo in esame, mentre il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione è diminuito dell'11,4 %. La quota di mercato dell'industria dell'Unione si è quindi leggermente ridotta, mentre la quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati è lievemente aumentata durante il periodo in esame.

4.4.1.4. Occupazione e produttività

- (160) L'occupazione e la produttività hanno mostrato il seguente andamento durante il periodo in esame:

Occupazione e produttività				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Numero di addetti	2 790	2 716	2 605	2 539
<i>Indice</i>	100	97	93	91
Produttività (tonnellate/ad-detto)	147	142	128	134
<i>Indice</i>	100	96	87	91

Fonte: risposte al questionario verificate

- (161) Per quanto concerne l'industria dell'Unione, il livello dell'occupazione è diminuito notevolmente nel periodo in esame a causa della decisione di ridurre la produzione. Ciò ha comportato una riduzione del personale del 9 % durante il periodo in esame. La produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata come produzione annua per addetto, è diminuita ad un ritmo più lento rispetto alla diminuzione della produzione effettiva. Quest'ultimo indicatore non è tuttavia considerato un indicatore pertinente per stabilire se l'industria dell'Unione sia efficiente, soprattutto perché durante il periodo in esame l'industria dell'Unione ha prodotto in proporzione maggiori quantitativi dei tipi ad alta permeabilità. La produzione di tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame richiede in effetti un materiale più sottile e quindi un quantitativo di tonnellate inferiore, nonostante il costo aggiuntivo proprio della produzione di tali tipi del prodotto in esame.

4.4.1.5. Entità del margine di dumping e superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping

- (162) Tutti i margini di dumping sono risultati notevolmente superiori al livello minimo. L'entità degli elevati margini di dumping effettivi ha inciso in modo non trascurabile sull'industria dell'Unione, considerati il volume e i prezzi delle importazioni dai paesi interessati.
- (163) Mentre nei confronti di Russia e Stati Uniti sono state applicate misure di difesa commerciale, rispettivamente nel periodo 2005-2008 e 2005-2010, nessuna misura di difesa commerciale è attualmente in vigore nell'UE nei confronti di questo prodotto. Pertanto non erano disponibili dati recenti per valutare gli effetti di possibili precedenti pratiche di dumping.

4.4.1.6. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

- (164) Nel periodo in esame la media ponderata dei prezzi di vendita unitari praticati dai produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti nell'UE ha registrato il seguente andamento:

Prezzi di vendita nell'Unione				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Prezzo di vendita unitario medio nell'Unione sul mercato complessivo (EUR/tonnellata metrica)	1 683	1 531	1 243	1 236
<i>Indice</i>	100	91	74	73
Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata metrica)	1 669	1 677	1 562	1 479
<i>Indice</i>	100	100	94	89

Fonte: risposte al questionario verificate

- (165) La tabella di cui sopra illustra l'andamento dei prezzi di vendita unitari praticati dall'industria dell'Unione rispetto al costo di produzione corrispondente; le materie prime, ossia i rotoli laminati a caldo, sono la principale voce del costo di produzione, rappresentando tra il 50 % e il 58 % circa del totale di tale costo nel periodo in esame. La tabella mostra un'importante erosione dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione. Durante il periodo in esame, il calo dei prezzi di vendita è stato mediamente superiore a quello dei costi corrispondenti. I prezzi di vendita sono stati inoltre mediamente più bassi rispetto al costo unitario di produzione durante il periodo in esame, ad eccezione del 2011. Ciò ha portato a notevoli perdite per i produttori dell'Unione e questa situazione ha coinciso con un periodo in cui i prezzi medi di vendita delle importazioni oggetto di dumping sono diminuiti in misura significativa, esercitando così una pressione costante sui produttori dell'Unione. I produttori dell'Unione sono stati costretti a ridurre notevolmente i prezzi di vendita per cercare di conservare la loro quota di mercato.

4.4.1.7. Costo del lavoro

- (166) Nel periodo in esame il costo medio del lavoro dei produttori dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Costo medio del lavoro per addetto				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Costo medio del lavoro per addetto (EUR)	48 768	51 045	49 249	49 547
<i>Indice</i>	100	105	101	102

Fonte: risposte al questionario verificate

- (167) Durante il periodo in esame il salario medio per addetto è leggermente aumentato, ma tale aumento è stato comunque inferiore all'aumento generale dei salari nell'Unione. In ogni caso, come spiegato nel considerando 161, l'occupazione ha subito una contrazione.

4.4.1.8. Scorte

- (168) Nel periodo in esame il livello delle scorte dei produttori dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Scorte				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Scorte finali (in tonnellate metriche)	18 133	18 416	11 601	15 432
<i>Indice</i>	100	102	64	85
Scorte finali in percentuale della produzione	4,4 %	4,8 %	3,5 %	4,5 %
<i>Indice</i>	100	109	79	103

Fonte: risposte al questionario verificate

- (169) Durante il periodo in esame il livello delle scorte finali è rimasto relativamente stabile. La maggior parte dei tipi del prodotto simile sono fabbricati dall'industria dell'Unione in base a ordinativi specifici degli utilizzatori. Le scorte non possono pertanto essere considerate un indicatore di pregiudizio rilevante per l'industria.

4.4.1.9. Redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di ottenere capitali

- (170) Nel periodo in esame redditività, flusso di cassa, investimenti e utile sul capitale investito dei produttori dell'Unione hanno registrato il seguente andamento:

Redditività, flusso di cassa, investimenti e utile sul capitale investito				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite)	- 0,8 %	- 9,8 %	- 26,6 %	- 22,3 %
<i>Indice</i>	(100)	(1 066)	(3 054)	(2 537)
Flusso di cassa (in EUR)	37 298 598	- 20 925 150	- 49 622 748	- 72 013 294
<i>Indice</i>	100	(56)	(133)	(193)
Investimenti (in EUR)	29 248 768	35 938 957	29 633 930	23 395 754
<i>Indice</i>	100	123	101	80
Utile sul capitale investito	- 13,1 %	- 23,0 %	- 1 103,0 %	- 327,5 %

