

I

(Atti adottati a norma dei trattati CE/Euratom la cui pubblicazione è obbligatoria)

REGOLAMENTI

REGOLAMENTO (CE) N. 91/2009 DEL CONSIGLIO

del 26 gennaio 2009

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio originari della Repubblica popolare cinese

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

tevole, elementi considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

- (3) Il 9 novembre 2007 è stato avviato un procedimento mediante la pubblicazione di un avviso di apertura di procedimento ⁽²⁾ nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* («avviso di apertura»).

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 9,

2. Mancata imposizione di misure provvisorie

vista la proposta presentata dalla Commissione dopo aver sentito il comitato consultivo,

- (4) Vista la necessità di approfondire l'esame di alcuni aspetti dell'inchiesta, è stato deciso di continuare tale inchiesta senza l'imposizione di misure provvisorie sulle importazioni di determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio originari della RPC.

considerando quanto segue:

- (5) Il 4 agosto 2008 a tutte le parti interessate è stato fatto pervenire un documento informativo contenente i risultati preliminari fino a quello stadio dell'inchiesta («documento informativo»), con l'invito a formulare osservazioni al riguardo.

A. PROCEDIMENTO

1. Apertura

- (1) Il 26 settembre 2007 alla Commissione è pervenuta, conformemente all'articolo 5 del regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea («il regolamento di base»), una denuncia presentata dall'European Industrial Fasteners Institute (EIFI, «il denunciante») a nome di produttori che rappresentano una quota rilevante, nella fattispecie oltre il 25 %, della produzione comunitaria totale di determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio.
- (2) La denuncia conteneva elementi atti a dimostrare l'esistenza di pratiche di dumping per determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio originari della Repubblica popolare cinese («RPC») e il conseguente pregiudizio no-

- (6) Successivamente, l'inchiesta è proseguita per prendere in considerazione, tra l'altro, aspetti attinenti all'interesse comunitario e si è proceduto a un'analisi approfondita della definizione/comparabilità del prodotto, elementi che erano stati contestati da varie parti interessate.

3. Parti interessate dal procedimento

- (7) L'apertura del procedimento è stata ufficialmente notificata ai produttori comunitari all'origine della denuncia, agli altri produttori comunitari, ai produttori esportatori, agli importatori, agli utilizzatori, alle associazioni interessate e ai rappresentanti del governo della RPC. Alle parti interessate è stata data la possibilità di formulare per iscritto osservazioni e di chiedere un'audizione entro i termini fissati nell'avviso di apertura.

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1.

⁽²⁾ GU C 267 del 9.11.2007, pag. 31.

- (8) Numerose parti interessate hanno trasmesso le loro osservazioni per iscritto, in particolare per quanto riguarda la scelta del paese di riferimento, le differenze quanto a tipo e qualità tra gli elementi di fissaggio cinesi e quelli prodotti e venduti dai produttori comunitari, la posizione dei denunciatori, il pregiudizio e gli aspetti attinenti all'interesse comunitario. Inoltre, è stata concessa un'audizione a tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta e che hanno dimostrato di avere particolari motivi per essere sentite.
- (9) Tutte le parti interessate (produttori comunitari, importatori comunitari e produttori esportatori cinesi) che avevano formulato osservazioni circa la definizione del prodotto hanno partecipato il 18 settembre 2008 a una riunione in contraddittorio organizzata conformemente all'articolo 6, paragrafo 6 del regolamento di base («riunione in contraddittorio») sotto gli auspici del consigliere-auditore.
- (10) Tenuto conto del numero assai elevato di produttori esportatori noti della RPC, come pure dei numerosi produttori e importatori comunitari, nell'avviso di apertura è stata prevista la possibilità di ricorrere a tecniche di campionamento per la determinazione del dumping e del pregiudizio, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base.

4. Campionamento

4.1. Campionamento dei produttori esportatori della RPC

- (11) Come sopra indicato, in considerazione del numero elevato di produttori esportatori della RPC, nell'avviso di apertura del procedimento si è proposto di ricorrere al campionamento conformemente all'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base.
- (12) Al fine di consentire alla Commissione di decidere se il campionamento era necessario e, in tal caso, di selezionare un campione, i produttori esportatori sono stati invitati a manifestarsi entro 15 giorni dalla data di inizio dell'inchiesta, a trasmettere informazioni di base in merito alle loro esportazioni e alle vendite sul mercato interno e a fornire la denominazione e una descrizione dettagliata delle attività di tutte le società ad essi collegate intervenenti nella produzione e/o nella vendita del prodotto in esame. Sono state altresì consultate le autorità della RPC.
- (13) Nel complesso 120 società o raggruppamenti di società della RPC si sono manifestati e hanno fornito le informazioni richieste entro il termine fissato. Dai dati forniti è emerso che alcuni di tali raggruppamenti o società non producevano essi stessi elementi di fissaggio e alcuni hanno comunicato di esportare verso la Comunità elementi di fissaggio prodotti da società collegate. Le società o i raggruppamenti che hanno prodotto ed esportato il

prodotto in esame nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta e che hanno espresso il desiderio di essere inclusi nel campione sono stati considerati società che hanno collaborato all'inchiesta e sono stati presi in considerazione nella selezione del campione. Essi erano 110 su un totale di 120 società o raggruppamenti che si erano manifestati dopo l'apertura.

- (14) I produttori esportatori che non si sono manifestati entro il termine previsto sono stati considerati come società che non hanno collaborato all'inchiesta.
- (15) Conformemente all'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base, sono stati selezionati gli esportatori con il maggiore volume di esportazioni verso la Comunità, in modo da ottenere il massimo volume rappresentativo di esportazioni che potesse essere ragionevolmente esaminato entro i termini di tempo disponibili.
- (16) Su questa base è stato selezionato un campione di 9 produttori esportatori o raggruppamenti cinesi. Le società prescelte rappresentavano circa il 61 % delle esportazioni del prodotto in esame verso la Comunità delle società che hanno collaborato all'inchiesta e il 39 % del totale delle esportazioni originarie della RPC.
- (17) A norma dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento di base, ai produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta e alle autorità della RPC è stata offerta la possibilità di formulare osservazioni in merito alla selezione del campione.
- (18) Diversi esportatori cinesi hanno sostenuto che avrebbero dovuto essere inclusi nel campione a motivo di circostanze particolari caratterizzanti le loro società, ad esempio perché fabbricavano prodotti di tipo particolare non figuranti nella produzione, secondo loro, delle società selezionate per il campione. Tuttavia, i tipi degli elementi di fissaggio in ferro o acciaio fabbricati dai produttori esportatori non rientravano nei criteri utilizzati per selezionare il campione. Come specificato nel considerando 15, il criterio utilizzato è stato quello degli esportatori con il maggior volume di esportazioni verso la Comunità. Ciò è conforme a quanto disposto dall'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base.
- (19) Un questionario è stato inviato alle società inserite nel campione e tutte hanno provveduto a compilarlo e a restituirlo entro il termine stabilito.
- (20) Cinque società non selezionate per il campione hanno compilato il questionario onde richiedere un esame individuale in applicazione degli articoli 9, paragrafo 6, e 17, paragrafo 3 del regolamento di base. Quattro di tali richieste sono state accettate, mentre è stata respinta la richiesta presentata da una società che non produceva il prodotto in esame.

