

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2015/1953 DELLA COMMISSIONE**del 29 ottobre 2015****che istituisce un dazio antidumping definitivo 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 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 («regolamento di base») ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO**1. Misure provvisorie**

- (1) Il 13 maggio 2015 la Commissione europea («la Commissione») ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati 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») (collettivamente denominati «i paesi interessati») con il regolamento (UE) 2015/763 («il regolamento provvisorio») ⁽²⁾.
- (2) Il procedimento è stato aperto in data 14 agosto 2014 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 % dei produttori di GOES dell'Unione.
- (3) Come indicato nel considerando 15 del regolamento provvisorio, 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» o «PI»). 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. Fase successiva del procedimento

- (4) In seguito alla divulgazione dei principali fatti e considerazioni in base ai quali è stato istituito un dazio antidumping provvisorio («divulgazione delle conclusioni provvisorie»), varie parti interessate hanno presentato osservazioni scritte in merito alle conclusioni provvisorie. Le parti che ne hanno fatto richiesta hanno avuto la possibilità di essere sentite. Il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale ha tenuto audizioni con i produttori esportatori giapponesi JFE Steel Corporation e Nippon Steel & Sumitoma Metal Corporation.
- (5) Come indicato ai considerando 27, 224 e 239 del regolamento provvisorio, la Commissione ha continuato a raccogliere e verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive. Dopo l'istituzione delle misure provvisorie sono state effettuate cinque ulteriori visite di verifica presso le sedi dei seguenti utilizzatori nell'Unione europea:

- Siemens Aktiengesellschaft, Monaco, Germania
- ABB AB, Bruxelles, Belgio
- SGB-Smit Group, Ratisbona, Germania
- Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagabria, Croazia
- Schneider Electric S.A., Metz, Francia

⁽¹⁾ GUL 343 del 22.12.2009, pag. 51.

⁽²⁾ 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 (GU L 120 del 13.5.2015, pag. 10).

- (6) Sono state inoltre effettuate tre visite di verifica presso le sedi dei seguenti 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
- (7) Tutte le parti sono state informate dei principali fatti e considerazioni in base ai quali la Commissione intendeva istituire misure antidumping definitive. Era stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare osservazioni relative a tale divulgazione. Un'audizione con il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale si è tenuta con un'associazione di utilizzatori.
- (8) La Commissione ha esaminato le osservazioni presentate oralmente e per iscritto dalle parti interessate e ha, se del caso, modificato di conseguenza le conclusioni.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

- (9) Come illustrato nel considerando 16 del regolamento provvisorio, 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»).
- (10) Alcune parti interessate hanno sostenuto che il prodotto in esame di cui al considerando 16 del regolamento provvisorio e il prodotto simile non sono simili, come affermato nel considerando 22 del regolamento provvisorio, poiché non presentano le stesse caratteristiche fisiche e chimiche e non sono destinati agli stessi impieghi. Tre produttori esportatori, un'associazione di utilizzatori e due singoli utilizzatori hanno sostenuto che i tipi ad alta permeabilità e/o a dominio rifinito (domain refined) del prodotto in esame dovrebbero essere esclusi dal campo dell'inchiesta poiché non sono prodotti in quantità sufficienti o non sono prodotti affatto nell'Unione. Uno di questi produttori esportatori ha precisato che dovrebbe trattarsi di tipi del prodotto in esame con perdite massime (core loss) di 0,90 W/kg e inferiori, con una polarizzazione magnetica di oltre 1,88 T. Un altro produttore esportatore ha chiesto l'esclusione dei tipi con perdite massime di 0,95 W/kg e inferiori a causa della limitata sovrapposizione concorrenziale con prodotti offerti dall'industria dell'Unione. Un altro produttore esportatore ha sostenuto che i tipi di prodotto in esame con perdite massime di 0,90 W/kg a 1,7T/50 Hz o meno e una permeabilità (induzione) di 1,88 T o superiore nonché i tipi con perdite massime di 1,05 W/kg a 1,7T/50 Hz o meno e una permeabilità (induzione) di 1,91 T o più dovrebbero essere esclusi. Un utilizzatore ha inoltre sostenuto che i tipi del prodotto in esame con perdite massime di 0,80 W/kg a 1,7T/50 Hz o meno e i tipi a bassa rumorosità con un fattore B800 di 1,9 T o superiore dovrebbero essere esclusi. Alcuni hanno inoltre sostenuto che i tipi di prodotto con le perdite minori 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. Un altro utilizzatore ha inoltre affermato che è necessario svolgere due analisi separate relative al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione. Infine, un altro utilizzatore ha chiesto la revoca delle misure provvisorie, e, se ciò non fosse possibile, che almeno i tipi ad alta permeabilità (vale a dire con perdite massime di 0,90 W/kg e inferiori) siano esclusi dalla definizione del prodotto.
- (11) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, diverse parti interessate hanno ribadito la stessa richiesta. Un utilizzatore ha sostenuto che il fatto che la Commissione abbia stabilito prezzi minimi all'importazione distinti per tre diverse categorie di GOES ha dimostrato che è pertinente prendere in considerazione le diverse categorie separatamente e giustificerebbe quindi un'esclusione.
- (12) La Commissione ha ritenuto che il prodotto in esame, a prescindere dalle perdite o dai livelli di rumore o dal fatto che si tratti di prodotti convenzionali o ad alta permeabilità, sia costituito da prodotti laminati piatti di acciai legati prodotti con una struttura a grani orientati che consente al prodotto di condurre un campo magnetico. L'orientamento dei grani limita le caratteristiche tecniche e fisiche dell'acciaio ad un unico prodotto avente una struttura di grani straordinariamente ampia. Di conseguenza, la definizione del prodotto comprende un prodotto ben definito. È stato anche riscontrato che tutti i tipi del prodotto in esame condividono le caratteristiche chimiche e vengono utilizzati principalmente nella produzione di trasformatori. Vi è inoltre un certo grado di intercambiabilità tra i vari tipi del prodotto in esame.

- (13) Quanto all'argomentazione secondo cui l'esclusione sarebbe giustificata a causa dell'insufficiente produzione di alcuni particolari tipi del prodotto in esame da parte dei produttori dell'Unione, si deve innanzitutto ricordare che nessuna disposizione del regolamento di base stabilisce che tutti i tipi del prodotto in esame debbano essere prodotti dall'industria dell'Unione su scala commerciale. Per di più, diversi tipi di prodotto ad alta permeabilità erano fabbricati dall'industria dell'Unione durante il PI. Come indicato al seguente considerando 131, la verifica ha inoltre dimostrato che i produttori dell'Unione hanno cominciato a investire nella produzione di tipi ad elevata permeabilità del prodotto in esame, il che consentirà loro di aumentare la produzione di GOES ad alta permeabilità. Inoltre, come affermato al considerando 12, la definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta è retta dalle caratteristiche tecniche dei GOES. La richiesta di esclusione potrebbe ridurre il livello di protezione contro ulteriori pratiche di dumping pregiudizievole in relazione ai tipi specifici ad alta permeabilità e quindi l'industria dell'Unione sarebbe costretta a mantenere gli attuali tassi di produzione di tali tipi specifici. In tali circostanze, il fatto che alcuni tipi di GOES ad alta permeabilità non siano fabbricati dall'industria dell'Unione non costituisce un motivo sufficiente per escluderli dalla definizione del prodotto.
- (14) Per quanto riguarda l'affermazione secondo cui la separazione in tre diverse categorie di GOES (cfr. considerando 11) ha dimostrato che un'esclusione è giustificata, si ricorda che l'inchiesta riguarda il prodotto in esame quale definito al considerando 9 e, pertanto, è stata effettuata una completa analisi del pregiudizio, del nesso di causalità e dell'interesse dell'Unione. Il fatto che la Commissione abbia ammesso differenze di qualità tra i diversi tipi di prodotto e che tali differenze qualitative siano state prese in considerazione nella decisione a proposito della forma delle misure nel quadro dell'analisi dell'interesse dell'Unione, come spiegato più avanti al considerando 172, non può essere un motivo per modificare il campo di applicazione delle misure.
- (15) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha respinto le domande dirette ad escludere questi tipi di prodotto dalla definizione del prodotto. La Commissione ha tuttavia tenuto in considerazione le differenze qualitative, in relazione alla forma della misura (cfr. considerando 172).
- (16) Un produttore esportatore russo ha sostenuto che, per quanto riguarda i tipi del prodotto in esame da lui 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. Il suddetto produttore ha pertanto sostenuto che il materiale di «seconda» e «terza scelta» dovrebbe essere escluso dalla definizione del prodotto.
- (17) Dopo la divulgazione delle conclusioni definitive, il produttore esportatore russo ha reiterato la sua richiesta e ha sostenuto che tali tipi di prodotto esportati di «seconda» e «terza scelta» possono essere utilizzati solo nelle aziende produttrici di trasformatori in alcune applicazioni se sono ulteriormente trasformati nei centri di servizi siderurgici e dovrebbero quindi essere esclusi.
- (18) 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 i cosiddetti tipi di prodotto di «seconda» e «terza scelta» esportati sono venduti per essere utilizzati nel settore dei trasformatori e sono pienamente conformi alla definizione del prodotto in esame. Il fatto che sia necessario un ulteriore trattamento non è inusuale e non può costituire un motivo per escludere un tipo di prodotto. La Commissione ha pertanto respinto tale richiesta.
- (19) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha concluso che il prodotto in esame fabbricato e venduto dai paesi interessati e quello prodotto e venduto dall'industria dell'Unione sono simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base. Sono pertanto confermati i considerando da 16 a 21 del regolamento provvisorio.

C. DUMPING

1. Metodo generale

- (20) In assenza di altre osservazioni in merito al metodo generale usato dalla Commissione per il calcolo del dumping, si confermano i considerando da 33 a 45 del regolamento provvisorio.

2. Repubblica di Corea

2.1. Valore normale

- (21) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie, l'unico produttore esportatore ha sottolineato che le spese della società per il trasporto e la movimentazione interne delle merci avrebbero dovuto essere detratte dal valore normale. È stato inoltre necessario adeguare lievemente il costo della conversione da rotoli interi a rotoli tagliati. In linea con il metodo generale di cui al considerando 56 del regolamento provvisorio, la suddetta richiesta è stata accolta e i calcoli sono stati modificati di conseguenza. Di conseguenza, le conclusioni di cui al considerando 46 del regolamento provvisorio sono modificate in relazione al produttore esportatore.

2.2. Prezzo all'esportazione

- (22) 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 a suo avviso non si sarebbe dovuto effettuare alcun adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base per determinare il prezzo all'esportazione.
- (23) Non si contesta il fatto che il produttore esportatore e gli importatori collegati appartengono allo stesso gruppo di società. Pertanto si ritengono associati tra loro. In tali circostanze la Commissione deve costruire il prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. L'affermazione è stata pertanto respinta e si confermano i considerando da 50 a 54 del regolamento provvisorio.

2.3. Confronto

- (24) Il produttore esportatore ha anche chiesto un adeguamento relativo allo stadio commerciale ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, sostenendo che le vendite sul mercato interno sono state effettuate dagli operatori commerciali collegati agli utilizzatori finali, mentre le vendite all'esportazione erano de facto costruite come prezzo ai distributori, in quanto la Commissione ha dedotto le SG&A e i margini di profitto degli operatori commerciali collegati nell'Unione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.
- (25) Il fatto che il prezzo all'esportazione sia stato costruito a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base non implica che lo stadio commerciale in cui è stato determinato il prezzo d'esportazione sia cambiato. La base per costruire il prezzo all'esportazione resta il prezzo applicato agli utilizzatori finali. Un adeguamento dello stadio commerciale non è giustificato in quanto, nella fattispecie, il produttore esportatore vendeva allo stesso stadio commerciale sul mercato interno e sul mercato dell'Unione. In ogni caso, il produttore esportatore non ha fornito elementi di prova del fatto che la presunta differenza di stadi commerciali avesse inciso sulla comparabilità dei prezzi, come è dimostrato dalle costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali nel mercato interno del paese esportatore. Piuttosto, esso ha solo sostenuto che l'adeguamento avrebbe dovuto essere pari all'adeguamento effettuato a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, per costruire il prezzo all'esportazione. Tale argomentazione è stata pertanto respinta.

2.4. Margini di dumping

- (26) A seguito delle modifiche apportate al valore normale secondo il considerando 21 di cui sopra, i margini di dumping definitivi per la Corea sono modificati come segue:

Paese	Società	Margine di dumping definitivo
Repubblica di Corea	POSCO, Seoul	22,5 %
	Tutte le altre società	22,5 %

3. Repubblica popolare cinese

3.1. Paese di riferimento

- (27) Non sono state ricevute altre osservazioni sulla Repubblica di Corea come paese di riferimento. La Commissione conferma le conclusioni di cui ai considerando da 65 a 71 del regolamento provvisorio.

3.2. Valore normale

- (28) 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.
- (29) Il valore normale per le società cinesi è stato modificato conformemente alla modifica del valore normale calcolato per la Corea, come spiegato al considerando 21.

3.3. Prezzo all'esportazione

- (30) In assenza di ulteriori osservazioni sul prezzo all'esportazione, si confermano i considerando 73 e 74 del regolamento provvisorio.

3.4. Confronto

- (31) In assenza di osservazioni riguardanti il confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione, si confermano i considerando da 75 a 78 del regolamento provvisorio.

3.5. Margini di dumping

- (32) In base alle loro risposte al questionario la Commissione ha stabilito, nel considerando 80 del regolamento provvisorio, che i due produttori esportatori che hanno collaborato erano collegati in quanto appartenenti allo stesso gruppo. È stato quindi fissato in via provvisoria un unico margine di dumping per le due società in base alla media ponderata dei margini di dumping individuali.
- (33) Entrambi i produttori esportatori cinesi che hanno collaborato (Baosteel e WISCO) hanno contestato la decisione della Commissione di trattarli come società collegate e la conseguente applicazione di una media ponderata del dazio antidumping. Essi hanno affermato di essere in concorrenza sia sul mercato interno che sui mercati di esportazione.
- (34) La Commissione ribadisce che i due produttori esportatori che hanno collaborato sono collegati in quanto appartenenti entrambi allo Stato. Nelle circostanze del caso di specie, tali società avrebbero tuttavia scarso interesse a coordinare le loro attività di esportazione dopo l'istituzione delle misure, tenuto conto del fatto che, come indicato dettagliatamente nei considerando 175 e 176 seguenti, le misure consistono in un dazio variabile determinato in funzione del prezzo minimo all'importazione, che è lo stesso per tutti i produttori esportatori. Nella fase definitiva la Commissione ha pertanto ritenuto che non fosse necessario determinare se le due società devono essere considerate come un'unica entità ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base. Ai fini della presente inchiesta sono quindi stati stabiliti due margini di dumping distinti.
- (35) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive il denunciante ha sostenuto che due aliquote individuali del dazio per i due produttori esportatori cinesi potrebbero indurli a coordinare le attività di esportazione quando i prezzi scendono al di sotto del prezzo minimo all'importazione. Essi hanno sostenuto che dovrebbe essere stabilito un unico dazio per entrambi. Tuttavia, come indicato in precedenza, nelle particolari circostanze del caso di specie la Commissione ha motivo di ritenere che i prezzi internazionali rimarranno probabilmente al di sopra del prezzo minimo all'importazione a medio e a lungo termine. Di conseguenza, il rischio di coordinamento tra i due produttori esportatori è considerato insignificante e si ritiene che il modo più adeguato per affrontarlo sia mantenere la possibilità di un riesame intermedio in caso di modifica delle circostanze. Tale argomentazione è stata pertanto respinta.
- (36) Il livello di collaborazione è stato elevato poiché le importazioni dei due produttori esportatori che hanno collaborato costituivano circa il 100 % delle esportazioni totali dalla RPC nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base la Commissione ha deciso di stabilire il margine di dumping per l'intero paese al livello della società che tra quante hanno collaborato ha il più alto margine di dumping.
- (37) Su tale base i margini di dumping definitivi per la Repubblica popolare cinese sono modificati come segue:

Paese	Società	Margine di dumping definitivo
Repubblica popolare cinese	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Tutte le altre società	54,9 %

4. Giappone

4.1. Valore normale

- (38) In assenza di osservazioni, è confermata la determinazione del valore normale di cui ai considerando 84 e 85 del regolamento provvisorio.