Fonte: risposte al questionario verificate

- (171) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione esprimendo la perdita netta, al lordo delle imposte, sulle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione in percentuale del fatturato delle stesse vendite. Come indicato nella tabella di cui al considerando 164, il prezzo unitario di vendita a clienti indipendenti nell'Unione è diminuito del 26,5 %, a causa della forte pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping. Inoltre, mentre i produttori dell'Unione sono stati prossimi al punto di pareggio nel 2011, le perdite sono aumentate in maniera significativa nel 2012 e nel 2013, per registrare un calo del - 22 % circa durante il periodo dell'inchiesta, nonostante il tentativo dell'industria dell'Unione di ottimizzare i costi, anche con l'annunciata riduzione del personale e il ricorso a formule di lavoro temporanee.
- (172) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. Il flusso di cassa netto ha seguito un andamento al ribasso simile a quello della redditività ed è diventato negativo, se non addirittura insostenibile.
- (173) Nonostante le perdite subite durante il periodo in esame, gli investimenti sono rimasti superiori a 23 milioni EUR in tutti gli anni del periodo in esame. Tali investimenti hanno riguardato essenzialmente l'ammodernamento dei macchinari per la produzione di tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame.
- (174) L'utile sul capitale investito è in linea di principio il profitto espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti. A causa delle perdite subite, l'utile sul capitale investito è stato negativo durante il periodo in esame e ha di fatto seguito lo stesso andamento al ribasso della redditività. Le perdite subite durante il periodo in esame hanno influito negativamente sulla capacità di ottenere capitali. Per esempio un produttore dell'Unione ha rinviato al 2015 un investimento importante per sviluppare tipi di GOES ad alta permeabilità.

4.5. Conclusioni relative al pregiudizio

- (175) Nonostante l'industria dell'Unione abbia messo in atto iniziative concrete durante il periodo in esame per migliorare l'efficienza, riducendo i costi e tenendo sotto stretto controllo i costi di fabbricazione, anche con l'annunciata riduzione del personale e il ricorso a formule di lavoro temporanee, la sua situazione economica si è gravemente deteriorata durante il periodo in esame: le perdite sono passate da - 0,8 % del 2011 a - 22,3 % nel periodo dell'inchiesta. Inoltre, rispetto al 2010, il calo degli utili è stato ancora più drammatico, dato che l'industria dell'Unione era ancora in grado di conseguire utili pari al 14 % nel corso dell'anno 2010.
- (176) Il volume delle vendite sul mercato dell'Unione è diminuito inoltre dell'11,4 %, i prezzi unitari di vendita sono calati del 26,5 %, la produzione si è contratta del 17,2 % e il tasso di utilizzo degli impianti si è ridotto del 15 %. Il tasso di occupazione si è inoltre ridotto del 9 %. Le perdite hanno di conseguenza raggiunto un livello che non è più sostenibile.
- (177) Nelle particolari circostanze del caso di specie, in cui i produttori esportatori non hanno, in generale, praticato prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, il fattore essenziale per la determinazione del pregiudizio risiede che i produttori dell'Unione sono stati costretti a vendere sottocosto perché una parte significativa dei produttori esportatori non solo vendeva a prezzi di dumping ma persino sottocosto, esercitando una notevole pressione sui prezzi di vendita dell'industria dell'Unione.
- (178) A causa delle perdite che i fattori descritti sopra hanno fatto registrare durante il periodo in esame, gli altri indicatori, quali il flusso di cassa e l'utile sul capitale investito, hanno seguito lo stesso andamento negativo dell'indicatore di redditività.
- (179) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso in questa fase dell'inchiesta che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole, come dimostrano i principali indicatori del pregiudizio ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

- (180) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati avessero causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. Conformemente all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha altresì verificato se altri fattori noti avessero potuto contemporaneamente recare pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata di non attribuire alle importazioni oggetto di dumping originarie dei

paesi interessati alcun eventuale pregiudizio causato da fattori diversi da tali importazioni. Tali fattori sono: la crisi economica e la diminuzione della domanda, l'insufficiente competitività dei produttori dell'Unione, le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione e la «presunta sovraccapacità» dell'industria siderurgica europea.

5.1. Effetti delle importazioni in dumping

- (181) I prezzi di vendita dei produttori esportatori sono diminuiti in media da 1 813 EUR/t nel 2011 a 1 263 EUR/t nel periodo dell'inchiesta. Abbassando continuamente il prezzo di vendita unitario durante il periodo in esame, i produttori dei paesi interessati sono riusciti ad aumentare la loro quota di mercato (da 40,2 % – 46,9 % nel 2011 a 41,8 % – 48,3 % durante il periodo dell'inchiesta). A seguito di tale calo dei prezzi è iniziata un'intensa concorrenza sui prezzi tra l'Unione e i produttori esportatori durante il periodo in esame.
- (182) Il forte calo dei prezzi dei produttori esportatori dei paesi interessati durante il periodo in esame, prezzi molto spesso sottocosto, ha arrecato un pregiudizio all'industria dell'Unione: i produttori dell'Unione sono stati costretti a iniziare a diminuire i prezzi e a vendere in perdita per mantenere un certo livello di volume di vendite e di quota di mercato. Ciò ha avuto tuttavia un impatto negativo sulla redditività dell'industria che è diventata negativa e ha raggiunto il livello non sostenibile di – 22,3 % nel periodo dell'inchiesta. È chiaro che, se l'industria dell'Unione non avesse abbassato prezzi al di sotto dei costi di produzione, avrebbe perso rapidamente quote di mercato e sarebbe stata costretta a diminuire la produzione e a chiudere gli impianti di produzione.
- (183) Considerata la contemporaneità evidente tra le importazioni oggetto di dumping a prezzi sempre più bassi e la contrazione del volume delle vendite dell'industria dell'Unione, nonché l'erosione dei prezzi che ha determinato una situazione di perdita, si conclude che le importazioni in dumping sono state all'origine della situazione di pregiudizio subita dall'industria dell'Unione. Anche in assenza di una costante sottoquotazione dei prezzi, si assiste, principalmente sul mercato dell'Unione, a una politica aggressiva di fissazione dei prezzi che, in una prospettiva a lungo termine, può essere sostenuta solo dai produttori esportatori. Questo perché questi ultimi, a differenza dei produttori dell'Unione, ottengono in linea di principio ottimi profitti sui loro mercati nazionali in cui detengono quote di mercato molto elevate.