- (21) Successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive, un esportatore ha sostenuto che le società sottoposte a esame individuale dovrebbero essere contate come parte del campione ai fini dell'applicazione dell'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base. Un altro esportatore ha affermato che la Commissione avrebbe dovuto ampliare il campione originario, anziché accettare richieste di esame individuale ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3. A questo riguardo va osservato che il campione è ancora considerato sufficientemente rappresentativo. Se anche quattro delle società selezionate non hanno poi collaborato, come specificato nel considerando 62, le restanti società campionate rappresentavano pur sempre il 54 % del totale delle esportazioni del prodotto in questione verso la Comunità delle società che hanno collaborato all'inchiesta. Per motivi di obiettività e di trasparenza, si ritiene inoltre appropriato mantenere inalterato per tutta la durata di tale procedimento il campione selezionato all'inizio del procedimento, salvo che non ci sia ragione di credere che il campione non è più rappresentativo. Infine, per gli stessi motivi, la selezione del campione dovrebbe costituire un esercizio autonomo e distinto da quello della concessione di un esame individuale ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3 del regolamento di base.
- 4.2. *Campionamento dei produttori comunitari*
- (22) Come indicato in precedenza, in considerazione del numero elevato di produttori della Comunità, nell'avviso di apertura del procedimento si è proposto di ricorrere al campionamento conformemente all'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base.
- (23) Al fine di consentire alla Commissione di decidere se il campionamento era necessario e, in tal caso, di selezionare un campione, i produttori comunitari sono stati invitati a manifestarsi entro 15 giorni dalla data di inizio dell'inchiesta, a trasmettere informazioni di base in merito alla loro produzione e alle vendite e a fornire la denominazione e una descrizione dettagliata delle attività di tutte le società ad essi collegate intervenenti nella produzione e/o nella vendita del prodotto in esame.
- (24) Nel complesso 46 produttori comunitari che fabbricavano il prodotto in esame nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta e che durante tale periodo avevano espresso il desiderio di essere inclusi nel campione sono stati considerati società che hanno collaborato all'inchiesta e sono stati presi in considerazione nella selezione del campione.
- (25) Questi produttori comunitari rappresentavano oltre il 30 % della produzione stimata della Comunità nel 2006. Si considera pertanto che essi costituiscano l'industria comunitaria secondo quanto specificato nel considerando 114.
- (26) Alcuni importatori comunitari, nonché alcuni produttori esportatori hanno sollevato dubbi sulla posizione dell'industria comunitaria. Di fatto alcune parti interessate, dopo la pubblicazione dell'avviso di apertura, hanno fornito elenchi di produttori comunitari che apparentemente non erano stati consultati circa il loro accordo o meno sul procedimento. A seguito di ciò un questionario è stato inviato a tutti i produttori in questione. Inoltre, parecchie società si sono manifestate di propria iniziativa senza aver ricevuto un questionario. Nessuna delle risposte ricevute da tali produttori, tuttavia, ha ridotto il livello di cui al considerando precedente in merito alla posizione. Di fatto molte di tali società hanno appoggiato la denuncia.
- (27) Conformemente all'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base, sono stati selezionati per il campione i produttori comunitari con il maggior volume di produzione fra quelli che costituiscono l'industria comunitaria, al fine di ottenere il massimo volume rappresentativo della produzione comunitaria di prodotti simili che potesse ragionevolmente essere sottoposto a esame entro il periodo di tempo disponibile.
- (28) Su tale base, è stato selezionato un campione di sette produttori. Le società selezionate rappresentavano circa il 70 % della produzione dell'industria comunitaria, ma, poiché uno dei produttori selezionati è stato considerato come società che non ha collaborato all'inchiesta, tale percentuale è scesa a circa il 65 %.
- (29) Conformemente all'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento di base, ai produttori comunitari che hanno collaborato all'inchiesta è stata offerta la possibilità di formulare osservazioni in merito alla selezione del campione. Non sono state presentate osservazioni tali da giustificare modifiche al campione.
- (30) Un questionario è stato inviato alle società inserite nel campione e tutte hanno provveduto a compilarlo e a restituirlo entro il termine stabilito.
- 4.3. *Campionamento degli importatori comunitari*
- (31) Come indicato in precedenza, in considerazione del numero elevato di importatori nella Comunità, nell'avviso di apertura del procedimento si è proposto di ricorrere al campionamento conformemente all'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base.
- (32) Al fine di consentire alla Commissione di decidere se il campionamento era necessario e, in tal caso, di selezionare un campione, gli importatori comunitari sono stati invitati a manifestarsi entro 15 giorni dalla data di inizio dell'inchiesta, a trasmettere informazioni di base in merito alle loro importazioni e alle vendite e a fornire la denominazione e una descrizione dettagliata delle attività di tutte le società ad essi collegate intervenenti nella produzione e/o nella vendita del prodotto in esame.
- (33) Nel complesso 45 società o raggruppamenti di società della Comunità, rappresentanti quasi il 29 % del volume totale delle importazioni nella Comunità, si sono manifestati e hanno fornito le informazioni richieste entro il termine fissato.

- (34) Conformemente all'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base, sono stati selezionati gli importatori comunitari con il maggior volume di vendite, in modo da ottenere il massimo volume rappresentativo che potesse essere ragionevolmente esaminato. Di conseguenza sono stati selezionati per far parte del campione i sette principali importatori in termini di volumi di vendita. Un questionario è stato inviato alle società inserite nel campione e tutte hanno provveduto a compilarlo e a restituirlo entro il termine stabilito.

5. Trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato (TEM) e trattamento individuale (TI)

- (35) Per consentire ai produttori esportatori della RPC di chiedere, eventualmente, il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato (TEM) o il trattamento individuale (TI), i relativi moduli di richiesta sono stati inviati ai produttori esportatori cinesi notoriamente interessati, alle associazioni di esportatori e alle autorità della RPC. 106 produttori esportatori hanno chiesto il TEM a norma dell'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento di base. Tutte queste società hanno inoltre richiesto il TI, nel caso in cui l'inchiesta avesse dimostrato che essi non soddisfacevano le condizioni per il TEM. Altre due società hanno richiesto solo il TI. Tutte le nove società selezionate per il campione hanno richiesto il TEM e il TI.

6. Questionari e visite di verifica

- (36) Questionari sono stati trasmessi ai produttori esportatori della RPC inseriti nel campione, ai quattro produttori esportatori della RPC che avevano richiesto e ai quali era stato concesso l'esame individuale, ai produttori e agli importatori comunitari inseriti nel campione e a tutti gli utilizzatori della Comunità. Questionari compilati sono stati trasmessi da tutti i 9 produttori esportatori della RPC inseriti nel campione, dai 4 produttori esportatori cui era stato concesso l'esame individuale, da un esportatore della RPC non selezionato per il campione che aveva chiesto l'esame individuale senza ottenerlo come specificato nel considerando 20, dai 7 produttori comunitari inseriti nel campione, dai 7 importatori indipendenti inseriti nel campione, da 3 utilizzatori e da 2 produttori del paese di riferimento, l'India.
- (37) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse della Comunità e ha svolto accertamenti presso le seguenti società:

a) produttori comunitari:

- A. Agrati SpA, Milano (Italia)
- Società Bulloneria Europea SpA, Monfalcone e Reggio Emilia (Italia)

- Fontana Luigi SpA e LOBO SpA, Milano (Italia)
- Finnveden Bulten, AB Göteborg (Svezia)
- Fabryka Śrub w Łańcucie Śrubex S.A., Łańcut (Polonia)
- Growermetal SRL, Lecco (Italia)
- Invitea SpA, Milano (Italia);

b) produttori esportatori e società collegate della RPC:

- Changshu City Standard Parts Factory e Changshu British Shanghai International Fastener Co. Ltd., Changshu
- Zhangjiagang City Jinli Standard Fastener Co. Ltd., Zhangjiagang, e
- Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd., Ningbo
- Ningbo Jinding Fastening Piece Co., Ltd., Ningbo
- Kunshan Chenghe Standard Component Co., Ltd., Kunshan
- Pol Shin Fastener (Zhejiang) Co., Ltd., Jiashan
- Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd. e Shanghai Prime Machinery Co., Ltd., Shanghai
- Zhejiang Zhapu Industrial Co., Ltd., Jiaying Washan Fasteners Co., Ltd. e Zhejiang WB Auto Fasteners Co., Ltd., Jiaying
- Eastport Fastener Manufacturing Co., Ltd., Ningbo
- CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd., Taicang
- Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd., Dongguan City
- Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd., Yantai
- Zhejiang Guanglong Hardware and Plastic Co., Ltd., e Zhejiang Guanglong Plating Machinery & Product Co., Ltd., Anji;

- c) società collegate della Comunità:
- Celo S.A., Barcellona (Spagna);
- d) società collegata a Taiwan:
- Sunny Corp., Taipei;
- e) importatori comunitari indipendenti:
- Adolf Würth GmbH, Kunzelsau (Germania)
 - Chaves Bilbao, S.A., Larrabetzu (Spagna)
 - FM Bulloneria Viterie SpA, Reggio Emilia (Italia)
 - F. Reyher Nchfg. GmbH & CO KG, Amburgo (Germania)
 - Hexstone Ltd. t/a Owlett Jatou, Stone (Regno Unito)
 - VIPA SpA, Reggio Emilia (Italia);
- (38) Al fine di stabilire un valore normale per i produttori esportatori della RPC a cui non potesse essere concesso il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato, è stata effettuata una visita di verifica, onde determinare il valore normale in base ai dati relativi ad un paese di riferimento (India), presso le seguenti società:
- f) produttori del paese di riferimento (India):
- Pooja Forge Ltd., Faridabad
 - Mohindra Fasteners Ltd., Nuova Delhi.
- (41) Di norma il prodotto in esame è dichiarato con i codici NC 7318 12 90, 7318 14 91, 7318 14 99, 7318 15 59, 7318 15 69, 7318 15 81, 7318 15 89, ex 7318 15 90, ex 7318 21 00 ed ex 7318 22 00.
- (42) Gli elementi di fissaggio vengono utilizzati per unire meccanicamente due o più elementi in opere di costruzione, d'ingegneria, ecc. e in una vasta gamma di settori industriali, come pure dai consumatori. Sulla base delle loro caratteristiche fisiche e tecniche di base e degli usi finali, tutti gli elementi di fissaggio sono considerati come un prodotto unico ai fini del procedimento. Nel rispetto di identiche norme nazionali o internazionali, gli elementi di fissaggio debbono presentare le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base con riguardo, in particolare, a resistenza, tolleranza, finitura e rivestimento.
- (43) Durante l'inchiesta, in particolare durante la riunione in contraddittorio, numerosi importatori o produttori esportatori della RPC hanno sostenuto che alcuni tipi di viti, rondelle e bulloni a bassa resistenza dovevano essere esclusi dalla definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta dato che non erano prodotti dall'industria comunitaria né erano simili a prodotti normali dell'industria comunitaria. A questo riguardo l'inchiesta ha rivelato l'esistenza di una significativa produzione di elementi di fissaggio dello stesso tipo o di tipo simile da parte dell'industria comunitaria. Inoltre il regolamento di base non richiede che, per essere considerati come prodotto unico ai fini dell'inchiesta, i prodotti esportati debbano essere identici sotto tutti gli aspetti. Tali obiezioni sono state pertanto respinte.