4.2. Prezzo all'esportazione

- (39) In assenza di osservazioni, è confermata la determinazione del prezzo all'esportazione di cui ai considerando da 86 a 88 del regolamento provvisorio.

4.3. Confronto

- (40) In assenza di osservazioni riguardanti il confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione, si confermano i considerando da 89 a 92 del regolamento provvisorio.

4.4. Margini di dumping

- (41) In assenza di altre osservazioni in merito ai margini di dumping, si confermano i considerando da 93 a 95 del regolamento provvisorio.

5. Federazione russa

5.1. Valore normale

- (42) Tutta la produzione del prodotto in esame in Russia era costituita da GOES convenzionali e sul mercato dell'Unione sono stati venduti prodotti sia di prima qualità che di altri livelli qualitativi. Il produttore esportatore russo ha chiesto un adeguamento del valore normale per tenere conto del fatto che prodotti non di prima scelta sono stati esportati nel mercato dell'Unione a prezzi inferiori di quelli dei prodotti di prima scelta.
- (43) La Commissione ha esaminato la possibilità di operare adeguamenti del valore normale per i prodotti non di prima scelta. Occorre rilevare che nella fase provvisoria, come richiesto dal produttore esportatore, era stata fatta una differenziazione tra prodotti di prima scelta e non di prima scelta, nell'ambito della quale i prezzi e i costi di ciascun tipo erano stati separati per garantire un confronto equo. Questa differenziazione, effettuata ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, deve essere mantenuta.
- (44) Un adeguamento del valore normale in termini di riduzione del costo di produzione dei prodotti non di prima scelta non è tuttavia giustificata. Tale adeguamento implicherebbe che una parte sostanziale dei costi non sarebbe assegnata al prodotto in esame, mentre essi sono stati sostenuti in relazione a tale prodotto. Il valore normale per tutti i tipi del prodotto in esame è stato calcolato in base ai dati effettivi forniti dal produttore esportatore e verificati in loco. La Commissione ha verificato la distribuzione dei costi e non vi sono motivi per giustificare una distribuzione artificiale di tali costi o altri adeguamenti. Le eventuali differenze di prezzo tra i diversi tipi di prodotto sono necessariamente tenute in considerazione, dato che il valore normale è determinato per tipo di prodotto. Tale argomentazione dovrebbe pertanto essere respinta.
- (45) La società ha sostenuto che le differenze in termini di margini di dumping tra prodotti di prima scelta e non di prima scelta dimostrano tale aspetto. Tuttavia, è del tutto normale che vari gruppi di tipi di prodotto abbiano margini di dumping diversi dagli altri. Una differenza nel margine di dumping non può giustificare un adeguamento del valore normale. Anche tale argomentazione dovrebbe pertanto essere respinta.
- (46) L'industria dell'Unione ha sostenuto che la Commissione ha commesso un errore non operando adeguamenti dei costi di produzione dei produttori russi a norma dell'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base. Essa ha inoltre sostenuto che, benché la Commissione abbia concluso che i produttori russi applicano prezzi analoghi all'interno del gruppo rispetto a quelli delle vendite esterne, la questione consiste nello stabilire se i prezzi delle transazioni all'interno del gruppo riflettano ragionevolmente tutti i costi associati al prodotto in questione. La Commissione ha confrontato tali prezzi con quelli praticati ai terzi e, su tale base, ha stabilito che i prezzi di acquisto delle materie prime per i due produttori collegati russi erano prezzi di mercato nel periodo dell'inchiesta e quindi riflettevano normali costi di acquisto. Inoltre, l'inchiesta non ha rivelato alcun segnale che la totalità dei costi non fosse riflessa nella fissazione dei prezzi. Non è stato quindi ritenuto necessario alcun adeguamento.

- (47) In assenza di altre osservazioni in merito al valore normale, si confermano i considerando 98 e 99 del regolamento provvisorio.

5.2. Prezzo all'esportazione

- (48) Il produttore esportatore russo ha sostenuto che le esportazioni di prodotti di terza scelta dovrebbero essere escluse dal calcolo del dumping. Tuttavia, dato che anche i prodotti di terza scelta rientrano nella definizione del prodotto in esame, non vi è motivo di escluderli. Tale argomentazione dovrebbe pertanto essere respinta.
- (49) Il produttore russo ha sostenuto che gli adeguamenti per il profitto e le SGA dell'importatore collegato (Novex) non sono giustificati e ha dichiarato di non condividere l'interpretazione della Commissione dell'articolo 2, paragrafi 8 e 9, del regolamento di base in tal senso.
- (50) Il produttore esportatore russo ha sostenuto che l'adeguamento per le SGA e i profitti a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, è giustificato solo se le condizioni di vendita prevedono che un prodotto debba essere consegnato con dazi pagati. Dall'altro lato, quando i prodotti sono venduti con dazio non corrisposto, si applica l'articolo 2, paragrafo 8, cioè la detrazione delle SGA e dei profitti non è giustificata. Il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che Novex ha operato come «braccio esportatore» del gruppo NLMK, senza svolgere funzioni di importatore e senza sostenere costi «normalmente sostenuti da un importatore».
- (51) Tuttavia, come spiegato nel regolamento provvisorio e contrariamente a quanto sostenuto, l'inchiesta ha accertato che Novex aveva svolto la funzione di importatore per tutte le vendite del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. Novex ha infatti svolto tali funzioni per una gamma di prodotti di acciaio molto più ampia, comprendente non solo il prodotto in esame. I diversi Incoterm (DDP, DAP o CIF) non cambiano il fatto che Novex operava come importatore collegato sul mercato dell'Unione per tutte le operazioni. Non è stato fornito alcun elemento che possa invalidare tale conclusione. Viene pertanto confermato che gli adeguamenti per le SGA e i profitti devono essere applicati in conformità dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

- (52) In seguito alla comunicazione delle conclusioni definitive il produttore esportatore russo ha ribadito che l'adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, non è giustificato per le vendite effettuate su base DAP/DDU. Non sono tuttavia stati forniti nuovi elementi di prova a sostegno di questa affermazione. La Commissione mantiene la sua posizione, secondo cui tutte le vendite dovrebbero essere adeguate in conformità dell'articolo 2, paragrafo 9 perché, come spiegato nel regolamento provvisorio, Novex operava come importatore per tutte le operazioni e i prezzi applicati dai produttori esportatori russi a Novex non erano attendibili a causa della relazione tra di essi.

- (53) In assenza di altre osservazioni in merito al prezzo all'esportazione, si conferma il considerando 100 del regolamento provvisorio.

5.3. Confronto

- (54) In assenza di ulteriori osservazioni sul confronto, si confermano i considerando 101 e 102 del regolamento provvisorio.

5.4. Margini di dumping

- (55) In assenza di altre osservazioni in merito ai margini di dumping, si confermano i considerando da 103 a 105 del regolamento provvisorio.

6. Stati Uniti d'America

6.1. Valore normale

- (56) In assenza di osservazioni in merito al valore normale negli Stati Uniti d'America, si confermano le conclusioni di cui al considerando 107 del regolamento provvisorio.

6.2. Prezzo all'esportazione

- (57) In assenza di osservazioni, è confermata la determinazione del prezzo all'esportazione di cui ai considerando da 108 a 111 del regolamento provvisorio.

6.3. *Confronto*

- (58) In assenza di osservazioni riguardanti il confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione, si confermano i considerando 112 e 113 del regolamento provvisorio.

6.4. *Margini di dumping*

- (59) Non sono state formulate osservazioni sulle conclusioni provvisorie della Commissione per quanto riguarda il produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta. Pertanto, si confermano i margini di dumping di cui ai considerando da 114 a 116 del regolamento provvisorio.

7. **Margini di dumping per tutti i paesi interessati**

- (60) In base a quanto sopra esposto, i margini di dumping definitivi espressi in percentuale del prezzo CIF, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Paese	Società	Margine di dumping definitivo
Repubblica popolare cinese	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Tutte le altre società	54,9 %
Giappone	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %
	Tutte le altre società	52,2 %
Repubblica di Corea	POSCO, Seoul	22,5 %
	Tutte le altre società	22,5 %
Federazione russa	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %
	Tutte le altre società	29,0 %
Stati Uniti d'America	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %
	Tutte le altre società	60,1 %

D. **PREGIUDIZIO**1. **Definizione dell'industria dell'Unione e della produzione dell'Unione**

- (61) In assenza di osservazioni relative alla definizione di industria dell'Unione e di produzione dell'Unione, si confermano le conclusioni di cui ai considerando 117 e 118 del regolamento provvisorio.

2. **Consumo dell'Unione**

- (62) Un produttore esportatore giapponese ha sostenuto che l'utilizzo di intervalli di dati sul consumo dell'Unione non è opportuno in quanto per principio i dati sul consumo dell'Unione non dovrebbero essere riservati.

- (63) Come già indicato nel considerando 134 del regolamento provvisorio, le importazioni nei Paesi Bassi del prodotto in esame fabbricato in Giappone sono state segnalate con un codice NC riservato durante il periodo in esame. Gli intervalli di dati sono stati utilizzati per tutelare la riservatezza dei dati forniti dalle parti interessate. Se invece di intervalli di dati fossero state fornite cifre precise per il consumo dell'Unione, un produttore esportatore giapponese sarebbe stato in grado di calcolare con precisione le importazioni provenienti dall'altro produttore esportatore giapponese. Gli intervalli di valori che sono stati utilizzati nel regolamento provvisorio hanno inoltre fornito alle parti informazioni significative. Gli indici per gli intervalli di dati sul consumo dell'Unione consentono anche di comprendere in modo adeguato le tendenze del consumo dell'Unione.
- (64) In assenza di altre osservazioni relative al consumo dell'Unione, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 119 a 124 del regolamento provvisorio.

3. Importazioni dai paesi interessati

3.1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati

- (65) Due produttori esportatori hanno affermato che la valutazione cumulativa delle importazioni provenienti dai loro rispettivi paesi rispetto alle importazioni dagli altri paesi interessati non era giustificata: uno dei produttori esportatori giapponesi ha sostenuto di esportare unicamente tipi del prodotto in esame di elevato livello qualitativo e che, poiché le sue esportazioni stanno diminuendo, esse non esercitano pressione sui prezzi del mercato dell'Unione. Il produttore esportatore americano ha sostenuto che le importazioni dagli USA sono diminuite del 400 % durante il periodo in esame e di avere sempre fissato i prezzi a livelli molto superiori a quelli di altri produttori. Un utilizzatore ha inoltre sostenuto che tale valutazione cumulativa è inopportuna a causa del calo delle importazioni e delle differenti politiche dei prezzi, oltre al fatto che un particolare produttore esportatore vende tipi del prodotto in esame che i produttori dell'Unione e altri produttori dei paesi interessati non vendono.
- (66) Come indicato al considerando 132 del regolamento provvisorio, è stato riconosciuto che vi è stato un calo delle importazioni dal Giappone e dagli Stati Uniti durante il periodo in esame. Tuttavia, anche tali importazioni hanno contribuito ad esercitare pressione sui prezzi per il prodotto in esame sul mercato dell'Unione. Le importazioni dal Giappone e dagli Stati Uniti sono risultate essere oggetto di dumping e i loro prodotti sono evidentemente in concorrenza diretta con i prodotti dell'Unione e i prodotti di altri produttori esportatori. Tutti i tipi del prodotto in esame, 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 la richiesta di non-cumulazione.
- (67) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, il produttore esportatore americano ha ribadito la sua richiesta di non cumulazione e ha sostenuto che i tipi del prodotto in esame da lui prodotti non sono in concorrenza con i prodotti dell'industria dell'Unione, in quanto sono venduti sul mercato dell'Unione solo a causa della loro qualità superiore rispetto ai tipi di prodotti dell'industria dell'Unione.
- (68) Oltre alle argomentazioni avanzate nel considerando 66 a proposito delle importazioni dagli USA in generale, va ricordato che la valutazione cumulativa è effettuata su base nazionale, relativamente all'intera definizione del prodotto in esame e non a livello di singole società e tenendo conto solamente di alcuni tipi del prodotto in esame. L'argomentazione è stata quindi respinta.
- (69) La Commissione ha concluso che tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, risultano soddisfatti e le importazioni dai paesi interessati sono state quindi esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio. Di conseguenza, sono confermate le conclusioni di cui ai considerando da 125 a 132 del regolamento provvisorio.

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

- (70) In assenza di osservazioni, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 133 a 136 del regolamento provvisorio.

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

- (71) In assenza di osservazioni su questo punto, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 137 a 148 del regolamento provvisorio.

4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

4.1. Osservazioni di carattere generale

- (72) Un produttore esportatore coreano ha sostenuto che i principali indicatori del pregiudizio sono falsati, poiché non tengono sufficientemente conto dell'evoluzione del mix di prodotti, il che dà luogo al diradamento del prodotto in esame e del prodotto simile durante il periodo in esame. Tale produttore esportatore ha affermato che, per avere un quadro reale e equo, l'industria dell'Unione dovrebbe fornire i dati di produzione relativi alla lunghezza, in termini reali o almeno costruendo le lunghezze fabbricate sulla base del mix di prodotti.
- (73) La Commissione ha ritenuto che il produttore esportatore non avesse fornito dati che dimostrano che un approccio basato sulle lunghezze avrebbe modificato i fattori di pregiudizio. Inoltre, l'unità di misura standard per i quantitativi è la tonnellata, utilizzata per il prodotto in esame e il prodotto simile in relazione alla produzione, all'approvvigionamento e alle vendite. Anche i dati di Eurostat per il prodotto in esame e il prodotto simile sono espressi in tonnellate. L'analisi delle tonnellate è stata pertanto ritenuta un metodo accurato e l'argomentazione della parte interessata è respinta.
- (74) Sulla base di quanto sopra, la Commissione ha concluso che è stato presentato un quadro indicativo equo grazie all'uso dei suoi indicatori di pregiudizio.