5.2. Effetti di altri fattori

5.2.1. Crisi economica

- (184) La crisi economica ha provocato una contrazione della domanda nell'UE durante il periodo in esame, seguita da un calo dei prezzi di vendita. Tuttavia mentre la crisi ha colpito i mercati mondiali di GOES, è da notare che non è stato rilevato un pregiudizio analogo ai danni dei produttori esportatori sui loro mercati interni. Ad esempio, l'USTR ⁽¹⁾ ha riscontrato (Pubblicazione 4491 di settembre 2014, parte VII Conclusione, pag. 36) che l'industria degli Stati Uniti attualmente non sta subendo un pregiudizio notevole. Inoltre i produttori giapponesi, russi e coreani hanno realizzato vendite sui mercati nazionali a volte con un profitto notevole.
- (185) Si può concludere in via provvisoria che la crisi economica non è la causa del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e non annulla il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.2.2. Insufficiente competitività dei produttori dell'Unione

- (186) Alcune parti interessate hanno sostenuto che i produttori dell'Unione non sono stati sufficientemente competitivi a causa dei costi comparativamente più elevati delle materie prime, dell'energia (principalmente elettricità) e del lavoro.
- (187) I produttori dell'Unione potrebbero avere uno svantaggio comparativo se i costi da essi sostenuti per materie prime e elettricità fossero paragonati a quelli di alcuni produttori esportatori, ad esempio russi e statunitensi.
- (188) Queste argomentazioni non forniscono tuttavia una spiegazione sufficiente del motivo per cui l'industria dell'Unione sia stata comunque in grado di realizzare profitti negli anni precedenti il periodo in esame, dal momento che questo possibile svantaggio comparativo in termini di costi esisteva molto probabilmente anche in tale periodo precedente. L'industria dell'Unione ha inoltre risparmiato sui costi a partire dal 2011, il che ha portato a una diminuzione del costo del lavoro e del costo unitario di produzione. Tale argomentazione viene pertanto respinta in via provvisoria.

⁽¹⁾ Rappresentante per il commercio degli Stati Uniti.

5.2.3. Importazioni da paesi terzi

(189) Nel periodo in esame il volume delle importazioni da altri paesi terzi ha registrato il seguente andamento:

Importazioni da paesi terzi					
Altri paesi terzi		2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
	Volume (unità di misura)	5 224	1 262	1 502	1 891
	Indice	100	24	29	36
	Quota di mercato	1,4 %	0,4 %	0,5 %	0,6 %

Fonte: Eurostat.

(190) Le importazioni dai paesi interessati costituiscono la stragrande maggioranza delle importazioni nell'Unione. Altre importazioni sono diminuite del 63,8 % durante il periodo in esame. Considerato il volume ridotto delle importazioni (1 891 tonnellate) e la modesta quota di mercato (0,6 %) alla fine del periodo dell'inchiesta, non vi è alcuna indicazione chiara che consenta di concludere che altre importazioni abbiano provocato un pregiudizio all'industria dell'Unione.

5.2.4. Andamento delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione

(191) Nel periodo in esame il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione ha avuto l'andamento seguente:

Andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione				
	2011	2012	2013	Periodo dell'inchiesta
Volume delle esportazioni (in tonnellate metriche)	200 895	187 250	142 810	155 239
Indice	100	93	71	77
Prezzo medio (EUR/tonnellata metrica)	1 556	1 521	1 211	1 139
Indice	100	98	78	73

Fonte: Risposte al questionario verificate

(192) Le vendite all'esportazione (espresse in volume) dei produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti sono diminuite del 22,7 % durante il periodo in esame. Per poter continuare a competere con gli altri produttori sui mercati di paesi terzi, i produttori dell'UE sono stati costretti a ridurre i prezzi all'esportazione. Il volume delle esportazioni era tuttavia pari al 45,6 % della produzione totale alla fine del periodo dell'inchiesta, rispetto al 48,9 % del 2011, il che rappresenta una riduzione di 3,3 punti percentuali nell'arco di un periodo di tempo relativamente breve.

(193) Pertanto anche l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione ha contribuito al pregiudizio, ma non in misura tale da annullare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, e ciò a causa dei seguenti motivi: in primo luogo il prezzo unitario di vendita inferiore (1 139 EUR la tonnellata) praticato dai produttori dell'Unione sui mercati di esportazione rispetto a quello

praticato sul mercato dell'UE (1 235 EURO la tonnellata) dovrebbe essere considerato alla luce del fatto che su questo prezzo incide un'elevata proporzione di GOES di seconda scelta dei produttori dell'UE, che è venduta prevalentemente all'esportazione a prezzi scontati rispetto ai GOES di prima scelta dei medesimi produttori. In secondo luogo il volume delle vendite nell'UE (172 410 tonnellate) rappresenta, rispetto al volume delle esportazioni (155 239 tonnellate), la maggioranza delle vendite dei produttori dell'Unione. In terzo luogo il peggioramento dell'andamento delle esportazioni è legato al fatto che i mercati dei paesi interessati, che sono tra i principali partner commerciali dell'Unione, sono piuttosto chiusi e di difficile penetrazione. In tale contesto, si è concluso che l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione si è mantenuta ad un livello elevato. In effetti, in una situazione caratterizzata da una forte pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping e spesso sottocosto, se le vendite all'esportazione non si fossero mantenute a tale livello, la perdite di economie di scala e gli effetti sui costi unitari di produzione dell'industria dell'Unione sarebbero stati ancora maggiori.

5.2.5. Sovraccapacità dell'industria siderurgica europea

- (194) Alcune parti interessate hanno sostenuto che non sono le importazioni dai paesi interessati, ma sono stati piuttosto i problemi strutturali dell'industria siderurgica dell'Unione, come la sovraccapacità, ad aver causato il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, costituita da produttori di acciaio integrati verticalmente.
- (195) L'effetto negativo di questo fattore non può essere attribuito però ai produttori di GOES dell'UE. Come mostrato nell'analisi del pregiudizio, i produttori dell'Unione hanno adottato misure concrete per migliorare l'efficienza; il volume della produzione, ad esempio, è stato ridotto di 70 482 tonnellate (- 17,2 %), il numero degli addetti è diminuito di 251 ETP (- 9 %) e anche il costo unitario è sceso dell'11 %.
- (196) Non vi è inoltre alcuna significativa sovraccapacità per quanto concerne i tipi convenzionali del prodotto in esame nel mercato dell'Unione. Va aggiunto che, poiché i produttori dell'Unione passeranno a un mix di prodotti caratterizzati da perdite (*core loss*) minori, la capacità degli impianti impiegata per produrre tipi convenzionali del prodotto continuerà a diminuire.
- (197) Finora l'inchiesta non ha evidenziato nell'Unione alcun problema strutturale che possa essere considerato una causa del pregiudizio. Il problema per l'industria dell'Unione risiede piuttosto nel fatto che, a causa delle importazioni oggetto di dumping dal Giappone, dalla Corea, dagli USA e dalla RPC, i produttori dell'Unione non sono in grado di produrre (e vendere) maggiori quantitativi dei tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame a prezzi sempre più bassi. I produttori dell'Unione devono inoltre far fronte a uno squilibrio dell'offerta riguardante i tipi convenzionali del prodotto in esame, a causa delle importazioni russe oggetto di dumping che deprimono ulteriormente i prezzi di tale tipo del prodotto in esame. La conseguente presunta sovraccapacità è quindi più una conseguenza delle importazioni oggetto di dumping che non una causa del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.2.6. Importazioni russe: prodotto di tipo convenzionale