7. Periodo dell'inchiesta

- (39) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° ottobre 2006 e il 30 settembre 2007 (periodo dell'inchiesta o «PI»). Per quanto riguarda l'analisi delle tendenze pertinenti per la valutazione del pregiudizio, sono stati analizzati i dati relativi al periodo compreso tra il 1° gennaio 2003 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).
- (44) In particolare, un distributore comunitario ha sostenuto che le viti da legno dovevano essere escluse dall'inchiesta in quanto, a suo dire, i) non venivano fabbricate in grandi quantità dall'industria comunitaria e ii) i produttori comunitari specializzati in viti da legno non erano favorevoli al procedimento. Dall'inchiesta è emersa tuttavia l'esistenza di una produzione rilevante di viti da legno da parte di produttori comunitari, alcuni dei quali erano tra i favorevoli al procedimento. Si è sottolineato inoltre che il livello minimo di sostegno sancito nel regolamento di base non è richiesto per ogni tipo di prodotto e che ciò non può servire da base per la definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta. Tali obiezioni sono state pertanto respinte.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Prodotto in esame

- (40) Il prodotto in esame è costituito da determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio non inossidabile, ovvero viti

- (45) Un altro distributore comunitario ha affermato che gli elementi di fissaggio destinati al segmento di mercato «fai da te» dovevano essere esclusi dall'inchiesta dal momento che non sarebbero intercambiabili con quelli prodotti dall'industria comunitaria, ma sono il prodotto di un diverso «ramo di attività economica». Successivamente alla comunicazione delle conclusioni, tale distributore ha chiesto e ha ottenuto un'audizione durante la quale ha ribadito le proprie argomentazioni sostenendo che gli elementi di fissaggio destinati al segmento di mercato «fai da te» possono essere chiaramente distinti dagli altri prodotti e non presentano alcun interesse per l'industria comunitaria. In primo luogo va rilevato che tali elementi di fissaggio non sono sostanzialmente diversi dagli altri elementi destinati a usi più professionali e che gli elementi di fissaggio utilizzati nel segmento di mercato «fai da te», per usi professionali o per usi industriali sono in parte identici. Lo stesso distributore ha descritto alcune delle caratteristiche fondamentali degli elementi di fissaggio destinati al segmento di mercato «fai da te», quali l'imballaggio, la resistenza, i contrassegni o il rivestimento, e ha sostenuto che, sulla base di tali caratteristiche, gli elementi di fissaggio destinati a tale segmento di mercato potevano essere distinti dagli elementi destinati a essere utilizzati in altri settori. Tali caratteristiche sono state tuttavia ritenute insufficienti a consentire di tracciare una chiara linea di demarcazione tra gli elementi di fissaggio destinati al segmento di mercato «fai da te» dagli elementi di altro tipo. Infine, nel corso dell'inchiesta e in particolare della riunione in contraddittorio, i rappresentanti dell'industria comunitaria hanno fornito esempi di imprese comunitarie che producono viti ed elementi di fissaggio standard tra i quali dovrebbero essere compresi gli elementi di fissaggio destinati al segmento di mercato «fai da te». È stato altresì accertato che i restanti produttori comunitari possiedono le capacità tecniche necessarie per produrre tali elementi di fissaggio se le condizioni di mercato lo permettessero. Le obiezioni di tale distributore sono state pertanto respinte.
- (46) Un produttore comunitario di ancoranti ha importato dalla RPC chiodi-vite utilizzati per la produzione di ancoranti e ha sostenuto che, a quanto gli era dato sapere, non esisteva una capacità di produzione di tali chiodi-vite nella Comunità. Ha affermato inoltre che i chiodi-vite non dovrebbero essere inclusi nella definizione del prodotto in quanto non possono essere utilizzati come normali viti. Dall'inchiesta è emerso tuttavia che i chiodi-vite possiedono le stesse caratteristiche fisiche di base di altri elementi di fissaggio e sono anch'essi prodotti dall'industria comunitaria. Tali conclusioni non sono state contestate dall'impresa in questione. Di conseguenza non vi era alcun motivo di escludere tali prodotti dalla definizione del prodotto.
- (47) Due produttori comunitari hanno sostenuto che gli elementi di fissaggio senza testa e gli elementi di fissaggio «femmina» dovevano essere inclusi nell'inchiesta giacché presentano caratteristiche fisiche simili a quelle del prodotto in questione e subiscono un pregiudizio dalle importazioni originarie della RPC. A questo proposito va

osservato che la denuncia di cui al considerando 1 non prendeva in considerazione tali prodotti e che di conseguenza nei documenti dell'inchiesta non esistono informazioni in merito ad essi. A questo stadio non è pertanto possibile accettare tali modifiche della definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta.

2. Prodotto simile

- (48) Alcune delle parti hanno affermato che gli elementi di fissaggio fabbricati nella RPC per essere esportati nella Comunità non erano simili a quelli fabbricati dall'industria comunitaria, e questi ultimi venivano utilizzati per applicazioni diverse da quelle degli elementi di fissaggio fabbricati nella RPC e che quindi non erano in diretta concorrenza con essi. In particolare, essi hanno affermato che la maggior parte degli elementi di fissaggio fabbricati nella RPC: i) erano prodotti standard (per lo più classificabili tra le classi di resistenza 4,8 e 8,8) senza alcuna caratteristica speciale quanto alla materia prima, alla resistenza, al rivestimento o agli aspetti connessi alla certificazione/sicurezza; ii) essi erano destinati ad applicazioni meno impegnative (utilizzazione non professionale e distribuzione generale) al contrario delle applicazioni di alta tecnologia; iii) essi non soddisfacevano le prescrizioni rigorose di utilizzatori finali specifici, come ad esempio l'industria automobilistica, chimica o aerospaziale. Ciò è stato affermato in numerose osservazioni presentate per iscritto e nel corso della riunione in contraddittorio, nonché in un'osservazione scritta trasmessa dalle autorità della RPC.
- (49) Nel corso della riunione in contraddittorio, alcuni importatori e le loro associazioni hanno fatto anche presente che gli elementi di fissaggio fabbricati nella RPC venivano venduti a prezzi notevolmente più bassi di quelli praticati per gli elementi di fissaggio prodotti dall'industria comunitaria e che ciò dimostrava come gli elementi di fissaggio fabbricati in Cina e nella Comunità fossero destinati ad applicazioni diverse. Inoltre, a sostegno della loro tesi, essi hanno osservato che l'industria comunitaria è stata in grado di aumentare il volume delle sue vendite e il prezzo di vendita unitario medio, nonostante il forte aumento delle importazioni dalla RPC nello stesso periodo.
- (50) A questo proposito si precisa che nel corso della riunione in contraddittorio tutte le parti hanno riconosciuto l'esistenza di un'importante distinzione tra gli elementi di fissaggio standard e quelli cosiddetti «speciali». I prodotti standard sono descritti in dettaglio da apposite norme, quali ad esempio le norme del Deutsches Institut für Normung (DIN), l'istituto tedesco di normalizzazione. Tali norme garantiscono che prodotti fabbricati da fornitori diversi in paesi differenti siano fundamentalmente intercambiabili dal punto di vista dell'utente. Gli elementi di fissaggio speciali, per contro, soddisfano specifiche esigenze dell'utilizzatore e/o sono fabbricati su disegno dei clienti. È generalmente riconosciuto inoltre che vi è una tendenza a utilizzare gli elementi di fissaggio speciali in applicazioni più impegnative, come nell'industria automobilistica, chimica, ecc., e che in media essi sono generalmente più costosi da produrre e presentano un prezzo di vendita più elevato degli elementi di fissaggio standard.