4.2. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

- (75) La stessa parte interessata e un utilizzatore hanno affermato che alcune delle conclusioni della Commissione di cui al regolamento provvisorio erano contraddittorie. Come indicato ai considerando 220 e 222 del regolamento provvisorio, la Commissione ha precisato, da un lato, che l'industria dell'Unione sta spostando la produzione da tipi convenzionali a tipi ad alta permeabilità del prodotto simile. Dall'altro lato, come indicato nella tabella di cui al considerando 150 del regolamento provvisorio, la capacità di produzione è aumentata durante il periodo in esame (da 486 600 tonnellate a 492 650 tonnellate). Secondo tali parti interessate, è noto che una maggiore concentrazione sui prodotti ad alta permeabilità, più sottili, conduce automaticamente ad una riduzione della capacità produttiva.
- (76) La Commissione ha respinto tali argomentazioni. In primo luogo, l'aumento della capacità è stato principalmente dovuto ad un aumento della capacità di uno dei produttori dell'Unione nel corso del periodo in esame. Questo produttore dell'Unione sta attualmente producendo solo tipi convenzionali del prodotto in esame. Inoltre, il considerando 222 del regolamento provvisorio si riferisce principalmente al futuro, non solo al periodo in esame. Tale affermazione è inoltre corroborata dal riferimento al considerando 196 del regolamento provvisorio, in cui si afferma che «i produttori dell'Unione passeranno a un mix di prodotti caratterizzati da perdite (core losses) minori.»
- (77) Sulla base di quanto finora esposto, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 150 a 154 del regolamento provvisorio.

4.3. Volume delle vendite e quota di mercato

- (78) In assenza di altre osservazioni su questo punto, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 155 a 158 del regolamento provvisorio.

4.4. Altri indicatori di pregiudizio

- (79) In assenza di osservazioni riguardo all'andamento degli altri indicatori di pregiudizio, relativi al periodo in esame, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 159 a 174 del regolamento provvisorio.

4.5. Conclusione relativa al pregiudizio

- (80) In conformità dell'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base, la conclusione seguente relativa al pregiudizio è stata raggiunta utilizzando dati verificati del PI. La raccolta e la verifica dei dati successivi al PI sono state invece effettuate nel quadro dell'analisi dell'interesse dell'Unione (cfr. anche i considerando 110 e 111). La tabella di cui al considerando 170 del regolamento provvisorio illustra il livello record di perdite e flussi di cassa negativi a partire dall'anno 2012 in poi. La conclusione che l'industria dell'Unione si trovava in una situazione di pregiudizio durante il PI è pertanto confermata.

- (81) Anche se sono stati presi in considerazione dati successivi al PI per alcuni fattori di pregiudizio, in particolare gli utili modesti realizzati nel periodo gennaio — maggio 2015, la conclusione secondo cui l'industria dell'Unione versa in una situazione pregiudizievole non risulta inficiata.
- (82) Sulla base di quanto esposto finora e in assenza di altre osservazioni, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 175 a 179 del regolamento provvisorio, secondo le quali l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

E. NESSO DI CAUSALITÀ

5. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (83) Varie parti hanno sostenuto che le importazioni dai paesi interessati non possono aver causato il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, principalmente poiché non vi è sottoquotazione dei prezzi. È stato inoltre affermato che i produttori dell'Unione hanno in molti casi essi stessi avviato e guidato le riduzioni dei prezzi, sia nell'Unione sia in altri grandi mercati. Un produttore esportatore giapponese ha aggiunto che non vi è alcun aumento significativo delle importazioni oggetto di dumping e che le importazioni non compromettono né deprimono i prezzi in misura significativa. Di conseguenza tali importazioni non possono aver causato il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, dato che non avrebbero potuto esercitare alcuna pressione sui prezzi del mercato dell'Unione. In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, un produttore esportatore giapponese ha sostenuto che l'affermazione della Commissione secondo cui queste importazioni hanno esercitato una notevole pressione al ribasso sui prezzi sul mercato dell'Unione non è sufficiente a dimostrare che sono state le importazioni a provocare la depressione dei prezzi. La constatazione che c'è stato un calo dei prezzi dimostra semplicemente una tendenza mondiale, il che non implica che le importazioni abbiano provocato una depressione dei prezzi sul mercato dell'Unione.
- (84) È stato anche sostenuto che la Commissione deve quantificare l'effettivo pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio causato da altri fattori noti, e che il livello del dazio non può essere superiore a quanto è necessario per eliminare il pregiudizio causato esclusivamente dalle importazioni oggetto di dumping. Queste osservazioni sono state ribadite dopo la divulgazione delle conclusioni definitive.
- (85) Le affermazioni secondo le quali le importazioni dai paesi interessati non possono aver causato il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione non sono state confermate dai risultati dell'inchiesta. Come indicato ai considerando da 137 a 164 del regolamento provvisorio, la diminuzione del prezzo medio unitario delle importazioni oggetto di dumping è stata del 30 % circa durante il periodo considerato. Di conseguenza tali importazioni hanno causato una notevole depressione dei prezzi sul mercato dell'Unione, costringendo addirittura i produttori dell'Unione a ridurre i loro prezzi di vendita molto al di sotto dei costi al fine di allinearli ai livelli dei prezzi delle importazioni dai paesi interessati. Inoltre c'è una contemporaneità evidente tra, da un lato, le importazioni oggetto di dumping a prezzi sempre più bassi e, dall'altro, la contrazione del volume delle vendite dell'industria dell'Unione e la depressione dei prezzi che hanno causato una situazione di perdita, come illustrato ai considerando da 181 a 183 del regolamento provvisorio.
- (86) La tesi secondo cui il calo dei prezzi dimostra semplicemente una tendenza mondiale è respinta per i seguenti motivi. In primo luogo, non esiste un prezzo di mercato mondiale per il prodotto in esame, come accade invece per alcuni prodotti di base. In secondo luogo, le conclusioni sul dumping hanno individuato diversi margini di dumping, che dimostrano che i livelli di prezzo sono diversi sui diversi mercati. In terzo luogo, l'inchiesta ha rivelato che i livelli di prezzo e le stime sugli aumenti di prezzo in varie regioni del mondo (per il 2014 e il primo trimestre del 2015) non procedono allo stesso ritmo. In quarto luogo, anche se vi sono segnali di una diminuzione dei prezzi in varie regioni del mondo durante il periodo dell'inchiesta, tale riduzione varia da regione a regione, e in particolare i prezzi sul mercato dell'Unione, che è un mercato aperto, come indicato nel seguente considerando 85, sono fortemente diminuiti.
- (87) Anche in assenza di sottoquotazione, come è stato riconosciuto nel regolamento provvisorio, i produttori dell'Unione non sono stati in grado di fissare prezzi al di sopra dei costi e questo ha causato forti perdite durante il periodo in esame. L'assenza di sottoquotazione, che è soltanto uno dei fattori da considerare nell'analisi del pregiudizio, non significa che le importazioni oggetto di dumping non potevano aver causato un pregiudizio. I prezzi dell'industria dell'Unione erano determinati dalla forte pressione al ribasso esercitata dalle importazioni a basso prezzo oggetto di dumping. Senza questa forte pressione sui prezzi, non vi sarebbe stato alcun motivo per l'industria dell'Unione di ridurre i suoi prezzi a livelli così bassi. I produttori dell'Unione sono 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 dalle importazioni oggetto di dumping sui loro prezzi di vendita. Le argomentazioni vengono pertanto respinte. Inoltre, per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui la Commissione deve quantificare l'effettivo pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio causato da altri fattori noti, la Commissione ha ritenuto che, come già indicato al considerando 201 del regolamento provvisorio, tutti gli altri fattori, anche se si considera il loro eventuale effetto combinato, non annullano il nesso di causalità tra il pregiudizio e le importazioni oggetto di dumping.

- (88) Per quanto riguarda i prezzi e la fissazione dei prezzi durante il periodo in esame, un produttore esportatore cinese ha sostenuto che l'industria dell'Unione ha avviato le riduzioni dei prezzi all'inizio del periodo in esame. Un utilizzatore ha sostenuto che l'intensa concorrenza sui prezzi era piuttosto direttamente dovuta al fatto che i produttori dell'Unione e i produttori esportatori avevano cercato di mantenere o aumentare i volumi di fronte alla contrazione della domanda.
- (89) Come indicato al considerando 158 del regolamento provvisorio, tali argomentazioni sono state respinte. In primo luogo, non vi è alcuna prova del fatto che l'industria dell'Unione abbia avviato tali diminuzioni dei prezzi. In secondo luogo, per l'industria dell'Unione non avrebbe senso da un punto di vista economico vendere prodotti a perdite elevate senza essere costretti a farlo. Infine, si ricorda che vi è una 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 la depressione dei prezzi che ha determinato un aumento delle perdite per i produttori dell'Unione.
- (90) Il produttore esportatore cinese ha inoltre sostenuto che è difficile capire in che modo prezzi più elevati, praticati dai produttori esportatori, possano provocare un ribasso dei prezzi. Un produttore giapponese ha sostenuto che la Commissione non dimostra l'esistenza di una correlazione tra la diminuzione dei prezzi nell'Unione e le importazioni del prodotto in esame dai paesi interessati. Un utilizzatore ha contestato la validità dei principali argomenti della Commissione in quanto non ha considerato l'assenza di sottoquotazione dei prezzi. Nello stesso contesto, un utilizzatore ha osservato che la capacità di un produttore di sostenere una guerra dei prezzi a lungo termine dipende da una serie di fattori, quali l'efficienza, i costi dei fattori di produzione e la qualità dei prodotti, oltre alle dimensioni, alla forza e alla strategia del gruppo al quale appartiene il produttore.
- (91) Le argomentazioni delle parti interessate sono respinte per i seguenti motivi. A prescindere dalle osservazioni di cui al considerando 87, i produttori esportatori possono sostenere strategie di prezzo aggressive, in particolare sul mercato dell'Unione, più a lungo rispetto a quanto non possano fare i produttori dell'Unione per il seguente motivo: 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 non è facile per i concorrenti, compresi i produttori dell'Unione, entrare nei mercati interni dei produttori esportatori dei paesi interessati. A causa della sovraccapacità sul mercato mondiale dovuta all'espansione del settore durante il periodo 2003-2010, è iniziata un'aggressiva politica dei prezzi tra i concorrenti produttori dell'Unione e produttori esportatori durante il periodo in esame. In tale contesto, la Commissione ha osservato che tutti i produttori esportatori, tranne uno, hanno segnalato una maggiore capacità di produzione rispetto alla produzione effettiva durante il PI. Infine, per quanto riguarda la correlazione tra la diminuzione dei prezzi nell'Unione e le importazioni del prodotto in esame, vi è una correlazione diretta per quanto riguarda il calo dei prezzi, anche se non nella stessa misura per quanto riguarda il volume.
- (92) Per tutti i motivi sopra esposti la Commissione ha ritenuto che, come già indicato al considerando 145 del regolamento provvisorio, il pregiudizio sia illustrato in modo particolare dalla limitazione subita dai produttori dell'Unione a causa della forte pressione sui prezzi esercitata sui loro prezzi di vendita. Tale pressione li ha obbligati a vendere sottocosto per difendere la loro quota di mercato sul mercato dell'Unione, il che ha permesso loro di mantenere un livello di produzione sostenibile.
- (93) In assenza di altre osservazioni relative agli effetti delle importazioni oggetto di dumping, si confermano le conclusioni di cui al considerando da 181 a 183 del regolamento provvisorio.

6. Effetto di altri fattori

6.1. Crisi economica

- (94) Una parte interessata ha sostenuto che, contrariamente alle conclusioni di cui al considerando 185 del regolamento provvisorio, l'industria dell'Unione era poco efficiente durante il periodo in esame, in particolare a causa del calo della domanda di tipi convenzionali del prodotto in esame sul mercato dell'Unione. Un'altra parte interessata ha sostenuto che il calo del consumo dell'Unione dell'11 % circa costituisce il motivo fondamentale per cui l'industria dell'Unione non ha subito pregiudizio notevole dalle importazioni dei produttori esportatori. Tale parte interessata sostiene che l'andamento dei risultati dell'industria dell'Unione in termini di volume di vendite segue esattamente il calo del consumo nell'Unione e quindi è il motivo principale del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

- (95) Come precisato nei considerando 121 e 156 del regolamento provvisorio, l'andamento del consumo nell'Unione è stato effettivamente analogo a quello del volume delle vendite dell'industria dell'Unione, sebbene la diminuzione del volume delle vendite dell'industria dell'Unione sia stata leggermente superiore alla diminuzione del consumo. Tuttavia, come prima accennato, il fattore essenziale per la determinazione del pregiudizio è il fatto che i produttori dell'Unione sono stati costretti a vendere il prodotto a prezzi inferiori ai costi. Le argomentazioni della parte interessata a questo riguardo dovrebbero pertanto essere respinte. La Commissione sostiene inoltre che la crisi economica ha provocato una contrazione della domanda nell'Unione, come riconosciuto al considerando 184 del regolamento provvisorio, ma che tale contrazione non è la causa principale del pregiudizio. A tale proposito, sebbene il consumo dell'Unione sia diminuito tra il 2011 e il 2012, il consumo nel 2012 era approssimativamente pari a quello del 2010. Nel 2010 l'industria dell'Unione aveva tuttavia un margine di profitto del 14 %, mentre nel 2012 ha registrato una perdita di quasi il 10 %. Di conseguenza, anche se la crisi economica ha contribuito al pregiudizio, non si è potuto concludere che essa interrompa il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il grave pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (96) Le conclusioni di cui ai considerando 184 e 185 del regolamento provvisorio sono state pertanto confermate.

6.2. *Insufficiente competitività dei produttori dell'Unione*

- (97) Il produttore esportatore cinese ha sostenuto che vi sono molti altri fattori, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che illustrano le difficoltà dei produttori dell'Unione, quali gli elevati prezzi delle materie prime, lo scambio di quote di CO₂ e, cosa forse più importante, le incertezze economiche e i livelli di consumo fortemente ridotti, in particolare nell'Europa meridionale.
- (98) I produttori dell'Unione potrebbero avere uno svantaggio comparativo se molti altri fattori (compresi gli elevati costi delle materie prime) fossero paragonati a quelli dei produttori esportatori, ad esempio della Russia, della Cina e degli USA.
- (99) Queste argomentazioni non forniscono tuttavia una spiegazione sufficiente del motivo per cui l'industria dell'Unione sia stata comunque in grado di realizzare profitti del 14 % circa nel 2010 e negli anni precedenti, dal momento che questo possibile svantaggio comparativo in termini di costi era già presente nel 2010 e negli anni precedenti.
- (100) L'argomentazione è quindi respinta.

6.3. *Importazioni da paesi terzi*

- (101) In assenza di osservazioni riguardo alle importazioni da paesi terzi, si confermano le conclusioni raggiunte nei considerando 189 e 190 del regolamento provvisorio.