- (198) Il gruppo esportatore russo ha affermato che il pregiudizio riguardava unicamente i GOES ad alta qualità e non i GOES convenzionali che, secondo quanto asserito, sarebbero stati sostenibili in termini di produzione e di vendite. Le esportazioni dalla Russia non potrebbero quindi essere considerate una causa del pregiudizio nel caso in esame.
- (199) Tutti i produttori dell'Unione, compresi quelli che producono esclusivamente tipi convenzionali di GOES, hanno subito tuttavia un pregiudizio notevole in termini di volume della produzione, volume delle vendite, quota di mercato, prezzi di vendita e redditività. Ciò ha dimostrato chiaramente che questa affermazione non era giustificata.

5.3. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (200) È stato provvisoriamente stabilito un nesso di causalità tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Si constata un'evidente contemporaneità tra il forte calo del livello dei prezzi delle importazioni oggetto di dumping e il calo delle prestazioni dell'Unione. L'industria dell'Unione ha tentato di mantenere il suo livello dei prezzi nel 2011, ma successivamente è stata costretta ad adattarsi al livello dei prezzi determinato dalle importazioni oggetto di dumping al fine di mantenere la sua quota di mercato o almeno di evitarne un'ulteriore contrazione. Ciò ha comportato una situazione di perdita che non è sostenibile.

- (201) La Commissione ha operato una netta distinzione tra gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione, da un lato, e gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, dall'altro. La Commissione ha concluso, in via provvisoria, che gli altri fattori individuati, quali la crisi economica, la tesi secondo cui l'industria dell'UE non sarebbe sufficientemente competitiva, le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione o la sovraccapacità dell'industria dell'Unione, non annullano il nesso di causalità suddetto, nemmeno se si considera il loro eventuale effetto combinato. Il calo dei consumi e l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione possono aver contribuito in qualche misura al pregiudizio, ma in assenza di una costante diminuzione dei prezzi delle importazioni oggetto di dumping, la situazione dell'industria dell'Unione non ne sarebbe certamente stata così fortemente influenzata. In particolare i prezzi di vendita non sarebbero scesi a livelli così bassi.
- (202) In base alle considerazioni sopra esposte, la Commissione ha concluso in questa fase che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e che gli altri fattori, considerati individualmente o collettivamente, non hanno inficiato il nesso di causalità.

6. INTERESSE DELL'UNIONE

- (203) A norma dell'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se si potesse ritenere manifestamente contrario all'interesse dell'Unione adottare misure in questo caso, nonostante l'accertamento di pratiche di dumping pregiudizievoli. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori, degli utilizzatori e gli interessi generali in relazione al prodotto in questione, come previsto dalla direttiva 2009/125/CE del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽¹⁾ («direttiva sulla progettazione ecocompatibile»).

6.1. Interesse dell'industria dell'Unione

- (204) L'industria dell'Unione ha sede in diversi Stati membri (Regno Unito, Francia, Germania, Repubblica ceca, Polonia e Svezia) e impiega direttamente oltre 2 500 dipendenti nel settore del prodotto in esame.
- (205) Tutti i produttori noti hanno collaborato all'inchiesta. Nessuno dei produttori noti si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come illustrato sopra nell'analisi degli indicatori di pregiudizio, l'intera industria dell'Unione ha subito un peggioramento della propria situazione e ha contemporaneamente subito gli effetti negativi delle importazioni oggetto di dumping.
- (206) Si prevede che l'istituzione di dazi antidumping provvisori dovrebbe ristabilire condizioni commerciali eque nel mercato dell'Unione, ponendo fine all'erosione dei prezzi e permettendo all'industria dell'Unione di riprendersi. Ciò si tradurrebbe in un miglioramento della redditività dell'industria dell'Unione fino ai livelli considerati necessari per un'industria ad alta intensità di capitale come questa. L'industria dell'Unione ha subito un notevole pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Si ricorda che tutti gli indicatori di pregiudizio hanno registrato un andamento negativo durante il periodo in esame, in particolare quelli relativi ai risultati finanziari di tutti i produttori noti dell'Unione, come la redditività e il flusso di cassa. È importante quindi che i prezzi siano riportati a un livello non di dumping o almeno a un livello non pregiudizievole, per permettere a tutti i diversi produttori di operare sul mercato dell'Unione in condizioni commerciali eque. Se non verranno prese misure, è assai probabile un ulteriore peggioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione.
- (207) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'imposizione di dazi antidumping sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione. L'istituzione di misure antidumping consentirebbe all'industria dell'Unione di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole accertato.

6.2. Interesse degli importatori indipendenti

- (208) Per gli importatori indipendenti non è stato necessario il campionamento, dato che solo due importatori indipendenti si sono manifestati e hanno collaborato pienamente all'inchiesta rispondendo al questionario.

⁽¹⁾ Direttiva 2009/125/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 21 ottobre 2009, relativa all'istituzione di un quadro per l'elaborazione di specifiche per la progettazione ecocompatibile dei prodotti connessi all'energia (GU L 285 del 31.10.2009, pag. 10).

- (209) Le attività collegate al prodotto in esame rappresentavano quasi il 100 % del fatturato totale del primo importatore indipendente, mentre rappresentavano solo una piccola quota del fatturato complessivo dell'altro importatore. Entrambi si sono detti contrari all'eventuale istituzione di misure antidumping che potrebbero causare, a loro avviso, la fine delle importazioni del prodotto in esame.
- (210) Il primo importatore indipendente ha cessato la sua attività dopo il periodo dell'inchiesta. Tale importatore indipendente non solo vendeva rotoli direttamente ad acquirenti nell'Unione, ma svolgeva anche attività di rifilatura e taglio prima della spedizione ad acquirenti dell'Unione.
- (211) L'altro importatore ha importato solo piccole quantità del prodotto in esame, che rappresenta solo una piccola parte del suo fatturato. Su tale base si è concluso in via provvisoria che, data l'incidenza limitata del prodotto in esame rispetto all'attività globale di tale importatore, l'istituzione di misure non avrà effetti negativi significativi sull'interesse di tale importatore dell'Unione.
- (212) In considerazione di quanto precede, si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure non avrà effetti negativi di rilievo sull'interesse degli importatori dell'Unione.