- (51) Sebbene la distinzione tra elementi di fissaggio standard e speciali non rientrasse originariamente nella classificazione del tipo di prodotto (numeri di controllo del prodotto o NCP) utilizzata nell'inchiesta, dopo la riunione in contraddittorio si è deciso di aggiungerla alle caratteristiche del prodotto considerato ai fini del calcolo del margine di dumping e di pregiudizio. Poiché le esportazioni del prodotto in esame da parte delle imprese interessate dall'inchiesta erano costituite in grande maggioranza da prodotti standard, ciò significa che nella maggior parte dei casi il confronto è tra prodotti standard fabbricati nella RPC, nel paese di riferimento e nella Comunità.
- (52) Le osservazioni presentate dalle autorità della RPC di cui al considerando 48 comprendevano una relazione dettagliata sulle presunte differenze qualitative tra gli elementi di fissaggio fabbricati secondo una determinata norma (ad esempio la norma DIN 933) nella Comunità e nella RPC. Tale analisi prendeva in considerazione le differenze di geometria, di durezza e di composizione chimica e sosteneva che, sebbene entrambi i prodotti esaminati ottemperassero alla norma DIN, gli elementi di fissaggio prodotti nella Comunità presentavano una maggiore coerenza, ossia minori differenze con riguardo a tutti i parametri analizzati, rispetto agli elementi prodotti nella RPC. Sulla base di ciò le autorità della RPC concludevano che il prodotto di produzione comunitaria, data la sua qualità superiore, non poteva essere comparato con il prodotto della RPC. A questo riguardo va rilevato che lo scopo della norma DIN e di altre norme ampiamente accettate è quello di garantire che i prodotti possiedano determinati requisiti fondamentali. Qualsiasi ulteriore diversità deve essere contenuta entro limiti che non inficiano in maniera sostanziale la qualità e la funzione degli elementi di fissaggio. Pertanto un elemento di fissaggio commercializzato come bullone a norma DIN 933 deve essere fundamentalmente comparabile con un altro elemento di fissaggio commercializzato conformemente alla stessa norma. Qualsiasi differenza di qualità che possa essere percepita dall'utilizzatore può essere presa in considerazione attraverso un adeguamento per differenze fisiche (si veda il considerando 103), ma non significa che i due prodotti non siano comparabili.
- (53) Nelle stesse osservazioni si è sostenuto che gli elementi di fissaggio fabbricati dall'industria comunitaria beneficiano di tecniche di rivestimento superiori non disponibili nella RPC e che pertanto tali prodotti non possono essere considerati simili. Le differenze con riguardo al tipo di rivestimento sono state tuttavia prese in considerazione nel NCP utilizzato nell'inchiesta e non implicano che gli elementi di fissaggio fabbricati dall'industria comunitaria e quelli fabbricati nella RPC non siano simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base. In effetti tale articolo richiede soltanto che il prodotto simile presenti caratteristiche molto somiglianti a quelle del prodotto considerato. Questa obiezione non ha potuto pertanto essere accettata.
- (54) In sintesi, per quanto riguarda le presunte differenze a livello di caratteristiche fisiche e tecniche, l'inchiesta ha dimostrato che malgrado la vasta tipologia dei prodotti presenti sul mercato, molti dei tipi fabbricati nella RPC per essere esportati nella Comunità e quelli fabbricati dall'industria comunitaria venivano ampiamente commercializzati nel rispetto di norme industriali simili. Inoltre, ai fini dell'inchiesta, i confronti di prezzo erano effettuati quasi esclusivamente tra elementi di fissaggio di tipo «standard». A questo proposito si ricorda che gli elementi di fissaggio fabbricati e classificati nel quadro delle stesse norme, debbono, di massima, soddisfare tutte le condizioni per quanto concerne le proprietà meccaniche delle materie prime utilizzate, la forma, le tolleranze, ecc. Pur riconoscendo che non tutti i tipi di elementi di fissaggio possono essere utilizzati per tutte le applicazioni, in particolare nel caso degli elementi di fissaggio «speciali» e delle applicazioni di elevata qualità, si è riscontrato che, nell'ambito della stessa norma, tutti i tipi di elementi di fissaggio erano intercambiabili per la maggior parte delle altre applicazioni. Inoltre, nonostante i prezzi più bassi osservati nella RPC, la European Association of the Iron and Steel Industry («Eurofer») ha confermato che non vi è una differenza rilevante di qualità tra l'acciaio prodotto nella RPC e l'acciaio prodotto nella Comunità, ove l'acciaio corrisponda a un grado di qualità normalizzato. Di conseguenza si conclude che le differenze nella qualità delle materie prime non pregiudicano la comparabilità tra gli elementi di fissaggio esportati dalla RPC e quelli fabbricati e venduti nella Comunità.
- (55) Quanto ai diversi livelli dei prezzi, si ritiene che le differenze di prezzo esistenti tra prodotti non giustificano di per sé la conclusione che un determinato tipo di prodotto dovrebbe essere considerato come un prodotto diverso. Poiché si è osservato che tutti gli elementi di fissaggio dei tipi fabbricati secondo la stessa norma presentavano caratteristiche di base e utilizzazioni finali simili, tale argomentazione è stata respinta.
- (56) Numerosi importatori e produttori esportatori hanno anche asserito che nel caso degli elementi di fissaggio fabbricati nel paese di riferimento, l'India, si tratta per lo più di prodotti di valore elevato destinati all'industria automobilistica e ad applicazioni analoghe e che quindi essi non sono simili agli elementi di fissaggio esportati nella Comunità dai produttori della RPC. Dall'inchiesta è emerso invece che entrambi i prodotti speciali e standard sono prodotti e venduti in India. Come indicato in precedenza tali elementi di fissaggio presentano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche dei prodotti esportati dalla RPC.
- (57) Si conclude quindi che gli elementi di fissaggio fabbricati e venduti dall'industria comunitaria nella Comunità, gli elementi di fissaggio fabbricati e venduti sul mercato interno nella RPC e quelli fabbricati e venduti sul mercato interno in India, il paese di riferimento, e gli elementi di fissaggio prodotti nella RPC e venduti nella Comunità sono simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base.

C. DUMPING

1. **Trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato (TEM)**

(58) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative alle importazioni originarie della RPC, il valore normale è determinato a norma dei paragrafi da 1 a 6 di detto articolo per quei produttori per i quali sia stata accertata la rispondenza ai criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.

(59) Per comodità di riferimento i criteri per beneficiare del TEM sono riportati qui di seguito in forma sintetica:

1) le decisioni in tema di politica commerciale e di costi devono essere prese in risposta a tendenze del mercato, senza significative ingerenze statali;

2) le imprese devono disporre di una serie ben definita di documenti contabili di base, soggetti a revisione contabile indipendente in linea con le norme internazionali e d'applicazione in ogni caso;

3) non vi devono essere distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema ad economia non di mercato;

4) le leggi in materia di fallimenti e di proprietà devono garantire la certezza del diritto e la stabilità; e

5) le conversioni del tasso di cambio tra le valute devono essere effettuate ai valori di mercato.

1.1 *Società inserite nel campione*

(60) Come già menzionato nel considerando 35, 106 produttori esportatori, incluse tutte le nove società inserite nel campione, hanno richiesto il TEM.

(61) La Commissione ha verificato tutte le informazioni trasmesse da tali società o raggruppamenti nelle loro domande di TEM presso le nove società o raggruppamenti inseriti nel campione.

(62) Delle nove società o raggruppamenti oggetto di indagine ai fini del TEM, si è ritenuto che quattro di esse avessero fornito informazioni false o fuorvianti. Ciò è stato notificato alle quattro società o raggruppamenti interessati, offrendo loro la possibilità di presentare osservazioni conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. Peraltro da nessuna di tali società sono state trasmesse nuove prove o informazioni atte a evitare l'applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base a tali società. Essendo tale articolo d'applicazione a tali quattro società, non è stato determinato il trattamento TEM.