6.4. *Andamento delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione*

- (102) Due produttori esportatori hanno affermato che i dati relativi alle esportazioni dei produttori dell'Unione costituiscono la prova della loro politica dei prezzi aggressiva, poiché tali prezzi sono significativamente al di sotto della media ponderata dei prezzi di vendita dell'Unione sul mercato dell'Unione e addirittura inferiori ai loro prezzi di costo. Un altro produttore esportatore ha sostenuto che la Commissione dovrebbe separare e distinguere correttamente gli effetti pregiudizievoli della crisi economica e gli scarsi risultati dell'industria dell'Unione in termini di vendite all'esportazione. Un altro utilizzatore ha affermato che la conclusione della Commissione secondo cui l'attività di esportazione è stata mantenuta a un livello elevato e non è stata determinante per il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, non è suffragata dai dati perché le vendite all'esportazione sono diminuite del 22,7 %, mentre le vendite sul mercato interno sono diminuite dell'11 % durante il periodo in esame.
- (103) Tali argomentazioni sono respinte per i motivi che seguono. Il prezzo unitario praticato dai produttori dell'Unione nelle vendite all'esportazione, più basso di quello sul mercato dell'Unione, dovrebbe essere considerato alla luce del fatto che si riferisce in buona parte a GOES di qualità inferiore, che sono prevalentemente esportati e venduti a prezzi scontati. Inoltre, si è già indicato al considerando 193 del regolamento provvisorio che l'andamento delle esportazioni ha contribuito al pregiudizio, senza però annullare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

- (104) In assenza di altre osservazioni riguardo all'effetto dell'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, si confermano le conclusioni raggiunte nei considerando da 191 a 193.

6.5. Sovraccapacità dell'industria dell'Unione

- (105) Un'altra parte interessata ha affermato che l'industria dell'Unione soffre di un'enorme sovraccapacità e che la diminuzione dei volumi di produzione dei produttori dell'Unione è dovuta principalmente alla diminuzione dei livelli di consumo nell'Unione e alla grave riduzione del volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione, in particolare tra il 2012 e il 2013.
- (106) Tale argomentazione è stata respinta, poiché la presunta sovraccapacità è una conseguenza delle importazioni oggetto di dumping piuttosto che una causa del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, come indicato ai considerando da 194 a 197 del regolamento provvisorio.
- (107) In assenza di altre osservazioni al riguardo, si confermano le conclusioni di cui ai considerando da 194 a 197 del regolamento provvisorio.

6.6. Importazioni russe: prodotto di tipo convenzionale

- (108) In assenza di osservazioni al riguardo, si confermano le conclusioni di cui ai considerando 198 e 199 del regolamento provvisorio.

7. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (109) In assenza di altre osservazioni relative al nesso di causalità, le conclusioni raggiunte nei considerando da 200 a 202 del regolamento provvisorio sono confermate.

F. INTERESSE DELL'UNIONE

1. Osservazioni preliminari

- (110) In forza dell'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base, le informazioni relative a un periodo successivo al periodo dell'inchiesta non sono di norma prese in considerazione. Per determinare se sussista un interesse dell'Unione, come previsto dall'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento di base, le informazioni relative ad un periodo successivo al periodo dell'inchiesta possono tuttavia essere prese in considerazione per le finalità di cui sopra ⁽¹⁾.
- (111) Sia gli utilizzatori che i produttori esportatori hanno presentato osservazioni concernenti la necessità di prendere in considerazione importanti sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta («post-PI»). La maggior parte delle osservazioni e delle affermazioni ricevute dalla Commissione dopo l'istituzione delle misure provvisorie riguardava i seguenti sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta: i tipi del prodotto in esame ad alta permeabilità sono sempre più scarsi sul mercato dell'Unione, soprattutto a causa dell'entrata in vigore della fase 1 del regolamento sulla progettazione ecocompatibile (come già indicato al considerando 233 del regolamento provvisorio), ma anche perché i produttori dell'Unione non sarebbero in grado di fornire al mercato questi tipi di prodotto ad alta permeabilità nella qualità necessaria. Inoltre, i prezzi del prodotto in esame e del prodotto simile sono aumentati in modo significativo dopo il PI. Le parti hanno inoltre sostenuto che l'impatto delle misure provvisorie sui produttori di trasformatori era stato sottovalutato dalla Commissione, in particolare sottovalutando l'incidenza del prodotto in esame sul costo totale di produzione degli utilizzatori. Infine, si è sostenuto che i produttori dell'Unione hanno ripristinato la redditività, e che quindi non avrebbero più bisogno di protezione.
- (112) Tali presunti sviluppi successivi al PI, in particolare la combinazione di una modifica del quadro giuridico, un forte aumento dei prezzi e una carenza sul mercato di alcuni tipi di prodotti, qualora confermati, sono, date le circostanze specifiche del caso, pertinenti per la valutazione dell'interesse dell'Unione ad istituire misure appropriate. Pertanto la Commissione ha deciso, in via eccezionale, di indagare ulteriormente questi sviluppi successivi al PI nel periodo compreso tra luglio 2014 e maggio 2015. Come indicato nel considerando 5 di cui sopra, e alla luce di quanto affermato nei considerando 27, 224 e 239 del regolamento provvisorio, sono state raccolte ulteriori informazioni sugli sviluppi successivi al PI e sono stati effettuati sopralluoghi presso diversi utilizzatori e produttori dell'Unione successivamente all'istituzione delle misure provvisorie.

⁽¹⁾ Sentenza del Tribunale del 25 ottobre 2011, Transnational Company «Kazchrome» AO, T-192/08, punto 221.

2. Interesse dell'industria dell'Unione

- (113) Alcune delle parti interessate hanno sostenuto che l'istituzione di misure era inutile perché la redditività dell'industria dell'Unione ha raggiunto alti livelli dopo il PI a causa del forte aumento dei prezzi e che il mercato si era autoregolato. Di conseguenza l'industria dell'Unione non avrebbe subito alcun pregiudizio dopo il PI.
- (114) Come indicato nel precedente considerando 5, sono state effettuate otto ulteriori verifiche in loco per verificare tali affermazioni. Tali verifiche hanno rivelato che la redditività di ogni singolo produttore dell'Unione è variabile ma, in media, i produttori dell'Unione hanno subito perdite pari al 16,6 % nel periodo luglio — dicembre 2014 e hanno nuovamente realizzato profitti dell'1,1 % durante il periodo gennaio — maggio 2015. Si è pertanto concluso che la ripresa dell'industria dell'Unione è stata modesta dopo il PI. Tali percentuali sono la media ponderata delle cifre relative alla redditività al lordo delle imposte di tutti i produttori dell'Unione, quali indicate nei rispettivi conti profitti e perdite per il periodo gennaio — maggio 2015, espresse come percentuale in relazione alle loro vendite a clienti indipendenti nell'Unione.
- (115) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive un'associazione di utilizzatori ha affermato che i produttori dell'Unione non si trovano più in situazione di pregiudizio, dato che lavorano a pieno regime e sono appena in grado di seguire la domanda. Un utilizzatore ha formulato un'osservazione analoga, vale a dire che, a causa del costante aumento dei prezzi, i produttori dell'Unione si aspettano che i loro margini di profitto superino il 5 % già nel corso della primavera del 2015.
- (116) Tuttavia, in conformità dell'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base, le conclusioni relative al pregiudizio sono state raggiunte utilizzando dati verificati del PI. La raccolta e la verifica dei dati successivi al PI sono state invece effettuate nel quadro dell'analisi dell'interesse dell'Unione. La tabella di cui al considerando 170 del regolamento provvisorio illustra il livello record di perdite e i flussi di cassa negativi a partire dall'anno 2012 in poi.

Anche tenendo conto dei dati successivi al PI, l'industria dell'Unione si trova ancora in una situazione di pregiudizio: i modesti utili del periodo gennaio — maggio 2015 non riescono a compensare quattro anni consecutivi di perdite elevate. L'analisi del pregiudizio è inoltre basata su una serie di fattori e la redditività è solo uno fra tanti.

- (117) La conclusione che l'industria dell'Unione si trovava in una situazione di pregiudizio durante il PI è pertanto confermata. In assenza di altre osservazioni relative all'interesse dell'industria dell'Unione, si è concluso che l'istituzione di dazi anti-dumping sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione perché le consentirebbe di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole constatato.

3. Interesse degli importatori indipendenti

- (118) In assenza di osservazioni riguardo all'interesse degli operatori commerciali e degli importatori indipendenti, si confermano i considerando da 208 a 212 del regolamento provvisorio.

4. Interesse degli utilizzatori

4.1. Introduzione

- (119) Come indicato in dettaglio nei considerando 5 e 6, sono state ottenute informazioni supplementari sugli sviluppi successivi al PI dagli utilizzatori e sono stati effettuati sopralluoghi presso cinque importanti utilizzatori, che hanno fornito ampie informazioni dopo l'istituzione delle misure provvisorie.
- (120) Una parte interessata ha affermato di rappresentare una quota molto ampia dell'industria dei trasformatori dell'Unione, costituita da piccole, medie e grandi imprese che fabbricano nella maggior parte degli Stati membri dell'Unione. Questa parte interessata ha sostenuto che le numerose piccole e medie imprese saranno le più duramente colpite dalle misure. In questo contesto, l'associazione che rappresenta il settore dei trasformatori italiano ha sostenuto che il 60 % del volume d'affari complessivo in Italia è realizzato da piccole e medie imprese che fabbricano trasformatori.
- (121) L'affermazione secondo cui le numerose piccole e medie imprese (PMI) produttrici di trasformatori saranno le più duramente colpite dalle misure non ha potuto essere valutata sistematicamente a causa della mancanza di prove. L'affermazione appare tuttavia plausibile in considerazione delle informazioni raccolte dai cinque utilizzatori verificati, uno dei quali è una PMI.

4.2. Difficoltà di approvvigionamento e differenze di qualità

- (122) A seguito dell'istituzione delle misure provvisorie, diversi utilizzatori hanno dichiarato che nell'Unione la disponibilità di tipi ad alta permeabilità è limitata e che la situazione è peggiorata dopo il PI. Essi hanno sostenuto che tale disponibilità limitata è dovuta a un crescente squilibrio tra l'offerta e la domanda crescente degli utilizzatori di questi particolari tipi del prodotto in esame. In tale contesto hanno inoltre sostenuto che la capacità dell'industria dell'Unione è insufficiente a soddisfare la domanda crescente sul mercato dell'Unione e che non sono disponibili fonti alternative, ad eccezione dei produttori esportatori. In aggiunta hanno sostenuto che, nonostante la decisione strategica dei produttori dell'Unione di iniziare a fabbricare proporzionalmente più tipi ad alta permeabilità che tipi convenzionali del prodotto in esame, tale cambiamento richiede tempo, a causa della necessità di rafforzare e approfondire ulteriormente le necessarie competenze tecniche. Alcuni utilizzatori hanno inoltre affermato che le misure antidumping adottate nei confronti delle importazioni dai paesi interessati avrebbero un ulteriore impatto negativo sulla disponibilità di tipi ad alta permeabilità nell'Unione, a causa del divario tra la capacità produttiva e la capacità tecnica di alta gamma dei produttori dell'Unione. In tale contesto l'industria dell'Unione ha sostenuto che non vi è alcun obbligo di legge che le imponga di soddisfare l'intera domanda dell'Unione per determinati tipi di prodotto.
- (123) Dai dati successivi al PI è emerso che i produttori dell'Unione non sono ancora in grado di soddisfare la domanda totale per tutti i tipi di GOES ad alta permeabilità, in particolare per i tipi di prodotto con una perdita massima di 0,90 W/kg e inferiore. Inoltre sono stati rilevati ritardi nella produzione e nelle consegne di questi tipi, nonostante fossero state concordate in precedenza condizioni di consegna, in particolare dopo il PI. Un produttore esportatore coreano, che aveva esportato durante il PI principalmente tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame, ha cessato le sue esportazioni verso l'Unione dopo il PI. I motivi di tale cessazione non sono noti. In quarto luogo, si prevede che la domanda di tipi ad alta permeabilità e di qualità elevata del prodotto in esame continuerà ad aumentare a causa dell'applicazione della prima fase del regolamento sulla progettazione ecocompatibile che è entrato in vigore nel luglio 2015, come illustrato ulteriormente dal considerando 140 in poi.
- (124) Per quanto riguarda le competenze tecniche e le questioni relative alla qualità, vari utilizzatori hanno osservato che, anche nei casi in cui l'industria dell'Unione ha prodotto GOES con la bassa perdita massima garantita richiesta, il prodotto con perdita analoga acquistato presso i produttori esportatori è nel complesso di qualità superiore in termini di perdite massime e di emissioni acustiche.
- (125) Gli elementi di prova presentati dagli utilizzatori, relativi al periodo successivo al PI, hanno evidenziato i problemi di qualità da essi incontrati, principalmente con i produttori dell'Unione. Tali utilizzatori sono stati in grado di sostenere le loro affermazioni mediante prove, sulla base di statistiche interne e controlli tecnici.
- (126) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, un utilizzatore ha sostenuto che la carenza di tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame è la conseguenza diretta della mancanza di investimenti da parte dei produttori dell'Unione. Tale utilizzatore ha argomentato che si può solo speculare sul fatto che il settore dei GOES nell'UE investa nella produzione di GOES di qualità elevata o meno. Un altro utilizzatore ha argomentato che non è credibile che i produttori dell'UE raggiungano ora il livello di qualità e capacità necessario per soddisfare le esigenze degli utilizzatori dell'UE nel breve e medio termine.
- (127) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, un utilizzatore ha argomentato che la questione della carenza — a differenza di quanto accade nell'attuale procedimento — era uno dei fondati motivi per non introdurre misure nella valutazione dell'interesse dell'Unione nel caso delle fibre di poliesteri in fiocco, dato che l'industria dell'Unione non era in grado di compiere gli sforzi necessari per soddisfare la domanda dell'Unione ⁽¹⁾.
- (128) Il caso delle fibre di poliesteri in fiocco e il presente caso non possono essere paragonati, per due motivi: a differenza del presente procedimento, nel caso delle fibre di poliesteri in fiocco la denuncia è stata ritirata. Di conseguenza, l'analisi dell'interesse dell'Unione è stata diversa. Conformemente all'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento di base, in caso di ritiro della denuncia il procedimento può essere chiuso, a meno che tale chiusura sia contraria all'interesse dell'Unione. Nel caso presente si applica l'articolo 21, paragrafo 1, in virtù del quale le misure [...] possono non essere applicate se le autorità, alla luce delle informazioni presentate, concludono *chiaramente* che l'applicazione di tali misure non è nell'interesse dell'Unione.

⁽¹⁾ GUL 160 del 19.6.2007, pag. 32, considerando 20.