6.3. Interesse degli utilizzatori

6.3.1. Introduzione

- (213) Il prodotto in esame è utilizzato principalmente come materiale di base nella produzione di trasformatori elettrici e di distribuzione. I produttori di trasformatori costituiscono un'industria consolidata in Europa, che rifornisce tradizionalmente i grandi fornitori di energia. Le aziende produttrici di trasformatori appartengono in genere a grandi gruppi industriali attivi a livello mondiale. Sul mercato operano tuttavia anche alcune società indipendenti di dimensioni più piccole, alcune delle quali in specifici mercati di nicchia, come quello del taglio dei nuclei per trasformatori.
- (214) Il prodotto in esame è considerato un elemento di costo significativo dal punto di vista degli utilizzatori. Sulla base delle informazioni raccolte, il prodotto in esame, come materiale di produzione, rappresenta in media circa il 6 %-13 % del costo totale di produzione dei trasformatori. Questo valore può essere maggiore in alcuni casi eccezionali, per un numero limitato di società intermedie che si situano fra i fabbricanti del prodotto in esame e i produttori di trasformatori. Le attività di tali società intermedie si limitano al taglio longitudinale nella larghezza desiderata, al taglio di lamierini dai rotoli in base alle specifiche dei fabbricanti di trasformatori e/o all'assemblaggio dei nuclei per trasformatori.
- (215) Alcuni utilizzatori hanno sostenuto che i prodotti dei produttori esportatori erano qualitativamente migliori in termini di perdite (*core loss*) e di livelli di rumore. Essi hanno sostenuto inoltre che, in caso di istituzione delle misure, l'industria dell'Unione non avrebbe sufficiente capacità produttiva per rifornire l'industria utilizzatrice, in particolare per quanto riguarda i tipi ad alta permeabilità, e ciò provocherebbe una difficoltà di approvvigionamento.
- (216) Alcuni utilizzatori hanno inoltre affermato che le importazioni dai paesi interessati erano necessarie per dare maggiore potere contrattuale alle società che importano e utilizzano i prodotti GOES. Essi hanno affermato quindi che l'istituzione di misure antidumping ridurrebbe la loro competitività rispetto ai produttori di trasformatori con sede al di fuori dell'Unione, anche perché l'istituzione delle misure provocherebbe un aumento significativo dei prezzi. Quest'ultimo determinerebbe una contrazione degli ordini e della quota di mercato UE e a un'eventuale decisione di delocalizzare la produzione al di fuori dell'Unione.
- (217) Al fine di valutare queste due argomentazioni principali, la Commissione ha preso in considerazione la seguente struttura di mercato. Il numero di produttori maggiori del prodotto in esame a livello mondiale è limitato a 16. Vi sono due produttori in Giappone e due negli Stati Uniti, uno in Russia e uno in Corea, quattro nella RPC e sei nell'Unione (che comprendono cinque impianti siderurgici e un centro di taglio). L'Unione è pertanto il mercato con il maggior numero di produttori. La rete di distribuzione dei produttori giapponesi e statunitensi è particolarmente ben organizzata sul mercato dell'Unione, disponendo di centri di servizio propri e/o di importatori collegati sul territorio dell'Unione. Sembra inoltre che non tutti tra questi 16 produttori siano in grado di fornire determinati tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame. I produttori dei tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame hanno sede nell'Unione, negli USA, in Giappone, in Corea e nella RPC.

- (218) Per quanto riguarda la posizione degli utilizzatori, secondo quanto emerso dall'inchiesta, la composizione degli acquisti degli utilizzatori che hanno collaborato, che rappresentavano circa il 40 % di tutte le importazioni di GOES dai paesi interessati, è stata la seguente durante il periodo dell'inchiesta: 48 % dai produttori dei paesi interessati e 52 % dai produttori dell'Unione.

6.3.2. Difficoltà di approvvigionamento e differenze di qualità

- (219) Riguardo all'affermazione degli utilizzatori secondo cui l'istituzione delle misure provocherebbe una difficoltà nell'approvvigionamento del prodotto in esame, la Commissione osserva che l'obiettivo dei dazi antidumping non è quello di impedire le importazioni nel mercato dell'Unione, ma ricreare condizioni commerciali eque mediante l'eliminazione degli effetti del dumping pregiudizievole. Le importazioni dai paesi interessati non dovrebbero pertanto cessare, ma continuare, sebbene a prezzi non di dumping o almeno non pregiudizievoli.
- (220) Per quanto riguarda la qualità del prodotto in esame, il prodotto di un produttore giapponese è considerato il parametro di riferimento in termini di qualità nel settore dell'industria dei GOES e dei trasformatori. In genere si riconosce tuttavia che due produttori dell'Unione sono in grado di produrre alcuni tipi di qualità, caratterizzati da basse perdite (*core loss*), del prodotto in esame. Inoltre altri produttori dell'Unione stanno recuperando terreno e hanno deciso di iniziare a produrre in proporzione maggiori quantitativi dei tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame rispetto ai tipi convenzionali, anche a seguito della fase 1 di attuazione del regolamento (UE) n. 548/2014 (regolamento sulla progettazione ecocompatibile) ⁽¹⁾ (cfr. di seguito).
- (221) Senza l'imposizione di dazi antidumping non si avrebbe la certezza che l'industria dell'Unione sarebbe in grado di sviluppare ulteriormente i tipi di GOES ad alta permeabilità, necessari all'attuazione della fase 1 del regolamento (UE) n. 548/2014 della Commissione, tenendo in considerazione le perdite cumulate subite dal 2011.
- (222) Considerata la capacità produttiva disponibile dei produttori dell'Unione e la loro strategia attuale, volta ad aumentare nel prossimo futuro e la produzione dei tipi ad alta permeabilità in proporzione rispetto a quella dei tipi convenzionali, si ritiene improbabile che l'industria dell'Unione non possa disporre di sufficiente capacità produttiva per rifornire l'industria utilizzatrice, in particolare per quanto concerne l'approvvigionamento di determinati tipi ad alta permeabilità. A tale riguardo i produttori dell'Unione stimano di poter raggiungere una produzione 144 000 tonnellate di tipi ad alta permeabilità nel 2015.
- (223) Tali stime sono contestate da un utilizzatore, il quale ha sostenuto che l'industria dell'Unione può produrre solo fino a 90 000 tonnellate dei tipi ad alta permeabilità nel 2015. In assenza di ulteriori prove a sostegno di tale affermazione, la Commissione non ha potuto in questa fase verificarne l'esattezza. Anche se le stime dell'utilizzatore in merito all'incapacità dei produttori dell'Unione di soddisfare la domanda dell'Unione di tipi ad alta permeabilità fossero corrette, ciò non costituirebbe tuttavia, di per sé, un argomento decisivo. L'analisi dell'interesse dell'Unione non impone che la domanda dell'Unione debba essere integralmente coperta dalla produzione dell'Unione. Lo scopo di un dazio antidumping è, in ogni caso, quello di ripristinare parità di condizioni sul mercato dell'Unione. Le importazioni dai paesi interessati dovrebbero quindi continuare a rifornire il mercato dell'Unione, ma a prezzi equi. La Commissione ha concluso pertanto in via provvisoria che non vi è alcuna probabilità sufficientemente fondata che l'istituzione di misure possa provocare una difficoltà di approvvigionamento dei tipi di GOES ad alta permeabilità.
- (224) Tale conclusione non pregiudica la possibilità di valutare ulteriormente se determinati tipi ad alta permeabilità e/o tipi DR di qualità particolarmente elevata meritino un'analisi separata nella fase definitiva in base a ulteriori informazioni che dovranno essere fornite.