(63) A tutti e cinque le società o i raggruppamenti restanti inseriti nel campione non è stato concesso il TEM a motivo del fatto che i costi del principale fattore produttivo, la vergella, non rispecchiavano sostanzialmente i valori di mercato come richiesto dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base. È stato rilevato che i prezzi della vergella, o in alcuni casi del filo d'acciaio trafilato praticati sul mercato cinese erano notevolmente inferiori a quelli riscontrabili su altri mercati, ad esempio Europa, India, America settentrionale e Giappone ⁽¹⁾. Dal momento che la Cina deve importare la maggior parte del suo minerale di ferro ai prezzi di mercato internazionali, è evidente che essa non beneficia di alcun vantaggio comparativo naturale che potrebbe giustificare i prezzi anormalmente bassi della vergella sul mercato interno cinese. Nel contempo vari studi ⁽²⁾ nonché le relazioni annuali di alcuni importanti produttori di vergella ⁽³⁾ (che forniscono di materie prime i fabbricanti di elementi di fissaggio, seppure per lo più attraverso intermediari) rivelano in questo settore un'ingerenza rilevante dello Stato. Ad esempio, secondo i rendiconti finanziari sottoposti a revisione contabile dei produttori di cui sopra, entrambi hanno ottenuto nel 2006 e 2007 rilevanti sovvenzioni statali. Inoltre, grazie a varie concessioni fiscali e sovvenzioni, una delle società di cui sopra ha versato in tasse soltanto il 4,5 % circa dei suoi profitti di 2,8 miliardi di CNY nel 2007, anziché l'imposta normale sulle società del 33 %. Una delle relazioni sopra menzionate, «Money for Metal», ricapitola i vari tipi e gli importi delle sovvenzioni statali di cui hanno beneficiato i principali produttori d'acciaio cinesi nell'ultimo decennio. Nella stessa relazione si individuano sovvenzioni per oltre 393 miliardi di CNY concesse ai produttori cinesi di acciaio, concludendo che ciò ha comportato una crescita artificiale della capacità e della produzione cinese di acciaio a scapito dei suoi concorrenti internazionali.

(64) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le loro osservazioni in merito alle constatazioni sopra esposte.

(65) Numerosi produttori esportatori hanno dichiarato che la decisione di rifiutare il TEM a tutte le società inserite nel campione conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) del regolamento di base, a causa della distorsione dei costi delle materie prime, costituiva un'interpretazione erronea di tale articolo, che invece dovrebbe intendersi come applicabile individualmente alle società piuttosto che al settore in generale. Inoltre alcune società hanno fatto presente che i valori di mercato ai quali si fa riferimento nell'articolo summenzionato dovevano essere interpretati come valori di mercato nella RPC anziché come valori di mercato internazionali.

⁽¹⁾ Fonte: Steel Bulletin Board e dati ottenuti e verificati presso le società oggetto dell'inchiesta.

⁽²⁾ Ad esempio, «Money for Metal: A detailed Examination of Chinese Government Subsidies to its Steel Industry» di Wiley Rein LLP, luglio 2007, «China Government Subsidies Survey» di Anne Stevenson-Yang, febbraio 2007, «Shedding Light on Energy Subsidies in China: An Analysis of China's Steel Industry from 2000-2007» di Usha C.V. Haley, «China's Specialty Steel Subsidies: Massive, Pervasive and Illegal» della Specialty Steel Industry of North America e «The China Syndrome: How Subsidies and Government Intervention Created the World's Largest Steel Industry» di Wiley Rein & Fielding LLP, luglio 2006.

⁽³⁾ Relazioni annuali 2007 della Maanshan Iron & Steel Co., Ltd e della Baoshan Iron & Steel Co., Ltd.

- (66) In risposta a queste argomentazioni, si rileva che l'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base richiede, tra l'altro, che i costi dei principali fattori produttivi riflettano sostanzialmente i valori di mercato. Il principale fattore produttivo degli elementi di fissaggio, cioè la vergella, rappresenta circa il 50 % del costo di fabbricazione. In base ai dati ottenuti e verificati durante l'inchiesta nonché da fonti di mercato indipendenti, ad esempio lo «Steel Bulletin Board», è indiscutibile che i prezzi della vergella sul mercato interno cinese sono significativamente più bassi dei prezzi praticati su altri mercati. Dal momento che la RPC non beneficia di alcun vantaggio comparativo naturale riguardo al minerale di ferro, importato ai prezzi di mercato internazionali, si ritiene che non vi sia alcuna giustificazione per i prezzi anormalmente bassi della vergella, prezzi che non rispecchiano sostanzialmente i valori di mercato. Questa conclusione si applica tanto al settore nel suo complesso quanto a ciascuna delle società incluse nel campione oggetto dell'inchiesta. Di conseguenza si considera non soddisfatto il criterio 1 dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c).
- (67) Quanto all'interpretazione di «valore di mercato», per esso si intende un prezzo di mercato non distorto. In merito, come detto sopra, esistono varie fonti e studi che rivelano un'ingerenza statale nel settore dell'acciaio cinese. Inoltre, come indicato in precedenza, alcuni dei principali produttori cinesi di vergella hanno beneficiato di vari tipi di sovvenzioni nel 2006 e nel 2007, come dimostrano i loro bilanci sottoposti a revisione contabile. Occorre inoltre tener presente che spetta ai produttori esportatori dimostrare che operano in condizioni di economia di mercato e che i costi dei loro principali fattori produttivi rispecchiano nel complesso i valori di mercato. In questo caso ciò non è stato dimostrato.
- (68) Alcuni produttori esportatori hanno inoltre asserito che, pur esistendo una differenza di prezzo tra i prezzi delle materie prime sul mercato interno cinese e altri mercati internazionali, la differenza in questione poteva essere giustificata da differenze di qualità. È chiaro comunque che, anche in presenza di differenze di qualità, non è possibile spiegare l'enorme divario di prezzo riscontrato per l'acciaio di qualità simile utilizzato dai produttori esportatori cinesi e dai produttori comunitari e indiani. Inoltre la differenza tra i prezzi cinesi della vergella e i prezzi su altri mercati, come risulta da fonti pubblicate e per lo stesso tipo di vergella, è molto rilevante: secondo i dati pubblicati dallo «Steel Bulletin Board», i prezzi cinesi interni della vergella si aggiravano attorno ai 300-350 EUR/Mio t nel periodo dell'inchiesta, mentre nell'America settentrionale, in Europa e in Giappone essi oscillavano tra i 400 e i 500 EUR/Mio t per la stessa qualità. I dati ottenuti e verificati durante l'inchiesta presso i produttori esportatori inclusi nel campione e i produttori comunitari sono coerenti con i dati pubblicati. Di conseguenza si ribadisce che, anche qualora esistessero, le eventuali differenze di qualità non potrebbero giustificare l'enorme divario di prezzo riscontrato tra i prezzi delle materie prime sul mercato interno cinese e i prezzi praticati su altri mercati internazionali.
- (69) Alcuni produttori esportatori hanno inoltre asserito che qualsiasi distorsione dei prezzi delle materie prime doveva comportare un adeguamento del valore normale nel calcolo del dumping anziché il rifiuto del TEM. Peraltro, in questo caso, vista l'alta percentuale di vergella nel costo complessivo, è evidente che l'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), che richiede, tra l'altro, che «i costi dei principali fattori produttivi rispecchino sostanzialmente i valori di mercato» non è rispettato. Pertanto, qualsiasi adeguamento nei calcoli relativi al dumping al fine di compensare la distorsione dei costi dei fattori produttivi priverebbe in gran parte di significato l'articolo 2, paragrafo 7, lettera c).
- (70) Un raggruppamento di produttori esportatori ha contestato la decisione di negargli il TEM anche perché si era riscontrato che il governo cinese (con una partecipazione del 47,18 %) si trovava in una posizione tale da influenzare in modo significativo o da bloccare qualsiasi decisione relativa alla società e ha fornito prove al riguardo. In particolare ha affermato che le decisioni sui prezzi, sui costi e sui fattori produttivi venivano prese dal direttore generale e dai vicedirettori generali, nominati dal consiglio di amministrazione e non dagli azionisti. Il raggruppamento ha dichiarato pertanto che il fatto che determinate decisioni fossero adottate dall'assemblea degli azionisti con una maggioranza dei 2/3 era irrilevante, in quanto nessuna di tali deliberazioni riguardava decisioni sui prezzi, sui costi e sui fattori produttivi.
- (71) Si ritiene che il fatto che il consiglio di amministrazione, nominato dall'azionista di controllo, sia rimasto invariato durante il processo di privatizzazione ponga seri dubbi sull'indipendenza dei membri del consiglio nei confronti dello Stato. Giova anche notare che la composizione del consiglio di amministrazione non rispecchiava la percentuale di partecipazione degli azionisti del gruppo a seguito della privatizzazione. Di conseguenza non si può escludere che decisioni dell'impresa siano state indirettamente influenzate dallo Stato e la società, da parte sua, non è stata in grado di dimostrare il contrario.
- (72) Di conseguenza la decisione iniziale di rifiutare il TEM a questo gruppo anche per questo motivo è confermata.
- (73) Un secondo produttore esportatore al quale è stato rifiutato il TEM ha contestato le conclusioni della Commissione in merito alle sue prassi contabili e alle distorsioni ereditate dal sistema anteriore di economia non soggetta alle leggi del mercato e ha argomentato che tali conclusioni non dovrebbero servire da base per rifiutare il TEM. Tali osservazioni sono state analizzate attentamente. Quanto alle norme contabili, è indiscutibile che la società non ha rispettato le norme di contabilità internazionali e cinesi con riguardo al deprezzamento di un attivo immobilizzato. Quanto alle distorsioni ereditate dal precedente sistema ad economia non di mercato connesse alla privatizzazione della società prima del PI, la società non ha presentato alcun nuovo elemento di prova tale da consentire alla Commissione di modificare le sue conclusioni riguardo al processo di privatizzazione.