- (129) Un'altra differenza rispetto al caso delle fibre di poliesteri in fiocco era che i produttori dell'Unione nel caso delle fibre di poliesteri in fiocco convertivano il prodotto in esame ⁽¹⁾ in altri prodotti (diversi dal prodotto in esame). Nel caso di specie, al contrario, i produttori dell'Unione stanno cercando di recuperare il ritardo producendo sempre di più i tipi ad alta permeabilità.
- (130) La Commissione non può prevedere se i produttori dell'UE raggiungeranno il livello qualitativo e avranno la capacità necessari per soddisfare le esigenze degli utilizzatori dell'UE nel prossimo futuro, in particolare per quanto riguarda la disponibilità di alcuni tipi di GOES ad alta permeabilità. La promozione di una determinata strategia industriale non rientra tuttavia tra gli obiettivi di un'inchiesta antidumping, che mira unicamente a ripristinare condizioni concorrenziali eque tra i produttori dell'Unione e i produttori esportatori.
- (131) Dalla verifica è comunque emerso che i produttori dell'Unione hanno investito nella produzione di tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame, anche se è stato difficile a causa della loro difficile situazione economica durante tutto il periodo in esame. Un produttore ha mostrato prove relative ad una nuova linea di produzione di GOES di qualità elevata installata nell'agosto 2015.
- (132) In considerazione di quanto precede, si è concluso che la disponibilità di tipi ad alta permeabilità nell'Unione è stata limitata durante il PI e che la situazione è peggiorata dopo il PI, soprattutto in considerazione del crescente aumento della domanda a seguito dell'entrata in vigore della fase 1 del regolamento sulla progettazione ecocompatibile.

4.3. Aumenti di prezzo

- (133) Un produttore esportatore ha sostenuto che i prezzi del prodotto in esame dopo il PI sono aumentati nell'ordine del 50-70 % rispetto ai prezzi di vendita medi del prodotto in esame durante il periodo in esame. Un altro produttore esportatore ha sostenuto che, tra marzo 2014 e marzo 2015, i prezzi sono aumentati del 30 % circa, in base agli indici pubblici. Sono state ricevute osservazioni analoghe da parte di molti utilizzatori. Per esempio, un utilizzatore ha sostenuto che i prezzi sono aumentati tra l'8 e il 25 % circa, se si confrontano i prezzi del secondo semestre del 2014 e del primo semestre del 2015 con i prezzi durante il periodo in esame. Un altro utilizzatore ha sostenuto, per esempio, che gli aumenti di prezzo nell'aprile 2015 sono stati superiori al 45 % per i tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame e superiori al 25 % per i tipi convenzionali, rispetto al giugno 2014. Tale utilizzatore ha anche affermato che l'andamento dei prezzi è sostenibile e continuerà a breve, medio e lungo termine. Numerosi utilizzatori hanno inoltre sostenuto che tutti questi aumenti di prezzo porterebbero, in ultima analisi, alla chiusura di impianti, alla perdita di posti di lavoro all'interno dell'Unione e alla delocalizzazione di determinate attività al di fuori dell'Unione.
- (134) D'altro canto una parte interessata, pur ammettendo gli aumenti dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta, ha affermato che tali aumenti di prezzo dopo il periodo dell'inchiesta non avevano ancora superato i prezzi del 2010 e del 2011.
- (135) L'inchiesta ha rivelato che i presunti aumenti dei prezzi nel periodo successivo al PI hanno effettivamente avuto luogo. In primo luogo, sulla base dei dati dei produttori dell'Unione, in media gli aumenti di prezzo del prodotto simile ammontavano al 3 % per il periodo luglio — dicembre 2014 e al 14 % per il periodo gennaio — maggio 2015, se confrontati con la media dei prezzi effettivi durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre, sulla base dei dati disponibili presso gli utilizzatori che hanno collaborato, sono stati osservati aumenti di prezzo del prodotto in esame del 30 % circa, e per alcuni tipi di prodotti anche superiori, nel periodo successivo al PI fino a maggio 2015.
- (136) Si è constatato che i prezzi hanno iniziato ad aumentare nella seconda metà del 2014 e hanno continuato a crescere ulteriormente durante la prima metà del 2015. Questi aumenti di prezzo sono stati rilevati sia per i tipi ad alta permeabilità che per i tipi convenzionali del prodotto in esame e del prodotto simile. Inoltre, sulla base di controlli effettuati su alcuni contratti conclusi tra utilizzatori e produttori per la seconda metà del 2015, i prezzi per tali ordini dovrebbero essere tra il 22 % e il 53,5 % superiori rispetto al periodo dell'inchiesta.
- (137) In considerazione di quanto precede, si è concluso che sono stati rilevati aumenti di prezzo nel periodo successivo al PI (fino a maggio 2015), sia per i tipi ad alta permeabilità che per quelli convenzionali del prodotto in esame e del prodotto simile. Come spiegato nel considerando 133 precedente, i prezzi dovrebbero inoltre aumentare ulteriormente nel corso del secondo semestre del 2015.

4.4. Competitività degli utilizzatori dell'Unione

- (138) Come indicato al considerando 228 del regolamento provvisorio, i GOES come materiale di produzione rappresentano circa il 6-13 % del costo totale di produzione di un trasformatore, in base a dati e livelli di prezzo del PI.

⁽¹⁾ GUL 160 del 19.6.2007, pag. 31, considerando 15.

Un produttore esportatore e alcuni utilizzatori hanno contestato tali percentuali, affermando che esse risultano notevolmente sottostimate anche per il PI, quando i prezzi dei GOES erano molto inferiori rispetto a quelli del periodo successivo al PI. Tutti gli utilizzatori hanno inoltre sostenuto che i prezzi hanno iniziato a crescere notevolmente dopo la fine del periodo dell'inchiesta. La percentuale del 6-13 %, basata sui dati forniti dagli utilizzatori che hanno collaborato, è stata successivamente verificata e quindi correttamente indicata nel regolamento provvisorio. Ciononostante la Commissione riconosce che, anche se l'esatta percentuale del costo dei GOES dipende dal tipo di trasformatore, l'aumento del prezzo dei GOES dopo il PI logicamente comporta un aumento dei costi di produzione di un trasformatore, e quindi pregiudica la posizione competitiva dei produttori di trasformatori dell'Unione. Tuttavia, anche la competitività dei produttori di trasformatori al di fuori dell'Unione ne risente, a causa della stessa tendenza di aumento dei prezzi dei GOES a partire dal secondo semestre del 2014 in poi su mercati come quello della RPC, dell'India e dell'America settentrionale.

4.5. Conclusioni in merito all'interesse degli utilizzatori

- (139) La Commissione accetta l'affermazione secondo cui l'istituzione di misure porterebbe ad un ulteriore aumento dei prezzi dei GOES, a scapito degli utilizzatori. La Commissione conclude inoltre che la competitività dell'industria utilizzatrice sarebbe ancor più compromessa se le misure venissero istituite sotto forma di dazio ad valorem, a causa del notevole aumento dei prezzi che si è verificato dopo il periodo dell'inchiesta.

4.6. Altri fattori

- (140) Come indicato al considerando 233 del regolamento provvisorio, la fase 1 del regolamento sulla progettazione ecocompatibile è divenuta applicabile a partire dal 1° luglio 2015 e definisce i nuovi requisiti in materia di progettazione ecocompatibile per quanto riguarda i trasformatori di potenza piccoli, medi e grandi, al fine di migliorare la loro efficienza energetica.
- (141) Successivamente alla divulgazione delle conclusioni provvisorie, vari utilizzatori hanno osservato quanto segue. In primo luogo, l'attuazione della fase 1 dà luogo a una maggiore domanda di tipi di GOES ad alta permeabilità all'interno dell'Unione, in particolare dei tipi di GOES con una perdita massima di 0,90 W/kg e inferiore. In secondo luogo, la tendenza ad acquistare tipi ad alta permeabilità con perdite minime è molto probabilmente irreversibile dato che la fase 2 (con requisiti ancor più rigorosi dal 2021) farà salire ulteriormente la domanda di tipi ad alta permeabilità. In terzo luogo, anche in altri paesi del mondo (RPC, India ecc.) si applicano requisiti di efficienza energetica analoghi, il che ha portato a una forte domanda di tipi di GOES ad alta permeabilità a livello globale. In quarto luogo, anche se è vero che la fase 1 può, in una certa misura, essere rispettata utilizzando tipi di GOES convenzionali, ciò comporterebbe costi aggiuntivi a scapito degli utilizzatori, poiché sarebbe necessario progettare trasformatori diversi e più voluminosi e questo richiederebbe sostanzialmente un contributo maggiore in termini di ingegneria, di manodopera e di materiale. In alcuni casi, le specifiche di prodotto per un determinato trasformatore non consentirebbero di utilizzare tipi convenzionali di GOES.
- (142) La Commissione ha ritenuto che verosimilmente tale domanda crescente, non solo all'interno dell'Unione ma a livello mondiale, si ripercuoterà negativamente sulla disponibilità di tipi ad alta permeabilità, in particolare quelli con una perdita massima di 0,90 W/kg e inferiore, determinando molto probabilmente ulteriori aumenti dei prezzi. È pertanto nell'interesse pubblico dell'Unione europea, come indicato nelle norme di prodotto giuridicamente vincolanti, garantire un sufficiente approvvigionamento di tipi ad alta permeabilità per la produzione e la commercializzazione dei trasformatori nell'Unione, indipendentemente dall'origine.
- (143) In considerazione di quanto precede, si conclude che l'imposizione delle misure comporterebbe ulteriori significativi aumenti dei prezzi all'importazione, superiori a quelli già registrati nel periodo successivo al PI.

5. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (144) Si conclude che le misure definitive consentirebbero ai produttori dell'Unione di ritornare a livelli di profitto sostenibili. Se non fossero imposte misure, l'industria dell'Unione potrebbe non essere in grado di effettuare gli investimenti necessari per sviluppare ulteriormente i suoi tipi ad alta permeabilità del prodotto simile, che sono sia richiesti dagli utilizzatori sia necessari per fabbricare trasformatori nel rispetto del regolamento sulla progettazione ecocompatibile.
- (145) Per quanto riguarda l'interesse degli utilizzatori, l'istituzione di misure al livello proposto avrebbe un effetto negativo sui prezzi dei trasformatori e sull'occupazione nell'industria utilizzatrice, ma questo effetto, nelle condizioni di mercato osservate nel PI, non può essere considerato sproporzionato.

- (146) Pertanto, dopo aver valutato tutti i diversi interessi nel loro complesso, si conclude che non esistono motivi fondati contrari all'istituzione di dazi antidumping definitivi sulle importazioni del prodotto in esame originario dei cinque paesi interessati.
- (147) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive diverse parti interessate hanno osservato che la Commissione ha fatto notare tra l'altro il costante e significativo aumento dei prezzi di tutti i tipi nel periodo successivo al PI e che i produttori dell'Unione avevano ripristinato una redditività dell'1,1 % nel periodo gennaio-maggio 2015. Pertanto, era stato asserito che l'istituzione di misure fosse contraria all'interesse dell'Unione. Un altro utilizzatore ha argomentato che, a causa dell'aumento dei prezzi, gran parte della produzione di trasformatori dell'UE è attualmente effettuata in perdita, in particolare dalle PMI, mentre il settore dei GOES nell'UE realizza agevoli profitti.
- (148) Per quanto riguarda la redditività dei produttori dell'Unione, si rinvia al considerando 116. Come indicato in dettaglio nei considerando 149 e 169 qui di seguito, il significativo aumento dei prezzi ha tra l'altro indotto la Commissione a modificare la forma delle misure per ottenere un equilibrio tra gli interessi di tutte le parti. Inoltre, come già indicato in precedenza, la Commissione ricorda che il pregiudizio viene valutato sulla base dei dati del PI verificati, mentre i dati successivi al PI sono stati utilizzati solo nell'ambito dell'analisi dell'interesse dell'Unione.
- (149) Alla luce degli sviluppi successivi al PI e per limitare eventuali conseguenze gravi per gli utilizzatori che dipendono fortemente dalla fornitura del prodotto in esame, in particolare dei tipi ad alta permeabilità di qualità superiore, la Commissione ha ritenuto che fosse in linea con l'interesse dell'Unione modificare la forma delle misure e non imporre dazi ad valorem, bensì dazi variabili. Se fosse istituita una misura in forma di dazio ad valorem, che viene ad aggiungersi agli aumenti di prezzo successivi al PI, gli utilizzatori sarebbero danneggiati in modo sproporzionato e questo potrebbe avere ripercussioni negative sulla loro competitività nei confronti dei loro concorrenti al di fuori dell'Unione, considerato l'aumento della domanda e la carenza sul mercato, in particolare di tipi ad alta permeabilità. In aggiunta, l'obiettivo di cui al regolamento sulla progettazione ecocompatibile di garantire un approvvigionamento sufficiente di tipi di prodotto ad alta permeabilità, sarebbe pregiudicato dall'imposizione di misure in forma di dazio ad valorem in considerazione dell'aumento della domanda soprattutto di tipi di prodotto ad alta permeabilità.

G. MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE

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

- (150) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie e definitive l'industria dell'Unione ha contestato il profitto di riferimento utilizzato per determinare il livello di eliminazione del pregiudizio di cui al considerando 245 del regolamento provvisorio. Tale parte ha sostenuto nuovamente che un margine di profitto al lordo delle imposte del 14 % costituirebbe un livello di profitto ragionevole e in linea con quello di mercato, fondato sul margine di profitto netto al lordo delle imposte ottenuto nel 2010 dall'industria dell'Unione.
- (151) Come spiegato al considerando 243 del regolamento provvisorio, il margine di profitto utilizzato per stabilire il livello di eliminazione del pregiudizio corrispondeva al margine di profitto che l'industria dell'Unione poteva ragionevolmente attendersi di ottenere in normali condizioni di concorrenza, in assenza di importazioni in dumping. Questa era la percentuale utilizzata durante l'inchiesta precedente, quando le vendite dell'industria dell'Unione erano remunerative. Come indicato al considerando 242 del regolamento provvisorio, il profitto medio conseguito nel 2010 è stato considerato eccezionalmente elevato, date le perdite subite dal 2011 e il forte rialzo dei prezzi, anche nel 2010, dei GOES sul mercato mondiale. Pertanto, si è ritenuto ragionevole determinare il margine di profitto di riferimento a un livello del 5 %.
- (152) Un produttore esportatore giapponese ha chiesto di essere sentito dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale. La parte ha contestato l'applicazione da parte della Commissione dell'articolo 2, paragrafo 9, per calcolare il pregiudizio, dichiarando che l'articolo 2, paragrafo 9, è citato nelle disposizioni sul dumping del regolamento di base e non può essere utilizzato per analogia per calcolare il pregiudizio. Tale parte interessata ha inoltre affermato che i costi di trasformazione a seguito del taglio dei rotoli interi effettuato da una parte collegata sul mercato dell'Unione non avrebbero dovuto essere detratti e che i costi successivi all'importazione utilizzati sono stati sottostimati. Queste osservazioni sono state ribadite dopo la divulgazione delle conclusioni definitive. Un produttore esportatore coreano ha presentato una richiesta simile, sostenendo che il prezzo dei prodotti immessi in libera pratica dovrebbe essere basato sul prezzo effettivamente praticato dai suoi importatori collegati nell'Unione ai primi acquirenti indipendenti nell'Unione.