6.3.3. Competitività degli utilizzatori dell'Unione

- (225) Poiché con ogni probabilità le importazioni dai paesi interessati continueranno e poiché esistono, anche se in misura limitata, fonti di approvvigionamento alternative l'affermazione che l'istituzione di dazi antidumping creerebbe una situazione di monopolio dell'industria dell'Unione risulta infondata. L'industria dell'Unione è costituita da diversi produttori, i quali sono stati finora attivamente in concorrenza tra loro.

⁽¹⁾ Regolamento (UE) n. 548/2014 della Commissione, del 21 maggio 2014, recante modalità di applicazione della direttiva 2009/125/CE del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda i trasformatori di potenza piccoli, medi e grandi (GU L 152 del 22.5.2014, pag. 1).

- (226) Alcune parti hanno affermato che si verrebbe a creare una situazione di monopolio dell'industria dell'Unione relativamente ad alcuni tipi specifici del prodotto in esame, nella fattispecie alcuni tipi ad alta permeabilità, che possono essere fabbricati da un ridotto numero di produttori in tutto il mondo. A tale proposito, è importante innanzitutto osservare che, ai fini del presente procedimento antidumping, tutti i tipi del prodotto in esame dovrebbero essere considerati un unico prodotto. L'inchiesta, compresa l'analisi dell'interesse dell'Unione, dovrebbe pertanto essere condotta rispetto al prodotto in esame in generale e non rispetto a singoli tipi specifici.
- (227) Ciononostante alcuni tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame sono stati effettivamente prodotti solo da un numero limitato di produttori nell'Unione, negli USA, in Giappone, in Corea e nella RPC. Tali fonti di approvvigionamento, comprese quelle dai paesi interessati, dovrebbero tuttavia rimanere disponibili anche dopo l'istituzione delle misure, anche se a un livello non di dumping o almeno a prezzi non pregiudizievole. Anche per quanto riguarda tali tipi specifici di prodotto, il livello di concorrenza dovrebbe pertanto rimanere sufficiente.
- (228) Si prevede inoltre che le misure avranno solo un impatto limitato, per i seguenti motivi. Il probabile effetto delle misure proposte è stato stimato, tenendo conto che il prodotto in esame, come materiale di produzione, rappresenta in media circa il 6 %-13 % del costo totale di produzione di un trasformatore. Un aumento del 30 % del prezzo dei GOES potrebbe provocare al massimo un aumento del 3 % del costo di un trasformatore. Questo è tuttavia lo scenario più sfavorevole, poiché ipotizza un aumento del 30 % non solo dei prezzi all'importazione, ma anche dei prezzi dell'industria dell'Unione. Uno scenario più probabile prefigura un impatto notevolmente inferiore: in effetti si può prevedere che i produttori dell'Unione intendano avvalersi di un qualche aumento del prezzo associandolo a maggiori economie di scala. Di conseguenza l'istituzione di misure al livello proposto avrà probabilmente solo un impatto limitato sui prezzi dei trasformatori e sull'occupazione nell'industria utilizzatrice.
- (229) Inoltre le importazioni a prezzi equi non danneggeranno in modo sproporzionato gli utilizzatori, in quanto i prezzi sono notevolmente diminuiti durante il periodo in esame. Anche con aliquote del dazio del 30 %, i prezzi resteranno ancora in generale all'incirca ai livelli del 2011. Va inoltre tenuto presente che nel complesso, sulla base dei dati raccolti, la maggior parte degli utilizzatori che hanno collaborato ha ottenuto utili per quanto riguarda il prodotto in esame.
- (230) L'industria dell'Unione effettua una parte significativa delle vendite di GOES, compresi i tipi ad alta permeabilità, agli utilizzatori. La continua pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping può portare alla chiusura di impianti nell'Unione. In assenza di misure antidumping in grado di eliminare gli effetti negativi del dumping pregiudizievole, non si può escludere che gli utilizzatori si troverebbero a dipendere esclusivamente dalle importazioni, in particolare per quanto concerne i tipi ad alta permeabilità, cosa che sarebbe sicuramente dannosa anche per la concorrenza e per l'industria utilizzatrice.

6.3.4. Conclusioni relative all'interesse degli utilizzatori

- (231) In considerazione di quanto precede, si è concluso in via provvisoria che l'istituzione di misure sarebbe contraria all'interesse degli utilizzatori. La Commissione tuttavia non ha potuto accettare, in questa fase, l'affermazione che l'istituzione delle misure causerebbe una difficoltà nell'approvvigionamento di GOES ad alta permeabilità. Essa ha inoltre concluso che la competitività dell'industria utilizzatrice sarebbe negativamente colpita dall'istituzione delle misure, anche se l'incidenza sui costi e sull'occupazione sarebbe minore rispetto a quanto asserito.