- (74) Di conseguenza la decisione iniziale di rifiutare il TEM a questa società per questi altri due motivi è confermata.
- (75) Un terzo produttore esportatore ha asserito che il fatto che la maggior parte del suo capitale fosse controllata tramite un sindacato non implicava che il primo criterio per ottenere il TEM non fosse rispettato. Tuttavia, la società non ha potuto dimostrare in che modo gli azionisti fossero in grado di esercitare liberamente il controllo sulla società e secondo la relativa partecipazione al capitale, come accade in un contesto di economia di mercato. Di conseguenza non è possibile escludere ingerenze da parte dello Stato. La stessa società ha contestato la conclusione secondo la quale aveva ricevuto un aiuto finanziario dallo Stato in condizioni particolarmente favorevoli, dato che per i suoi debiti nei confronti dello Stato corrispondeva un tasso di interesse prossimo ai tassi di mercato. Peraltro non soltanto il tasso d'interesse convenuto era al di sotto dei livelli di mercato, ma anche il servizio dei debiti nei confronti dello Stato non rispettava il calendario stabilito. Questa società ha inoltre asserito che come criterio per la concessione del TEM dovevano essere utilizzate soltanto le norme contabili cinesi.

- (76) L'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base stabilisce che le società siano sottoposte a revisione conformemente alle norme contabili internazionali, come sopra menzionato. Inoltre si è riscontrato che le prassi contabili di questa società non erano conformi alle normative cinesi in materia di contabilità. Le obiezioni sono state pertanto respinte.

1.2. Società alle quali è stato concesso un esame individuale

- (77) Come indicato in precedenza, quattro produttori esportatori non selezionati per il campione hanno chiesto e ottenuto un esame individuale conformemente all'articolo 17, paragrafo 3 del regolamento di base.
- (78) Un raggruppamento di produttori ha fornito informazioni fuorvianti e si sono quindi applicate le disposizioni dell'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base. Il TEM è stato negato a due delle tre società restanti per motivi identici a quelli sopra descritti per le società inserite nel campione, ossia il mancato rispetto del primo criterio per il TEM ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base, in quanto i costi del principale fattore produttivo, cioè il filo d'acciaio, non rispecchiavano sostanzialmente i valori di mercato internazionali. Quanto alla quarta società, il TEM è stato rifiutato in quanto la società in questione non soddisfaceva il secondo e terzo criterio del TEM.
- (79) Una delle società che hanno ottenuto un esame individuale ha contestato la decisione della Commissione di negarle il TEM perché non soddisfaceva il primo criterio per il TEM, dichiarando che il filo d'acciaio non costituiva il fattore produttivo principale del suo processo di produzione e che, inoltre, parte di esso era stato ottenuto da fonti diverse dalle acciaierie cinesi. I costi di questa so-

cietà nel periodo d'inchiesta erano tuttavia gonfiati dai costi di avvio, il che rendeva la percentuale di filo d'acciaio sul totale dei costi meno significativa di quanto non lo sarebbe stato in circostanze normali. Quanto alla percentuale di filo d'acciaio proveniente da acciaierie cinesi, questo rappresentava la maggioranza degli acquisti di filo d'acciaio durante il PI. Le obiezioni sono state pertanto respinte.

2. Trattamento individuale (TI)

2.1. Società inserite nel campione

- (80) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, è fissato un dazio a livello nazionale (se del caso) per i paesi che rientrano nell'articolo in questione, eccetto nei casi in cui le società sono in grado di dimostrare, conformemente all'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base, che i loro prezzi all'esportazione e le quantità esportate, come pure le condizioni di vendita, sono fissati liberamente, che le conversioni del tasso di cambio tra le valute vengono effettuate ai valori di mercato e che l'eventuale ingerenza dello Stato non è tale da permettere l'elusione dei dazi qualora si attribuiscono aliquote diverse ai singoli esportatori.
- (81) Tutti e cinque i produttori esportatori inseriti nel campione ai quali è stato rifiutato il TEM hanno anche chiesto il TI ove fosse loro negato il TEM. Sulla scorta delle informazioni disponibili si è riscontrato che quattro di tali società soddisfacevano tutte le condizioni per la concessione del TI conformemente all'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base.
- (82) Come comunicato alle parti interessate nel documento informativo contenente i risultati preliminari dell'inchiesta, si era inizialmente deciso di non concedere il TI alla quinta società dato che essa non poteva dimostrare che gli azionisti stranieri erano liberi di rimpatriare i capitali e i profitti come richiesto dal regolamento di base. Successivamente alla comunicazione delle conclusioni preliminari, tuttavia, la società ha fornito spiegazioni supplementari, confermate in un'audizione con un rappresentante dell'azionista straniero. Si è quindi riconosciuto che non esistevano restrizioni al rimpatrio dei capitali e dei profitti e che la società può beneficiare del TI.
- (83) Di conseguenza si è concluso che tra i nove produttori esportatori della RPC inseriti nel campione il TI deve essere concesso ai seguenti:
- Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.
 - Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.
 - Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.
 - Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.
 - Changshu City Standard Parts Factory e Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.

2.2. Società alle quali è stato concesso un esame individuale

(84) Tutti e tre i produttori esportatori ai quali è stato rifiutato il TEM hanno anche chiesto il TI ove fosse loro negato il TEM. Dalle informazioni disponibili è emerso che essi soddisfacevano tutte le condizioni per la concessione del TI conformemente all'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base.

(85) La Commissione ha pertanto deciso di concedere il trattamento individuale ai seguenti tre produttori esportatori della RPC:

— CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.

— Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.

— Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.

3. Determinazione del valore normale per i produttori esportatori della RPC cui non è stato concesso il TEM

3.1. Paese di riferimento

(86) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori ai quali non è stato concesso il TEM deve essere stabilito in base al prezzo o al valore costruito in un paese di riferimento.

(87) Nell'avviso di apertura è stata resa nota l'intenzione di utilizzare l'India come paese di riferimento adeguato per la determinazione del valore normale per la RPC e le parti interessate sono state invitate a pronunciarsi su tale scelta.

(88) Vari importatori comunitari e produttori esportatori della RPC si sono opposti alla scelta dell'India, sostenendo che la sua gamma di prodotti non è comparabile a quella dei produttori esportatori cinesi. La maggior parte di essi ha suggerito di fare riferimento invece a Taiwan.

(89) La Commissione ha sollecitato attivamente la collaborazione da parte di produttori di elementi di fissaggio noti a livello mondiale, anche di Taiwan. Tuttavia nessuno dei produttori taiwanesi ha accettato di collaborare. Neppure i produttori di altri paesi terzi si sono offerti di collaborare al procedimento. Per contro, due produttori indiani hanno offerto la propria collaborazione compilando il questionario destinato ai produttori nel paese di riferimento. I dati forniti nelle risposte al questionario sono stati verificati presso le due società in questione. Soltanto una società, tuttavia, ha fornito dati sufficientemente dettagliati da poter servire come base per fissare il valore normale.

(90) Successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive, numerosi importatori ed esportatori hanno messo in dubbio l'opportunità di utilizzare i dati di quest'ultimo produttore indiano i) giudicando le quantità prodotte e vendute sul mercato interno indiano da tale produttore non rappresentative dei quantitativi esportati dalla RPC verso la Comunità e ii) osservando che tale produttore indiano intratteneva relazioni commerciali con uno dei produttori comunitari favorevoli alla denuncia. A questo riguardo va rilevato che i) i volumi di vendita del produttore indiano sono stati considerati sufficientemente rappresentativi da consentire la fissazione di valori normali affidabili e che ii) il fatto che il produttore del paese di riferimento intrattenga relazioni con un produttore comunitario favorevole alla denuncia non rende irragionevole la scelta del paese di riferimento. Si è anche osservato che tali relazioni sono state stabilite al termine del periodo dell'inchiesta. In considerazione di quanto precede e in mancanza di collaborazione da parte di produttori di altri paesi terzi la scelta dell'India quale paese di riferimento è stata considerata ragionevole.