- (153) Lo scopo del calcolo di un margine di pregiudizio è quello di determinare se, per eliminare il pregiudizio causato dalle importazioni in dumping, sia sufficiente applicare al prezzo all'esportazione delle importazioni in dumping un'aliquota del dazio inferiore a quella basata sul margine di dumping. Questa valutazione deve basarsi sul prezzo all'esportazione al livello frontiera dell'Unione, considerato di livello comparabile al prezzo franco fabbrica dell'industria dell'Unione. Nel caso delle vendite all'esportazione tramite importatori collegati, per analogia con il metodo seguito per il calcolo del margine di dumping, il prezzo all'esportazione è costruito sulla base del prezzo di rivendita al primo acquirente indipendente, debitamente adeguato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Poiché il prezzo all'esportazione è un elemento indispensabile nel calcolo del margine di pregiudizio e dato che il suddetto articolo è l'unico articolo del regolamento di base che fornisce orientamenti per la costruzione del prezzo all'esportazione, si giustifica l'applicazione per analogia dell'articolo in questione. L'articolo 2, paragrafo 9, fornisce inoltre la base per la detrazione dei costi di trasformazione, dato che vengono effettuati adeguamenti per tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita. La Commissione ha pertanto ritenuto che l'impostazione seguita sia stata corretta e ha respinto tali domande.
- (154) Un altro produttore esportatore giapponese ha sostenuto che le informazioni comunicate nella divulgazione delle conclusioni provvisorie non consentono di pronunciarsi sulla correttezza e sulla pertinenza delle conclusioni della Commissione in materia di pregiudizio. In questo contesto, il 27 maggio 2015 il produttore esportatore giapponese ha chiesto chiarimenti in merito e la divulgazione di alcune informazioni omesse. Esso ha inoltre sostenuto che, nella risposta del 4 giugno 2015, la Commissione non ha affrontato adeguatamente la domanda e non ha permesso alla società di presentare osservazioni sull'esattezza e sulla pertinenza delle conclusioni relative al pregiudizio. In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, il suddetto produttore esportatore giapponese ha ribadito le sue argomentazioni e ha sostenuto che il consigliere-auditore avesse raccomandato di fornire ulteriori informazioni. In secondo luogo, per alcuni dei suoi prodotti esportati in forma di rotoli interi non rifilati, per i quali i prezzi all'esportazione rappresentavano il valore del rotolo intero con i bordi rifilati, la società ha sostenuto che gli adeguamenti per le differenze fisiche applicati ai suoi prezzi all'esportazione ai fini del calcolo del margine di pregiudizio non hanno tenuto pienamente conto del valore di mercato dei rotoli rifilati (rispetto a quelli non rifilati) e non sono pertanto in linea con le norme applicabili e la relativa giurisprudenza. Un produttore esportatore coreano ha inoltre sostenuto che i suoi diritti alla difesa sono stati violati in quanto non è stata fornita una spiegazione sufficiente sul confronto tra i diversi tipi di prodotto nella divulgazione delle conclusioni provvisorie.
- (155) Innanzitutto, per quanto riguarda la richiesta di fornire ulteriori informazioni, la Commissione ha ritenuto che non poteva essere pienamente accolta, in quanto essa ha l'obbligo di tutelare la riservatezza delle altre parti interessate, nella fattispecie dei produttori dell'Unione. Poiché non vi sono altri mezzi per tutelare la riservatezza e, al tempo stesso, fornire alle parti informazioni significative, gli intervalli di valori utilizzati nella divulgazione delle conclusioni provvisorie sono considerati adeguati dalla Commissione. Nella divulgazione sono quindi state fornite tutte le informazioni necessarie, mantenendo un equilibrio tra il diritto a informazioni significative, da un lato, e la tutela della riservatezza, dall'altro.
- (156) Per quanto riguarda le specifiche osservazioni formulate dal produttore esportatore giapponese dopo la divulgazione delle conclusioni definitive, il verbale dell'audizione con il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale fa riferimento alla divergenza di opinioni tra il produttore esportatore giapponese e i servizi della Commissione, che ha portato alla raccomandazione di proseguire le discussioni. Il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale ha suggerito altresì di verificare i calcoli della Commissione come alternativa alla divulgazione di dati riservati. Una riunione di follow-up con il produttore esportatore giapponese si è tenuta il 30 luglio 2015 con l'obiettivo di chiarire la situazione e di fornire ulteriori informazioni. Inoltre, ulteriori informazioni (ad esempio il prezzo di riferimento di un determinato tipo di prodotto, il valore delle vendite e dei volumi totali dell'Unione) sono state trasmesse con la divulgazione delle conclusioni definitive a questo produttore esportatore giapponese. Infine il consigliere-auditore ha esaminato anche i calcoli del pregiudizio e non ha riscontrato alcuna irregolarità o errori. Tale risultato è stato comunicato dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale al produttore esportatore giapponese.
- (157) Per quanto riguarda in secondo luogo gli adeguamenti per i costi di rifilatura, si potrebbe operare un ragionevole adeguamento adeguando il peso (rotolo intero non rifilato rispetto a rotolo intero con bordi rifilati). A seguito dell'istituzione delle misure antidumping provvisorie, il livello di tale adeguamento è stato tuttavia corretto, dato che nella fase provvisoria le percentuali utilizzate per adeguare il peso non erano del tutto esatte. La percentuale delle perdite di rendimento utilizzata per realizzare l'adeguamento era basata sulle prove raccolte nel corso della verifica in loco presso il produttore esportatore giapponese. Dopo la divulgazione delle conclusioni definitive, il produttore esportatore giapponese ha ribadito le proprie osservazioni.
- (158) La Commissione ha ritenuto che tale rettifica dell'adeguamento riflettesse esattamente la differenza in valore di mercato tra rotoli rifilati e rotoli non rifilati. Il calcolo presentato dal produttore esportatore giapponese non è stato ritenuto corretto, dato che nel calcolare la differenza tra i prezzi medi dei rotoli rifilati e non rifilati non era stato preso in considerazione il peso netto dei prodotti rifilati.

- (159) Lo stesso produttore esportatore giapponese ha inoltre affermato che la divulgazione delle conclusioni provvisorie conteneva alcuni errori. In effetti, nella divulgazione delle conclusioni provvisorie sono stati individuati alcuni errori di calcolo minori, che sono stati corretti. In seguito a tali rettifiche e alla rettifica spiegata nel considerando precedente, il margine di pregiudizio per questa società giapponese è stato modificato al 39,0 %. Come indicato sopra, i calcoli sono stati rivisti dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale.
- (160) Il produttore esportatore russo ha sostenuto che i costi di produzione dell'industria dell'Unione utilizzati per calcolare la vendita sottocosto (underselling) per alcuni tipi di prodotto erano irrealisticamente elevati, se confrontati con tipi di prodotto quasi identici. In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive tale tesi è stata ribadita, denunciando irregolarità nei calcoli della Commissione riguardanti la sottoquotazione (undercutting) e le vendite sottocosto (underselling), ed evidenziando costi di produzione notevolmente diversi per due tipi simili del prodotto in esame.
- (161) La Commissione ha tuttavia stabilito che i dati relativi ai costi di produzione dell'industria dell'Unione erano esatti. In particolare, i due tipi simili di prodotto cui ha fatto riferimento il produttore esportatore russo sono stati analizzati e confrontati con il costo di produzione di altri tipi. Le eventuali differenze nei costi di produzione di alcuni tipi di prodotto rispetto a tipi di prodotto quasi identici sono dovute alla diversa combinazione di produttori dell'Unione che producono tali tipi.
- (162) Il produttore esportatore russo ha inoltre affermato che vi è una mancanza di simmetria tra il calcolo del dumping e quello del pregiudizio in termini di trattamento dei prodotti non di prima scelta. L'affermazione riguardava il fatto che, come indicato al considerando 147 del regolamento provvisorio, il prodotto in esame russo di «seconda e terza scelta» non è stato confrontato con i prodotti di «prima e seconda scelta» dell'industria dell'Unione.
- (163) Secondo la Commissione il fatto che, ai fini di un equo confronto tra i tipi di prodotto, i prodotti non di prima scelta non fossero stati confrontati con i prodotti dell'industria dell'Unione, non ha inciso sull'esattezza dei calcoli del dumping, né sull'esattezza dei calcoli del pregiudizio. Al contrario, per quanto riguarda questi ultimi erano stati confrontati solo tipi simili di prodotto, al fine di garantire un confronto equo. Tale argomentazione è stata pertanto respinta.
- (164) I produttori esportatori cinesi hanno sostenuto che i calcoli delle vendite sottocosto nella divulgazione delle conclusioni provvisorie erano inesatti, in particolare perché erano presumibilmente basati sui prezzi medi nell'Unione indicati nel regolamento provvisorio.
- (165) Quest'argomentazione è stata respinta. Il produttore esportatore cinese ha prodotto e venduto nell'Unione solo una parte dei tipi del prodotto, che sono stati poi confrontati con gli stessi tipi di prodotto fabbricati e venduti dai produttori dell'Unione ai fini del calcolo delle vendite sottocosto. In questi calcoli non sono stati utilizzati i prezzi medi dell'Unione.
- (166) In assenza di altre osservazioni relative al livello di eliminazione del pregiudizio e a parte il cambiamento del margine di pregiudizio per un produttore giapponese dal 34,2 % al 39 %, come indicato nel considerando 159, le conclusioni raggiunte nei considerando da 241 a 246 del regolamento provvisorio sono state confermate.

Paese	Società	Margine di pregiudizio definitivo
Repubblica popolare cinese	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai	32,9 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	36,6 %
Giappone	JFE Steel Corporation, Tokyo	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	35,9 %

Paese	Società	Margine di pregiudizio definitivo
Repubblica di Corea	POSCO, Seoul	37,2 %
Federazione russa	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	21,6 %
Stati Uniti d'America	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %

2. Misure definitive

- (167) Alla luce delle conclusioni definitive raggiunte per quanto riguarda dumping, pregiudizio, nesso causale e interesse dell'Unione, si dovrebbero adottare misure antidumping onde impedire che le esportazioni oggetto di dumping arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.
- (168) Esistono varie forme di misure antidumping. La Commissione dispone di un ampio margine discrezionale per scegliere la forma delle misure, ma l'obiettivo resta l'eliminazione degli effetti del dumping pregiudizievole. È stato stabilito un dazio ad valorem calcolato sulla base della regola del dazio inferiore, tra il 21,5 % e il 39 %, come segue:

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Dazio antidumping ad valorem
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai	21,5 %	32,9 %	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %	36,6 %	36,6 %
	Tutte le altre società		36,6 %	36,6 %
Giappone	JFE Steel Corporation, Tokyo	47,1 %	39,0 %	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Tutte le altre società		39,0 %	39,0 %
Corea	POSCO, Seoul	22,5 %	37,2 %	22,5 %
	Tutte le altre società		37,2 %	22,5 %
Russia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk, VIZ Stal, Ekaterinburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Tutte le altre società		21,6 %	21,6 %
Stati Uniti d'America	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Tutte le altre società		22,0 %	22,0 %

- (169) Come indicato nel precedente considerando 149, è opportuno modificare la forma delle misure. Sulla base delle specifiche circostanze del caso di specie, la Commissione ha ritenuto che un dazio variabile sotto forma di un prezzo minimo all'importazione sia la forma di misura più appropriata nella fattispecie. Da un lato, il prezzo minimo all'importazione consentirebbe ai produttori dell'Unione di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole. Sarebbe una rete di sicurezza che consentirebbe loro di tornare a una redditività sostenibile e li incentiverebbe ad effettuare gli investimenti necessari a produrre in proporzione più tipi ad alta permeabilità del prodotto simile. Dall'altro lato, tale prezzo minimo all'importazione dovrebbe anche impedire gli effetti negativi degli indebiti aumenti dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta, che potrebbero avere un significativo impatto negativo sull'attività degli utilizzatori. Permetterebbe inoltre di rispondere alle preoccupazioni degli utilizzatori, che temono una penuria del prodotto in esame, in particolare dei tipi con perdite massime di 0,90 W/kg e inferiori, che sono estremamente necessari per soddisfare gli obiettivi di efficienza della fase 1 del regolamento sulla progettazione ecocompatibile. Più in generale, eviterebbe gravi perturbazioni nell'approvvigionamento del mercato dell'Unione.
- (170) Nessun dazio sarà applicato se le importazioni vengono effettuate a un prezzo CIF franco frontiera dell'Unione pari o superiore al prezzo minimo all'importazione stabilito. Se le importazioni sono effettuate ad un prezzo inferiore al prezzo minimo all'importazione, il dazio definitivo dovrebbe essere pari alla differenza tra il prezzo minimo all'importazione applicabile e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto. In nessun caso l'importo del dazio deve superare le aliquote di dazio ad valorem di cui al considerando 168 e all'articolo 1 del presente regolamento.
- (171) Di conseguenza, se le importazioni sono effettuate ad un prezzo inferiore al prezzo minimo all'importazione, si dovrebbe versare il più basso tra la differenza tra il prezzo minimo all'importazione applicabile e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, e le aliquote del dazio ad valorem indicate nell'ultima colonna della tabella di cui al considerando 168.
- (172) Come indicato in dettaglio nel precedente considerando 19, l'inchiesta ha riguardato il prodotto in esame come definito al considerando 9, e quindi è stata effettuata una completa analisi del pregiudizio, del nesso di causalità e dell'interesse dell'Unione. Allo stesso tempo, al momento di decidere la forma della misura, la Commissione ha considerato le differenze di qualità come segue. Ai fini dell'efficace applicazione del prezzo minimo all'importazione e sulla base delle informazioni raccolte durante l'inchiesta, la Commissione ha deciso di istituire tre diverse categorie del prodotto in esame, che si distinguono in base alla loro perdita massima. Per ciascuna delle tre categorie è stato calcolato un prezzo minimo all'importazione. Le tre categorie sono:
- tipi con una perdita massima non superiore a 0,90 W/kg;
 - tipi con una perdita massima superiore a 0,90 W/kg ma non superiore a 1,05 W/kg;
 - tipi con una perdita massima superiore a 1,05 W/kg.
- (173) I tipi con una perdita massima di 0,90 W/kg e inferiore sono la prima sottosezione dei tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame. I tipi con una perdita superiore a 0,90 W/kg e uguale o inferiore a 1,05 W/kg non sono quelli di primissima qualità, ma sono ancora tipi ad elevata permeabilità del prodotto in esame, fabbricati prevalentemente fino ad una perdita massima di 1,05 W/kg. Comprendono inoltre alcune delle migliori qualità dei tipi convenzionali del prodotto in esame. I tipi con una perdita massima superiore a 1,05 W/kg sono principalmente i tipi convenzionali del prodotto in esame. La perdita dovrebbe essere misurata in Watt per chilogrammo ad una frequenza di 50 Hz e ad una induzione magnetica di 1,7 Tesla.
- (174) Ai fini dell'applicazione di questa norma è stato necessario fissare un prezzo non pregiudizievole, o prezzo minimo all'importazione non pregiudizievole. Ai fini del calcolo del prezzo non pregiudizievole, si è tenuto conto sia dei margini di dumping constatati, sia dell'importo dei dazi necessari per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, come esposto nel regolamento provvisorio.
- (175) I prezzi minimi all'importazione sono pari alla media ponderata dei seguenti elementi:
- nei casi in cui i dazi sono basati sul livello di eliminazione del pregiudizio, i costi di produzione dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta e un margine di profitto (5 %) per quanto riguarda i produttori esportatori di Stati Uniti, Giappone, Russia e un produttore esportatore cinese;
 - nei casi in cui i dazi sono basati sul margine di dumping, il valore normale, compresi i trasporti (per arrivare a un prezzo CIF franco frontiera dell'Unione), per quanto riguarda i produttori esportatori della Corea e un produttore esportatore cinese.