6.4. Altri fattori

- (232) Numerose parti interessate hanno sollevato la questione della direttiva sulla progettazione ecocompatibile che fissa un quadro per l'elaborazione di specifiche per la progettazione ecocompatibile dei prodotti connessi all'energia, stabilendo specifiche minime vincolanti per l'efficienza energetica di tali prodotti. Essa è intesa a ridurre il consumo di energia nell'Unione migliorando l'efficienza degli apparecchi elettrici.
- (233) La direttiva sulla progettazione ecocompatibile viene attuata mediante regolamenti riguardanti singoli prodotti applicabili direttamente in tutti i paesi dell'UE. Il regolamento sulla progettazione ecocompatibile definisce i nuovi requisiti in materia di progettazione ecocompatibile relativi ai trasformatori di potenza piccoli, medi e grandi. L'articolo 1 del regolamento sulla progettazione ecocompatibile ne definisce il campo di applicazione (applicabile

per l'immissione sul mercato o la messa in servizio di trasformatori con una potenza minima di 1 kVA utilizzati nelle reti di trasporto e di distribuzione della corrente elettrica a 50 Hz o per applicazioni industriali). Il regolamento sulla progettazione ecocompatibile si applica unicamente ai trasformatori acquistati successivamente alla sua entrata in vigore. L'applicazione della fase 1 di tale regolamento è prevista a decorrere dal 1° luglio 2015. In generale, si ritiene che il regolamento sulla progettazione ecocompatibile porterà alla produzione e alla vendita di una quantità proporzionalmente maggiore dei tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame, anche se i trasformatori che utilizzano i tipi convenzionali del prodotto in esame continueranno a essere prodotti, sebbene in misura minore.

- (234) Le norme di prodotto giuridicamente vincolanti hanno come obiettivo quello di garantire un approvvigionamento sufficiente di GOES di alta qualità, indipendentemente dall'origine, per la produzione e la commercializzazione di trasformatori in Europa. Mentre l'aumento della domanda dei tipi ad alta permeabilità è certo, attualmente non lo è invece la futura entità di tale domanda poiché le parti interessate non hanno fornito finora alcuna proiezione pertinente sostenuta da elementi di prova sulla questione. Come indicato sopra, la Commissione ha tuttavia concluso in via provvisoria che non vi è alcuna probabilità sufficientemente fondata che l'istituzione di misure possa provocare una difficoltà nell'approvvigionamento dei tipi di GOES ad alta permeabilità tale da compromettere il raggiungimento degli obiettivi definiti nella citata direttiva.

6.5. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (235) In considerazione di quanto precede, si è concluso in via provvisoria che l'istituzione di misure consentirebbe all'industria dell'Unione di recuperare la redditività e di effettuare i futuri investimenti necessari alla fabbricazione e allo sviluppo dei tipi necessari anche per il raggiungimento degli obiettivi di efficienza del regolamento sulla progettazione ecocompatibile fissati per il 2021 (la cosiddetta fase 2 del regolamento sulla progettazione ecocompatibile).
- (236) Senza l'istituzione di tali misure non si avrebbe la certezza che l'industria dell'Unione sarebbe in grado di sviluppare ulteriormente i tipi ad alta permeabilità e quindi di sopravvivere, se si tiene conto anche delle perdite cumulate subite dal 2011 e dell'utile negativo sul capitale.
- (237) Per quanto riguarda l'interesse degli utilizzatori, l'istituzione di misure al livello proposto ha solo un impatto limitato sui prezzi dei trasformatori e sull'occupazione nell'industria utilizzatrice.
- (238) Per quanto riguarda l'obiettivo di cui al regolamento sulla progettazione ecocompatibile di garantire un approvvigionamento sufficiente di GOES ad alta permeabilità sul mercato dell'Unione per motivi di efficienza energetica, in questa fase non è stato dimostrato che tale obiettivo possa essere compromesso dall'istituzione di misure.
- (239) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha concluso in questa fase dell'inchiesta che non vi sono fondati motivi di ritenere contraria all'interesse dell'Unione l'istituzione di misure sulle importazioni di GOES originari dei paesi interessati. Tale conclusione non pregiudica la possibilità di valutare ulteriormente se determinati tipi ad alta permeabilità e/o tipi DR di qualità particolarmente elevata meritino un'analisi separata nella fase definitiva in base a ulteriori informazioni che dovranno essere fornite.

7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (240) Viste le conclusioni della Commissione in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure provvisorie per impedire che le importazioni oggetto di dumping rechino ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio (margine di pregiudizio)

- (241) Per determinare il livello delle misure, la Commissione ha dapprima stabilito l'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (242) Il pregiudizio sarebbe eliminato se l'industria dell'Unione potesse coprire i propri costi di produzione e ottenere dalla vendita del prodotto simile sul mercato dell'Unione un utile al lordo delle imposte che potrebbe ragionevolmente conseguire un'industria di tale tipo nello stesso settore in condizioni di concorrenza normali, ovvero in assenza di importazioni oggetto di dumping. La redditività dell'industria dell'Unione è stata negativa durante

l'intero periodo in esame, vale a dire per gli anni dal 2011 al 2013 e durante il periodo dell'indagine. Il denunciante ha chiesto alla Commissione di utilizzare il 14 % del fatturato, corrispondente al profitto medio al lordo delle imposte sulle vendite realizzate dai produttori dell'Unione nel 2010. Detto profitto medio ottenuto nel 2010 è stato tuttavia considerato eccezionalmente elevato, se si considerano anche le perdite subite a partire dal 2011 e il forte rialzo dei prezzi, che il prodotto in esame ha conosciuto, anche nel 2010, sul mercato mondiale. Non si ritiene pertanto che un margine di profitto del 14 % possa essere conseguito in condizioni normali di concorrenza.