(91) Tenuto conto di quanto precede, considerando le condizioni di concorrenza e di apertura del mercato indiano e il fatto che il produttore indiano che ha collaborato vendeva prodotti di tipo comparabile a quelli esportati dai produttori esportatori della RPC, si è concluso che l'India costituisce un paese terzo con economia di mercato idoneo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento di base.

3.2. Valore normale

(92) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori ai quali non è stato concesso il TEM è stato stabilito in base alle informazioni sottoposte a verifica, ricevute dal produttore del paese di riferimento, come di seguito specificato.

(93) La Commissione ha valutato se per ciascun tipo del prodotto in esame venduto in quantità rappresentative sul mercato interno dell'India fosse possibile stabilire che il prodotto era stato venduto nell'ambito di normali transazioni commerciali conformemente all'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento di base. A questo scopo è stata definita per ciascun tipo di prodotto la percentuale delle vendite remunerative ad acquirenti indipendenti sul mercato interno, nel periodo dell'inchiesta.

(94) Se il volume delle vendite di un prodotto di un certo tipo, venduto a un prezzo netto pari o superiore ai costi di produzione calcolati, rappresentava più dell'80 % del volume totale delle vendite del prodotto di quel tipo, e nel caso in cui il prezzo medio ponderato per il tipo di prodotto in questione risultasse pari o superiore ai costi di produzione, il valore normale è stato basato sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno. Quest'ultimo è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi di tutte le vendite di quel tipo di prodotto realizzate sul mercato interno durante il PI, remunerative o meno.

- (95) Se il volume delle vendite remunerative di un prodotto di un certo tipo rappresentava l'80 % o una percentuale inferiore del volume totale delle vendite del prodotto di quel tipo, o nel caso in cui la media ponderata del prezzo di quel tipo di prodotto risultasse inferiore ai costi di produzione, il valore normale è stato basato sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno, calcolato come media ponderata delle vendite remunerative di quel tipo di prodotto.
- (96) A seconda del tipo di prodotto, il valore normale è stato determinato in base ad una media ponderata dei prezzi di vendita delle vendite totali o di una media ponderata dei prezzi di vendita soltanto delle vendite remunerative sul mercato interno del paese di riferimento sulla base dei dati verificati di un produttore di tale paese.
- (97) Una delle società che hanno beneficiato di un esame individuale e alcuni importatori hanno sostenuto che il valore normale ottenuto da un unico produttore in India, che presumibilmente non produce elementi di fissaggio di tipo simile a quelli della società in questione, potrebbe non costituire la base migliore per un adeguato raffronto. Di conseguenza si è suggerito che, conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale vada calcolato «su qualsiasi altra base equa», in questo caso sulla base dei dati degli esportatori, adeguati per tener conto delle presunte distorsioni nei costi delle materie prime.
- (98) L'obiezione di cui sopra è stata respinta, in quanto si è riscontrato che il produttore indiano, come menzionato nel considerando 91, vendeva anche elementi di fissaggio di tipo comparabile a quelli esportati dai produttori esportatori della RPC. Inoltre, come spiegato nel considerando 103, al valore normale sono stati apportati adeguamenti appropriati incidenti sulla comparabilità dei prezzi.

3.3. Prezzi all'esportazione

- (99) In tutti i casi in cui il prodotto in esame è stato esportato e venduto ad acquirenti indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito secondo quanto previsto dall'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base, ovvero sulla base del prezzo all'esportazione realmente pagato o pagabile.
- (100) Per quanto riguarda due produttori esportatori, le loro esportazioni verso la Comunità sono state effettuate in tutto o in parte tramite società collegate situate nella Comunità e successivamente rivendute a società non collegate nella Comunità. In questo caso il prezzo all'esportazione è stato stabilito, conformemente all'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, sulla base dei prezzi ai quali i prodotti importati sono stati rivenduti ad un acquirente indipendente, debitamente adeguati per tener conto di tutte le spese sostenute dal momento dell'im-

portazione fino alla rivendita, nonché dei profitti. Il margine di profitto è stato calcolato in base alle informazioni disponibili fornite dagli importatori indipendenti che hanno collaborato all'inchiesta.

3.4. Confronto

- (101) Il valore normale e i prezzi all'esportazione sono stati confrontati allo stadio franco fabbrica. Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che influiscono sui prezzi e sulla loro comparabilità, secondo quanto prescrive l'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base.
- (102) Il raffronto dei prezzi tra gli elementi di fissaggio esportati dalla RPC e quelli venduti sul mercato indiano dal produttore indiano che ha collaborato all'inchiesta è stato effettuato distinguendo tra elementi di fissaggio di tipo standard e speciale.
- (103) Inoltre, sulla scorta delle prove raccolte in loco, le procedure di controllo della qualità praticate dal produttore indiano i cui dati sono stati utilizzati per determinare il valore normale erano più all'avanguardia di quelle osservate presso i produttori esportatori cinesi che hanno collaborato, i quali producevano ed esportavano per lo più elementi di fissaggio di tipo standard. In questi casi al valore normale indiano è stato apportato un adeguamento sulla base del costo del controllo della qualità riscontrato presso il produttore indiano.
- (104) Inoltre, in tutti i casi in cui le differenze risultavano essere ragionevoli, accurate e dimostrabili, sono stati apportati opportuni adeguamenti per tener conto dei diversi costi di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, spese relative all'imballaggio, costi del credito e commissioni bancarie.

4. Margini di dumping

4.1. *Per i produttori esportatori inseriti nel campione che hanno collaborato all'inchiesta e ai quali è stato concesso il TI*

- (105) Per le cinque società inserite nel campione alle quali è stato concesso il TI, i margini di dumping sono stati determinati raffrontando la media ponderata del valore normale fissata per il produttore indiano che ha pienamente collaborato e la media ponderata del prezzo all'esportazione verso la Comunità di ogni società, come disposto dall'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base.
- (106) La media del campione è stata calcolata come media ponderata dei margini di dumping di tutte le cinque società inserite nel campione che hanno collaborato all'inchiesta, conformemente all'articolo 9, paragrafo 6 del regolamento di base.

- (107) I margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo all'importazione CIF franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	69,9 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	93,2 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	74,5 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	105,3 %
Changshu City Standard Parts Factory e Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	63,1 %
Produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta non selezionati per l'inserimento nel campione	78,1 %

4.2. *Per i produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta e ai quali è stato concesso un esame individuale*

- (108) I margini di dumping sono stati determinati come descritto nel considerando 107.
- (109) I margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,0 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufacturing Co., Ltd.	26,5 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0,0 %

4.3. *Per tutti gli altri produttori esportatori*

- (110) Per poter calcolare il margine di dumping nazionale applicabile a tutti gli altri esportatori della RPC, in primo luogo è stato determinato il livello di collaborazione. Il grado di collaborazione può essere considerato basso,

pari cioè a circa il 53 % delle importazioni totali dalla RPC. Di conseguenza il margine di dumping per le società che non hanno collaborato all'inchiesta è stato determinato come una media del valore ottenuto a partire dai dati Eurostat e i margini più elevati rilevati per tipi di prodotto venduti in quantità rappresentativa dal produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta con il margine di dumping più elevato.

- (111) Su questa base, il margine di dumping a livello nazionale ammonta al 115,4 % del prezzo cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.

D. PREGIUDIZIO

1. Produzione comunitaria

- (112) L'inchiesta ha dimostrato che il prodotto simile è fabbricato da un gran numero di produttori nella Comunità, stimato ad oltre 300, per lo più piccole e medie imprese, ma anche alcune società più grandi. La maggior parte dei produttori comunitari non si è manifestata a seguito della pubblicazione dell'avviso di apertura. I produttori per conto dei quali è stata presentata la denuncia hanno collaborato all'inchiesta, sebbene una delle società selezionate per il campione non abbia, durante la verifica in loco, fornito informazioni sufficienti per poter essere considerata società che ha collaborato all'inchiesta. Questa società è stata quindi esclusa dai dati relativi all'industria comunitaria. Numerosi altri produttori, favorevoli o contrari alla denuncia, hanno fornito dati generali sui loro volumi di produzione e di vendita. Dal momento che molti produttori nella Comunità, per lo più piccole imprese, non hanno collaborato all'inchiesta, non è stato possibile definire con precisione il volume totale della produzione comunitaria sulla base dei dati delle singole società.

- (113) Di conseguenza, il volume della produzione comunitaria è stato stimato utilizzando i dati sulla produzione industriale di Eurostat. Sulla scorta di tali dati, la produzione totale della Comunità nel 2006 è stata di 1 431 602 Mio t.