(176) In base a tale metodo, i prezzi minimi all'importazione sono fissati ai seguenti livelli:

Paesi interessati	Gamma di prodotti	Prezzo minimo all'importazione (EUR/tonnellata di peso netto del prodotto)
Repubblica popolare cinese, Giappone, Stati Uniti d'America, Federazione russa, Repubblica di Corea	Prodotti con una perdita massima non superiore a 0,9 W/kg	2 043 EUR
	Prodotti con una perdita massima superiore a 0,9 W/kg ma non superiore a 1,05 W/kg	1 873 EUR
	Prodotti con una perdita massima superiore a 1,05 W/kg	1 536 EUR

(177) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, le parti interessate hanno presentato le seguenti osservazioni.

(178) In primo luogo, un'associazione di utilizzatori ha sostenuto che il prezzo minimo all'importazione proposto crea una distorsione del mercato, scendendo i livelli dei prezzi nell'Unione dai prezzi mondiali. L'associazione di utilizzatori ha affermato che la Commissione stava bloccando i prezzi di tutti i tipi di GOES a un livello sostanzialmente più elevato dei livelli medi dei prezzi che la Commissione aveva calcolato per il PI, ai quali si aggiungono i dazi stabiliti nel regolamento provvisorio. Tale associazione non ha individuato alcuna legittima necessità di misure. L'associazione ha inoltre sostenuto che i prezzi minimi all'importazione erano troppo elevati e pertanto dovrebbero essere adattati riducendoli del 5 % su base annua.

(179) In secondo luogo, anche il produttore esportatore coreano ha accolto con favore la proposta di un prezzo minimo all'importazione, considerato più appropriato di dazi ad valorem. Tale produttore esportatore ha tuttavia sostenuto che la Commissione dovrebbe rivedere la propria metodologia e imporre a ciascun produttore esportatore prezzi minimi all'importazione fissati ad un livello non superiore a quanto è necessario per eliminare il dumping pregiudizievole causato dal produttore esportatore (coreano).

(180) In terzo luogo, un altro utilizzatore ha argomentato che i prezzi minimi all'importazione proposti sono troppo elevati e in ogni caso più elevati dei prezzi delle importazioni durante il PI, sommati ai dazi ad valorem fissati nella divulgazione delle conclusioni definitive, almeno per due dei paesi interessati (Corea e Russia). Tale utilizzatore ha inoltre sostenuto che, come base per il calcolo del livello non pregiudizievole, la Commissione non dovrebbe accettare tutti i costi di produzione, ma i costi che sarebbero sostenuti da un produttore di GOES efficiente e competitivo.

(181) In quarto luogo, un altro utilizzatore ha affermato di apprezzare la scelta di un prezzo minimo all'importazione anziché di dazi ad valorem. Tuttavia, esso ha invitato la Commissione a esaminare la possibilità di creare uno o due livelli di prezzi minimi all'importazione. Se i livelli dovessero essere due, la separazione dovrebbe trovarsi all'incirca sulla linea di demarcazione tra i tipi di GOES convenzionali e quelli ad alta permeabilità.

(182) In quinto luogo, l'industria dell'Unione ha sostenuto un sistema di prezzi minimi all'importazione basato su tre categorie di prodotti. L'industria dell'Unione si è però opposta alla metodologia utilizzata per il calcolo dei prezzi minimi all'importazione poiché, a causa del metodo fondato sulla media ponderata, utilizzato dalla Commissione, i prezzi minimi all'importazione proposti sono inferiori al livello di totale eliminazione del pregiudizio e quindi sono fissati a un livello eccessivamente basso. L'industria dell'Unione ha inoltre affermato che i prezzi minimi all'importazione proposti sono attualmente molto inferiori ai prezzi di mercato correnti nell'UE e nei paesi terzi. La Commissione dovrebbe pertanto rivedere i suoi calcoli del prezzo minimo all'importazione e basarli esclusivamente sui livelli di eliminazione del pregiudizio per tutti i produttori esportatori, aggiungendo un margine di profitto ragionevole (per ciascun tipo del prodotto in esame che rientra nel rispettivo prodotto). L'industria dell'Unione ha inoltre ribadito la propria osservazione secondo cui la Commissione dovrebbe utilizzare un profitto di riferimento del 14 %, che era il profitto dell'anno 2010.

(183) In sesto luogo, il produttore esportatore americano ha espresso seri dubbi circa l'utilità e l'adeguatezza dei prezzi minimi all'importazione proposti dalla Commissione, in considerazione del fatto che i prezzi di mercato del prodotto pertinente sono attualmente molto superiori ai prezzi minimi all'importazione.

- (184) In settimo luogo, un altro utilizzatore ha dichiarato di sostenere piuttosto l'imposizione di un prezzo minimo all'importazione per l'intera definizione del prodotto, come soluzione di compromesso per conciliare le contrastanti esigenze dell'industria dei GOES e dell'industria dei trasformatori. Tale utilizzatore ha affermato tuttavia che i prezzi minimi all'importazione sono troppo elevati (in particolare per la seconda e la terza categoria, rispetto ai prezzi di vendita del PI, ai quali erano stati aggiunti i dazi ad valorem) e costituiscono un concreto pericolo per l'industria dei trasformatori dell'Unione, che dovrà pagare dazi prima che l'industria dell'Unione sia in grado di soddisfare le sue necessità.
- (185) In ottavo luogo, il produttore esportatore russo ha accolto con favore la proposta della Commissione di adottare un dazio antidumping variabile sotto forma di prezzo minimo all'importazione anziché dazi ad valorem. Questo produttore esportatore ha tuttavia sostenuto che la metodologia di calcolo attualmente proposta, che prevede di individuare tre diversi prezzi minimi all'importazione (solo in base a diversi intervalli della perdita massima) senza distinguere né tra i singoli produttori esportatori né tra i singoli paesi d'origine, costituisce una violazione dell'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base. Il produttore esportatore ha dunque sostenuto che questo metodo non determina i dazi antidumping in modo «appropriato», e costituisce una discriminazione nei confronti delle importazioni dalla Russia. Analogamente, il produttore esportatore russo ha anche chiesto alla Commissione di creare ai fini di tale calcolo una quarta categoria del prodotto, che dovrebbe contenere esclusivamente tipi di qualità inferiore del prodotto in esame, con caratteristiche fisiche comparabili a quelle dei tipi di prodotto esportati di «seconda» e «terza scelta». Il produttore esportatore russo ha affermato che i prezzi minimi all'importazione basati esclusivamente sulla perdita massima lascerebbero il produttore russo e, in ultima analisi, la Russia in quanto unica fonte di approvvigionamento dei tipi esportati di «seconda» e «terza scelta», in una posizione sostanzialmente diversa da quella degli altri paesi esportatori interessati.
- (186) La Commissione ha esaminato scrupolosamente tutte le osservazioni formulate, illustrerà più dettagliatamente qui di seguito la metodologia utilizzata alla luce di queste osservazioni, ed è giunta alle seguenti conclusioni.
- (187) La metodologia utilizzata dalla Commissione per calcolare i tre prezzi minimi all'importazione è stata la seguente. Come in qualsiasi inchiesta antidumping, la Commissione ha raccolto i dati per il PI, che sono stati verificati al fine di determinare i valori normali per tipo di prodotto e i prezzi di riferimento non pregiudizievoli per l'industria dell'Unione, anch'essi per tipo di prodotto. I prezzi di riferimento per l'industria dell'Unione erano costituiti dai costi di produzione, ai quali è stato aggiunto un margine di profitto ragionevole. Sulla base di tali dati è stata applicata la metodologia di cui ai considerando 169 e seguenti. I livelli dei prezzi minimi all'importazione sono quindi direttamente basati su dati verificati per il PI. È stato inoltre tenuto conto della regola del dazio inferiore. Quando i dazi ad valorem erano basati sul margine di dumping, nel calcolo del prezzo minimo all'importazione sono stati utilizzati i valori normali, ai quali sono stati aggiunti i costi di trasporto per calcolare un prezzo CIF franco frontiera dell'Unione. Quando i dazi ad valorem erano basati sul livello di eliminazione del pregiudizio, è stato utilizzato il prezzo di riferimento non pregiudizievole per l'industria dell'Unione. I prezzi minimi all'importazione sono stati quindi calcolati come media ponderata dei valori normali e dei prezzi di riferimento non pregiudizievoli utilizzati. Il fattore di ponderazione è stato stabilito sulla base della percentuale del volume delle importazioni nell'Unione delle società quando il dazio ad valorem è basato sui margini di dumping e sulla percentuale del volume delle importazioni delle società quando il dazio ad valorem è basato sul livello di eliminazione del pregiudizio. Ciascun prezzo minimo all'importazione è una media ponderata dei prezzi (valore normale e prezzi di riferimento) dei diversi tipi di prodotto all'interno di ciascuna delle tre categorie di prodotti.
- (188) I tre prezzi minimi all'importazione per le tre diverse categorie di prodotti si applicano a tutti i produttori esportatori e a tutti i paesi interessati, se il prezzo CIF franco frontiera dell'Unione è pari o superiore al prezzo minimo all'importazione (nel qual caso nessun dazio è dovuto). Quando i dazi sono dovuti, cioè quando i prezzi all'esportazione sono inferiori al prezzo minimo all'importazione, l'aliquota del dazio applicabile sarebbe la percentuale più bassa tra la differenza tra il prezzo minimo all'importazione applicabile e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto e le aliquote dei dazi ad valorem. Di conseguenza, ad ogni produttore esportatore si applicano dazi individuali. In nessun caso l'importo del dazio deve superare le aliquote di dazio ad valorem che sono specifiche per ogni singolo produttore esportatore di ogni paese interessato. Un'alternativa, come proposto da varie parti interessate, sarebbe stata l'introduzione di diversi prezzi minimi all'importazione per ciascun produttore esportatore. Ciò significherebbe, tuttavia, almeno 21 diversi prezzi minimi all'importazione (cioè tre prezzi minimi all'importazione per le tre categorie moltiplicate per i sette produttori esportatori che hanno collaborato), il che renderebbe l'attuazione delle misure molto difficile, se non impossibile, per le autorità doganali.
- (189) I prezzi minimi all'importazione sono stati quindi confrontati con i prezzi di vendita nel periodo successivo al PI sul mercato dell'Unione. I dati relativi a tali prezzi sono stati ottenuti dagli utilizzatori e dall'industria dell'Unione durante l'inchiesta dopo la divulgazione delle conclusioni provvisorie, come indicato nei considerando 5 e 6. L'inchiesta ha rivelato che, nel complesso, i prezzi minimi all'importazione proposti, in particolare quelli per i tipi di prodotto di prima scelta, per le tre diverse categorie di prodotti sono inferiori ai prezzi di vendita successivi al PI, nel qual caso nessun dazio è applicato. Come indicato nei considerando 182 e 183, tale conclusione dell'inchiesta è stata confermata dalle dichiarazioni dell'industria dell'Unione, da diversi utilizzatori e dal produttore esportatore americano.

- (190) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha respinto tutte le obiezioni per quanto riguarda la metodologia utilizzata e il livello dei prezzi minimi all'importazione.
- (191) Per quanto riguarda l'affermazione secondo cui la Commissione sta bloccando i prezzi, la Commissione ricorda di avere stabilito tre prezzi minimi all'importazione per tre diverse categorie di prodotti al fine di eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole e per sottrarre gli utilizzatori agli effetti negativi di indebiti aumenti dei prezzi dopo il periodo dell'inchiesta, come indicato nel precedente considerando 169. La Commissione non sta creando una distorsione del mercato per prezzi del mercato dell'Unione che sono generalmente superiori ai prezzi minimi all'importazione proposti, come spiegato al considerando 189. Inoltre i prezzi minimi all'importazione non sono prezzi minimi obbligatori, quindi i produttori esportatori, se lo desiderano, possono continuare a vendere a prezzi inferiori ai prezzi minimi all'importazione. I produttori esportatori e i produttori dell'Unione possono pertanto continuare a competere gli uni con gli altri applicando prezzi diversi, indipendentemente dai prezzi minimi all'importazione stabiliti.
- (192) Per quanto riguarda l'affermazione secondo cui (uno o) due prezzi minimi all'importazione sarebbero stati più appropriati dei tre prezzi minimi all'importazione proposti, la Commissione ha rilevato l'oggettiva differenza di prezzo (circa 170 euro per tonnellata, cfr. considerando 176 per la prima e la seconda categoria di prodotti, entrambe costituite da tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame). Con solo due prezzi minimi all'importazione con una linea di demarcazione tra tipi convenzionali e ad alta permeabilità del prodotto in questione, il prezzo della prima categoria di prodotti (vale a dire tipi di prodotto con una perdita massima non superiore a 0,9 W/kg) corrisponderebbe in pratica al prezzo della seconda categoria di prodotti, costituita anch'essa principalmente da tipi ad alta permeabilità del prodotto in esame, sebbene con una maggiore perdita massima. Se si fosse seguita una metodologia di questo tipo, il prezzo minimo all'importazione dei tipi di prodotto di qualità superiore ad alta permeabilità sarebbe proporzionalmente sottostimato. In merito alle affermazioni secondo le quali non si applicano dazi individuali per ciascun produttore esportatore, si fa riferimento al precedente considerando 187, che descrive la metodologia con cui si applicano dazi individuali nel caso in cui un dazio ad valorem sia dovuto.
- (193) Per quanto riguarda l'affermazione secondo cui la Commissione, come base per il calcolo del livello non pregiudizievole, non dovrebbe accettare tutti i costi di produzione ma i costi sostenuti da un produttore efficiente e competitivo, si ricorda che il calcolo era fondato su dati verificati. Inoltre, dato che tale affermazione non è stata corroborata da alcun elemento e non sono state fornite metodologie alternative di adeguamento per i costi di produzione, la Commissione l'ha respinta.
- (194) La proposta di ridurre il prezzo minimo all'importazione del 5 % ogni anno non sarebbe in linea con l'obiettivo di eliminare il dumping pregiudizievole. Inoltre, non sono state fornite prove che giustifichino tale riduzione del 5 % l'anno.
- (195) Per quanto riguarda la richiesta di istituire una quarta categoria di prodotti, contenente esclusivamente tipi di qualità inferiore del prodotto in esame, la Commissione ha ritenuto di non disporre di chiari parametri di riferimento che consentano di applicare tale ulteriore suddivisione. I prezzi minimi all'importazione sono inoltre basati su una combinazione di tipi di prodotto, indipendentemente dal fatto che siano ad esempio interi o tagliati, o che siano stati declassati o meno. Le tre diverse categorie di prodotti si basano sulla perdita massima, che costituisce un criterio oggettivo e non discriminatorio.
- (196) Due utilizzatori hanno inoltre chiesto di limitare la durata delle misure a un periodo inferiore a cinque anni, sostenendo che per fornire all'industria dei GOES dell'UE incentivi sufficienti affinché investa nella produzione dei GOES di prima scelta non è necessaria una rete di sicurezza di più di 2-3 anni.
- (197) Gli utilizzatori non hanno tuttavia suffragato con prove sufficienti la loro affermazione secondo cui un periodo di tempo relativamente breve, di 2-3 anni, sarebbe sufficiente per investire e ottenere almeno un certo utile sugli investimenti. Come stabilito all'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento di base, i dazi antidumping definitivi scadono dopo cinque anni dalla data d'istituzione.
- (198) In caso di un cambiamento delle condizioni di mercato, il regolamento di base prevede diverse opzioni. Se il cambiamento ha carattere duraturo, l'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento di base prevede che possa essere richiesto un riesame in merito alla necessità di lasciare in vigore le misure, a condizione che sia trascorso un periodo di tempo ragionevole di almeno un anno dall'istituzione delle misure definitive. Se il cambiamento è temporaneo, a norma dell'articolo 14, paragrafo 4, del regolamento di base le misure possono essere sospese nel caso in cui le condizioni del mercato siano temporaneamente cambiate al punto che sarebbe improbabile il riemergere del pregiudizio a seguito della sospensione. La Commissione valuterà con sollecitudine la fondatezza di qualsiasi richiesta debitamente motivata presentata nell'ambito di una di queste due disposizioni, in modo da mantenere un livello equilibrato di protezione contro il dumping pregiudizievole.