- (243) Sulla base delle informazioni disponibili, è stato accertato in via preliminare che un margine di profitto del 5 % sul fatturato possa essere considerato un livello adeguato ottenibile in assenza di importazioni in dumping. Tale percentuale è stata utilizzata anche nel corso dell'inchiesta precedente⁽¹⁾ quando le vendite dell'industria dell'Unione sono diventate remunerative anche in ragione di una maggiore domanda da parte dell'industria a valle e di un livello dei prezzi soddisfacente. L'industria dell'Unione ha realizzato tale margine di profitto nel 2001. Gli anni successivi non hanno potuto essere presi in considerazione, poiché il mercato ha subito gli effetti delle importazioni in dumping.
- (244) La Commissione fa riferimento inoltre al considerando 157 del regolamento di esecuzione (UE) 2015/110 della Commissione⁽²⁾ in cui un margine di profitto del 5 % è stato utilizzato come riferimento. A tale proposito vi sono almeno due caratteristiche comuni con il presente caso: in primo luogo entrambi i prodotti sono fabbricati nello stesso settore industriale e in secondo luogo in entrambi i casi i rotoli laminati a caldo costituiscono la maggior parte dei costi di produzione.
- (245) In base a ciò la Commissione ha calcolato un prezzo non pregiudizievole del prodotto simile per l'industria dell'Unione, sommando il suddetto margine di profitto del 5 % al costo di produzione dei produttori noti dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (246) La Commissione ha quindi stabilito il livello di eliminazione del pregiudizio confrontando la media ponderata dei prezzi all'importazione dei produttori esportatori che hanno collaborato dei paesi interessati, debitamente adeguata per tenere conto dei costi di importazione e dei dazi doganali, come determinata per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, con la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto sul mercato dell'Unione dai produttori noti dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Le differenze evidenziate da tale confronto sono state espresse in percentuale della media ponderata del valore CIF all'importazione.

7.2. Misure provvisorie

- (247) È opportuno istituire misure antidumping sulle importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati, in conformità alla norma del dazio inferiore di cui all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha messo a confronto i margini di pregiudizio e i margini di dumping. L'importo del dazio dovrebbe essere stabilito al livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio.
- (248) Alla luce di quanto precede, le aliquote provvisorie del dazio antidumping, espresse in percentuale del prezzo CIF, franco frontiera dell'Unione, dazio doganale non corrisposto, dovrebbero essere le seguenti:

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Dazio antidumping provvisorio
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai; Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	33,7 %	28,7 %
	Tutte le altre società			28,7 %

⁽¹⁾ Regolamento (CE) n. 1371/2005 del Consiglio, del 19 agosto 2005, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di lamiere e nastri di acciai al silicio detti magnetici, laminati a freddo e a grani orientati originari degli Stati Uniti e della Russia e che abroga il regolamento (CE) n. 151/2003 che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di lamiere dette magnetiche, a grani orientati, originarie della Russia (GU L 223 del 27.8.2005, pag. 1).

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/110 della Commissione, del 26 gennaio 2015, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di taluni tubi saldati, di ferro o di acciaio non legato, originari della Bielorussia, della Repubblica popolare cinese e della Russia e chiude il procedimento relativo alle importazioni di taluni tubi saldati, di ferro o di acciaio non legato, originari dell'Ucraina, a seguito di un riesame in previsione della scadenza a norma dell'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento del Consiglio (CE) n. 1225/2009 (GU L 20 del 27.1.2015, pag. 6).

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Dazio antidumping provvisorio
Giappone	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %	34,2 %	34,2 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Tutte le altre società			35,9 %
Corea	POSCO, Seoul	22,8 %	37,2 %	22,8 %
	Tutte le altre società			22,8 %
Russia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Tutte le altre società			21,6 %
Stati Uniti d'America	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Tutte le altre società			22,0 %

- (249) Le aliquote del dazio antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state calcolate sulla base dei risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati e fabbricato dalle persone giuridiche di cui è fatta menzione. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente menzionate, dovrebbero essere assoggettate all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate ad alcuna delle aliquote individuali del dazio antidumping.
- (250) Una società può chiedere l'applicazione di tali aliquote antidumping individuali se cambia denominazione o fonda una nuova persona giuridica per la produzione o la vendita. La richiesta deve essere indirizzata alla Commissione ⁽¹⁾ e deve contenere tutte le informazioni pertinenti, comprese: modifica delle attività della società relative alla produzione; vendite sul mercato interno e all'estero correlate, ad esempio, al cambiamento di denominazione o a cambiamenti a livello delle persone giuridiche che effettuano la produzione e la vendita. In presenza di sufficienti motivazioni, la Commissione provvederà ad aggiornare l'elenco delle società cui si applicano aliquote individuali del dazio antidumping.
- (251) Per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping, il dazio antidumping per tutte le altre società dovrebbe applicarsi non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato alla presente inchiesta ma altresì ai produttori che non hanno esportato nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

8. DISPOSIZIONI FINALI

- (252) Ai fini di una corretta amministrazione, la Commissione inviterà le parti interessate a presentare osservazioni scritte e/o a chiedere di essere sentite dalla Commissione e/o dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale entro un termine prestabilito.
- (253) Le conclusioni relative all'istituzione di dazi provvisori sono provvisorie e possono essere modificate nella fase definitiva dell'inchiesta,

⁽¹⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, 1049 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di prodotti laminati piatti di acciai al silicio detti «magnetici» a grani orientati, di spessore superiore a 0,16 mm, attualmente classificati ai codici NC ex 7225 11 00 e ex 7226 11 00 (codici TARIC 7225 11 00 10, 7226 11 00 11 e 7226 11 00 91) e originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Federazione russa e degli Stati Uniti d'America.

2. Le aliquote del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, del prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sottoelencate sono le seguenti:

Paese	Società	Dazio antidumping provvisorio	Codice addizionale TARIC
Repubblica popolare cinese	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai; Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	C039
	Tutte le altre società	28,7 %	C999
Giappone	JFE Steel Corporation, Tokyo	34,2 %	C040
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	35,9 %	C041
	Tutte le altre società	35,9 %	C999
Repubblica di Corea	POSCO, Seoul	22,8 %	C042
	Tutte le altre società	22,8 %	C999
Federazione russa	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	21,6 %	C043
	Tutte le altre società	21,6 %	C999
Stati Uniti d'America	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %	C044
	Tutte le altre società	22,0 %	C999

3. L'immissione in libera pratica nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

4. Salvo indicazione contraria, si applicano le vigenti norme pertinenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

1. Entro 25 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti interessate possono:

- chiedere la divulgazione dei principali dati e considerazioni sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento;
- presentare osservazioni scritte alla Commissione, e
- chiedere di essere sentite dalla Commissione e/o dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale.

2. Entro 25 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti di cui all'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009 possono comunicare osservazioni sull'applicazione delle misure provvisorie.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

L'articolo 1 si applica per un periodo di sei mesi.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 12 maggio 2015

Per la Commissione

Il presidente

Jean-Claude JUNCKER