- (199) Infine, l'affermazione del produttore esportatore russo che il prezzo minimo all'importazione non dovrebbe basarsi esclusivamente sulle perdite dei vari tipi di prodotto non è stata accolta per la seguente ragione. La perdita massima è un criterio obiettivo che consente di operare una distinzione tra i diversi tipi di prodotto in esame, mentre la distinzione tra tipi di prodotto di prima e di seconda scelta è una valutazione molto soggettiva, che complicherebbe qualsiasi controllo dell'attuazione delle misure. Il prezzo minimo all'importazione cambia inoltre a seconda dei singoli produttori esportatori e dei paesi interessati, come indicato in dettaglio nel considerando 187 precedente.
- (200) Le misure antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state stabilite in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali misure 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 alle misure applicabili a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate ad alcuna delle misure antidumping individuali.
- (201) Una società può chiedere l'applicazione di tali misure antidumping individuali se cambia ragione sociale o fonda una nuova persona giuridica per la produzione o la vendita. La richiesta deve essere trasmessa alla Commissione ⁽¹⁾. Nella richiesta devono essere fornite tutte le informazioni pertinenti, compresa la modifica delle attività della società connesse alla produzione, alle vendite sul mercato nazionale e all'esportazione associate, ad esempio, alla modifica della ragione sociale o dei soggetti addetti alla produzione e alle vendite. In presenza di sufficienti motivazioni, la Commissione provvederà ad aggiornare l'elenco delle società a cui si applicano misure antidumping individuali.
- (202) Per ridurre al minimo i rischi di elusione, si ritiene che in questo caso siano necessarie misure speciali per garantire la corretta applicazione delle misure antidumping. Una delle misure speciali prescrive la presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida e di un certificato del produttore valido, conformi alle prescrizioni stabilite negli articoli del presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da una fattura di questo tipo e da un certificato del produttore saranno soggette all'aliquota del dazio ad valorem applicabile per tutte le altre società senza riferimento ai prezzi minimi all'importazione.
- (203) Qualora si accerti una modifica della configurazione degli scambi dovuta all'istituzione di misure ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, del regolamento di base, può essere avviata un'inchiesta antielusione e, purché siano rispettate le condizioni, possono essere imposti dazi ad valorem.
- (204) Inoltre, per evitare in maniera efficace il rischio di assorbimento delle misure, soprattutto tra società collegate, la Commissione avvierà immediatamente un'inchiesta a norma dell'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento di base e potrà sottoporre le importazioni a registrazione conformemente all'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base, qualora emergano elementi di prova relativi a pratiche di questo tipo.

3. Non riscossione dei dazi provvisori

- (205) I dazi antidumping provvisori sotto forma di dazi ad valorem compresi tra il 21,6 % e il 35,9 % per le importazioni del prodotto in esame applicati durante il periodo dal 13 maggio 2015 al 13 novembre 2015, non saranno riscossi. La Commissione ha ritenuto che, nelle circostanze specifiche del caso di specie, la riscossione dei dazi provvisori, che hanno assunto una forma diversa dai dazi definitivi, non sarebbe in linea con l'interesse dell'Unione, dato che durante questo periodo i prezzi sono stati generalmente superiori ai prezzi minimi all'importazione stabiliti.
- (206) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali si raccomandava l'istituzione di dazi antidumping definitivi. È stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le loro osservazioni dopo la comunicazione di queste informazioni. Le osservazioni comunicate dalle altre parti sono state debitamente esaminate ma non hanno indotto a modificare le conclusioni.

H. IMPEGNI

- (207) Il produttore esportatore russo e il produttore esportatore coreano hanno offerto impegni sui prezzi in conformità dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento di base. Il produttore esportatore coreano ha successivamente ritirato la sua offerta di impegno.

⁽¹⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, 1049 Bruxelles, Belgio.

- (208) Il produttore esportatore russo esporta due tipi di GOES (tipi di prima scelta e non, questi ultimi presentano ad esempio difetti di superficie) che rientrano tutti nella gamma di prodotti di livello più basso (prodotti con una perdita massima superiore a 1,05 W/kg). Nell'ambito di tale categoria di prodotto, esso ha chiesto due prezzi minimi all'importazione, in aggiunta a quelli stabiliti per il dazio, per operare una distinzione tra i due tipi di prodotto in esame che esporta verso l'Unione. Il produttore esportatore russo ha una serie di società collegate nell'Unione, sebbene finora abbia venduto il prodotto in esame esclusivamente tramite il suo operatore commerciale collegato in Svizzera.
- (209) La Commissione ha valutato tale offerta, sullo sfondo della forma delle misure, vale a dire i prezzi minimi all'importazione stabiliti per tre categorie di tipi di prodotto, applicabili a tutti i produttori esportatori di tutti i paesi interessati, come indicato sopra nei considerando 175 e 176. L'offerta d'impegno differisce sostanzialmente da questo approccio e richiederebbe una misura specifica per la società.
- (210) La distinzione tra prodotti di prima scelta e non è risultata altamente soggettiva ai fini dell'attuazione delle misure, dato che si propone di distinguere i due tipi di prodotto con riferimento a una norma russa. La Commissione ha ritenuto che ciò renda l'impegno impraticabile, tanto più che questa norma andrebbe ad aggiungersi alla distinzione tra tipi di prodotto basata sulle perdite.
- (211) Inoltre, il gran numero di tipi di prodotto (tutta la sua gamma di prodotti del prodotto in esame) che il produttore vende nell'Unione nonché la sua struttura societaria rendono difficile il monitoraggio dell'offerta per i servizi della Commissione, in particolare alla luce della forma delle misure, vale a dire i prezzi minimi all'importazione stabiliti per le tre categorie di tipi di prodotto anziché i più diffusi dazi ad valorem. Infine, nel caso di specie, l'interesse generale dell'Unione e l'impatto sugli utilizzatori sono già stati presi in considerazione dai prezzi minimi all'importazione come indicato in dettaglio nei considerando 149 e 169. Questo costituisce un'altra ragione per respingere l'offerta d'impegno sui prezzi.
- (212) Sulla base di quanto precede e per motivi di ordine generale, la Commissione ha respinto l'offerta d'impegno del produttore esportatore russo.
- (213) Le misure di cui al presente regolamento sono conformi al parere del comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

(1) È istituito un dazio antidumping definitivo 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 (codici TARIC 7225 11 00 11, 7225 11 00 15 e 7225 11 00 19) e ex 7226 11 00 (codici TARIC 7226 11 00 12, 7226 11 00 14, 7226 11 00 16, 7226 11 00 92, 7226 11 00 94 e 7226 11 00 96) e originari della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Federazione russa e degli Stati Uniti d'America.

(2) L'importo del dazio antidumping definitivo applicabile al prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle persone giuridiche di cui al paragrafo 4 è pari alla differenza tra il prezzo minimo all'importazione fissato al paragrafo 3 e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, se il secondo è inferiore al primo. Non è riscosso alcun dazio se il prezzo netto franco frontiera dell'Unione è pari o superiore al corrispondente prezzo minimo all'importazione di cui al paragrafo 3. In nessun caso l'importo del dazio deve superare le aliquote di dazio ad valorem di cui al paragrafo 4.

(3) Ai fini del paragrafo 2 si applica il prezzo minimo all'importazione di cui alla tabella seguente. Qualora la verifica successiva all'importazione riveli che il prezzo netto franco frontiera dell'Unione effettivamente pagato dal primo acquirente indipendente nell'Unione (prezzo successivo all'importazione) è inferiore al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, quale risulta dalla dichiarazione doganale, e che il prezzo successivo all'importazione è inferiore al prezzo minimo all'importazione, si applica il dazio equivalente alla differenza tra il prezzo minimo all'importazione di cui alla tabella seguente e il prezzo successivo all'importazione, a meno che l'applicazione del dazio ad valorem di cui al paragrafo 4 più il prezzo successivo all'importazione determinino un importo (prezzo effettivamente pagato più dazio ad valorem) inferiore al prezzo minimo all'importazione di cui alla tabella seguente.

Paesi interessati	Gamma di prodotti	Prezzo minimo all'importazione (EUR/tonnellata di peso netto del prodotto)
Repubblica popolare cinese, Giappone, Stati Uniti d'America, Federazione russa, Repubblica di Corea	Prodotti con una perdita massima non superiore a 0,9 W/kg	2 043 EUR
	Prodotti con una perdita massima superiore a 0,9 W/kg ma non superiore a 1,05 W/kg	1 873 EUR
	Prodotti con una perdita massima superiore a 1,05 W/kg	1 536 EUR

(4) Ai fini del paragrafo 2 si applicano le aliquote del dazio ad valorem di cui alla tabella seguente.

Società	Dazio ad valorem	Codice addizionale TARIC
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai; RPC	21,5 %	C 039
Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan, RPC	36,6 %	C 056
JFE Steel Corporation, Tokyo, Giappone	39,0 %	C 040
Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokyo, Giappone	35,9 %	C 041
Posco, Seoul, Repubblica di Corea	22,5 %	C 042
OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg, Federazione russa	21,6 %	C 043
AK Steel Corporation, Ohio, Stati Uniti d'America	22,0 %	C 044

(5) L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato da qualsiasi altra società non espressamente menzionata nel paragrafo 4 è il dazio ad valorem, come indicato nella tabella seguente.

Società	Dazio ad valorem	Codice addizionale TARIC
Tutte le altre società cinesi	36,6 %	C 999
Tutte le altre società giapponesi	39,0 %	C 999
Tutte le altre società coreane	22,5 %	C 999
Tutte le altre società russe	21,6 %	C 999
Tutte le altre società statunitensi	22,0 %	C 999

(6) L'applicazione delle misure per le società menzionate nel paragrafo 4 è soggetta alla condizione che alle autorità doganali degli Stati membri sia presentata una fattura commerciale valida e un certificato del produttore rispettivamente conformi alle disposizioni di cui agli allegati I e II. Se non sono presentati né il certificato né la fattura, si applica l'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre società. Nel certificato del produttore sono elencate le perdite massime effettive per ogni rotolo, in Watt per chilogrammo, ad una frequenza di 50 Hz e ad una induzione magnetica di 1,7 Tesla.

(7) Per i produttori menzionati singolarmente e qualora le merci siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, pertanto, il prezzo effettivamente pagato o da pagare sia calcolato proporzionalmente ai fini della determinazione del valore in dogana a norma dell'articolo 145 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario (GU L 253 dell'11.10.1993, pag. 1), il prezzo minimo all'importazione di cui sopra è ridotto di una percentuale corrispondente alla riduzione proporzionale del prezzo effettivamente pagato o da pagare. Il dazio pagabile corrisponde allora alla differenza tra il prezzo minimo all'importazione ridotto e il prezzo netto franco frontiera dell'Unione ridotto, prima dello sdoganamento.

(8) Per tutte le altre società e qualora le merci siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, di conseguenza, il prezzo effettivamente pagato o pagabile sia calcolato proporzionalmente ai fini della determinazione del valore in dogana, conformemente all'articolo 145 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, l'importo del dazio antidumping, calcolato sulla base del paragrafo 2, è ridotto di una percentuale corrispondente al calcolo proporzionale del prezzo effettivamente pagato o pagabile.

(9) Salvo disposizioni contrarie, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Gli importi depositati a titolo di dazio antidumping provvisorio imposto a norma del regolamento (UE) n. 763/2015 sono svincolati.

Articolo 3

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

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

Fatto a Bruxelles, il 29 ottobre 2015

Per la Commissione
Il presidente
Jean-Claude JUNCKER

ALLEGATO I

Una dichiarazione firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale, redatta secondo il modello seguente, deve figurare sulla fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 6, del presente regolamento:

- Nome e funzione del responsabile del soggetto che emette la fattura commerciale.
- La seguente dichiarazione: «Il sottoscritto certifica che il (volume) degli acciai detti “magnetici” a grani orientati venduti all'esportazione nell'Unione europea, aventi (perdita), e oggetto della presente fattura è stato fabbricato da (nome e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in (paese interessato). Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte».

Data e firma

ALLEGATO II

Una dichiarazione firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette il certificato del produttore, redatto secondo il modello seguente, deve figurare sul certificato del produttore valido di cui all'articolo 1, paragrafo 6, del presente regolamento:

- Nome e funzione del responsabile del soggetto che emette la fattura commerciale.
- La seguente dichiarazione: «Il sottoscritto certifica che gli acciai detti “magnetici” a grani orientati, venduti per l'esportazione nell'Unione europea e oggetto del certificato del produttore, che indica la misurazione della perdita massima in Watt per chilogrammo ad una frequenza di 50 Hz e ad una induzione magnetica di 1,7 Tesla e le dimensioni in mm, sono stati fabbricati da (nome e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in (paese interessato). Dichiaro che le informazioni fornite nel presente certificato sono complete e corrette.»

Data e firma