2. Definizione dell'industria comunitaria

- (114) La produzione dei produttori comunitari che hanno sostenuto la denuncia e hanno collaborato pienamente all'inchiesta rappresenta il 27,0 % della produzione del prodotto in esame nella Comunità. Si ritiene quindi che tali società rappresentino l'industria comunitaria a norma dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4 del regolamento di base.
- (115) È stato asserito da alcuni produttori esportatori e importatori comunitari, e confermato dall'inchiesta, che parecchi produttori comunitari che hanno collaborato all'inchiesta, in aggiunta alle proprie capacità di fabbricazione nella Comunità, avevano anche importato dalla RPC quantità rilevanti del prodotto in esame per rivenderle sul mercato comunitario.

- (116) Inoltre è stato asserito che tre dei produttori comunitari che hanno collaborato all'inchiesta avevano in parte trasferito la loro produzione impiantando unità di produzione nella RPC e che, di conseguenza, dovevano essere esclusi dai calcoli. Si è appurato, tuttavia, che le filiali cinesi di tali produttori erano state create principalmente per rifornire il mercato della RPC e che il centro d'interesse di tali società era rimasto nella Comunità.
- (117) Per quanto concerne il volume delle importazioni da parte dei produttori comunitari che hanno collaborato, l'inchiesta ha dimostrato che alcune società importavano quantità relativamente basse del prodotto in esame originarie della RPC, ove raffrontate alle vendite della loro produzione nella Comunità. Tali vendite, attraverso società collegate e indipendenti, rappresentavano quantità molto più ridotte di quanto asserito dalle parti sopra menzionate.
- (118) L'inchiesta ha dimostrato che il centro d'interesse di tali società era senza dubbio nella Comunità e che, malgrado

le loro importazioni dalla RPC, esse andavano considerate come parte della produzione comunitaria.

3. Consumi comunitari

- (119) I consumi comunitari nel 2006 sono stati determinati sulla base del volume totale della produzione dichiarato a Eurostat dalle autorità degli Stati membri, più importazioni e meno esportazioni. Si è riscontrato che i consumi corrispondevano a quelli menzionati nella denuncia. Di conseguenza, in mancanza di altre informazioni, si sono utilizzati anche i dati figuranti nella denuncia per il periodo 2004-2005. Quanto agli anni tra il 2003 e il PI, i volumi di importazioni ed esportazioni sono stati basati su dati Eurostat. Per il 2003 non erano disponibili dati e, di conseguenza, non è stato possibile stimare i consumi comunitari e le quote di mercato.
- (120) Sulla scorta di tali dati, si è riscontrato che tra il 2004 e il PI la domanda del prodotto in esame nella Comunità è aumentata del 29 %.

	2003	2004	2005	2006	PI
Consumi comunitari (Mio t)	n.a.	1 761 838	1 744 473	2 104 425	2 272 981
Indice 2004 = 100	n.a.	100	99	119	129

Fonti: Eurostat, Comext, denuncia.

4. Importazioni nella Comunità dal paese interessato

4.1. Volume e quota di mercato delle importazioni in esame

- (121) Il volume delle importazioni dalla RPC è stato desunto dai dati Eurostat. In termini di volume e quota di mercato, l'evoluzione delle importazioni dalla RPC è stata la seguente:

	2003	2004	2005	2006	PI
Volume delle importazioni dalla RPC (Mio t)	216 085	295 227	387 783	485 435	601 887
Indice	100	137	179	225	279
Quota di mercato RPC	n.a.	17 %	22 %	23 %	26 %

Fonte: Eurostat.

- (122) Mentre i consumi del prodotto in esame sono aumentati del 29 % tra il 2004 e il PI, le importazioni dalla RPC hanno fatto registrare nello stesso periodo una progressione continua del 103 %. Durante il periodo in esame, la quota di mercato della RPC è passata pertanto dal 17 % al 26 % nello stesso periodo.

4.2. Prezzi delle importazioni e vendite sottocosto

- (123) La seguente tabella illustra l'evoluzione della media dei prezzi all'importazione dalla RPC. Nel periodo in esame tali prezzi sono rimasti abbastanza stabili, con un lieve aumento fino al 2005 e un ribasso nel 2006.

	2003	2004	2005	2006	PI
Prezzi delle importazioni dalla RPC (EUR/Mio t)	938,70	968,11	992,56	931,30	958,28
Indice	100	103	106	99	102

Fonte: Eurostat.

- (124) Per quanto riguarda il prezzo di vendita sul mercato comunitario del prodotto in esame durante il PI, è stato effettuato un confronto fra i prezzi dei produttori comunitari inseriti nel campione e quelli dei produttori esportatori della RPC inseriti nel campione. Come prezzi di vendita dell'industria comunitaria sono stati considerati quelli praticati ad acquirenti indipendenti, con un eventuale adeguamento franco fabbrica, vale a dire al netto delle spese di trasporto nella Comunità e di eventuali sconti e riduzioni. I prezzi in questione sono stati confrontati con i prezzi di vendita praticati dai produttori esportatori cinesi, al netto di sconti, adeguati se del caso ai prezzi CIF franco frontiera comunitaria con un appropriato adeguamento per tener conto dei costi di sdoganamento e dei costi post-importazione. Dato che l'industria comunitaria vende la sua produzione comunitaria tanto ai distributori quanto agli utilizzatori finali, mentre le merci cinesi sono vendute tramite importatori e/o commercianti collegati o indipendenti, è stato operato, ove necessario, un adeguamento del prezzo all'importazione per permettere di effettuare il confronto in relazione allo stesso stadio commerciale.
- (125) Come menzionato in precedenza, i produttori esportatori e gli importatori comunitari hanno sostenuto che i prodotti cinesi sono costituiti per lo più da elementi di fissaggio standard di qualità base, mentre l'industria comunitaria tende a servire i segmenti di mercato che richiedono gli elementi di fissaggio più costosi. Di conseguenza, si è affermato che qualsiasi raffronto di prezzo basato sui prezzi medi sarebbe fuorviante. In proposito, occorre osservare che il margine di sottoquotazione è stato determinato sulla base dei dati delle società per tipo di prodotto, tenendo conto delle caratteristiche dei prodotti oggetto di raffronto. In particolare, è stato utilizzato un metodo analogo a quello descritto nei considerando 102 e 103 e si è operata una distinzione fra gli elementi di fissaggio standard, che rappresentano la grande maggioranza delle esportazioni cinesi, e gli elementi di fissaggio di tipo speciale.
- (126) Dal confronto è emerso che durante il PI le importazioni del prodotto in esame sono state vendute nella Comunità a prezzi sottocosto inferiori a quelli dell'industria comunitaria, con una differenza, espressa in percentuale rispetto a questi ultimi, superiore in media al 40 %.

5. Situazione dell'industria comunitaria

- (127) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping originarie della RPC sull'industria comunitaria ha comportato anche una valutazione di tutti i fattori economici e degli indicatori suscettibili di influire sulla situazione di detta industria a partire dal 2003 fino al PI. L'analisi della situazione dell'industria comunitaria è stata effettuata per le società inserite nel campione di cui sopra, tranne che per la produzione, la capacità di produzione, l'utilizzo della capacità produttiva, le vendite, la quota di mercato, l'occupazione e la produttività, per le quali i dati riguardano l'industria comunitaria nel suo complesso e sono basati sulle informazioni fornite dai produttori comunitari che hanno collaborato all'inchiesta.

5.1. Produzione, capacità di produzione e utilizzo della capacità produttiva

- (128) L'evoluzione della produzione, della capacità di produzione e dell'utilizzo della capacità produttiva dell'industria comunitaria è stata la seguente:

Totale industria comunitaria	2003	2004	2005	2006	PI
Produzione in volume (Mio t)	379 354	407 185	371 884	387 057	403 040
<i>Indice</i>	100	107	98	102	106
Capacità di produzione (Mio t)	712 567	726 171	731 200	742 901	768 689
<i>Indice</i>	100	102	102	104	108
Utilizzo della capacità produttiva (%)	53 %	56 %	51 %	52 %	52 %

- (129) Malgrado l'aumento rilevante della domanda del 29 % tra il 2004 e il PI, il volume della produzione dell'industria comunitaria è stato soggetto a fluttuazioni durante tutto il periodo in esame ed è stato soltanto del 6 % più elevato nel PI rispetto al 2003.
- (130) La capacità di produzione è aumentata soltanto lievemente nel periodo in esame, il che significa che l'utilizzo della capacità produttiva si è mantenuto a un livello molto basso tra il 52 % e il 53 % durante il periodo. Alcuni importatori comunitari hanno asserito che i dati riguardanti le capacità di produzione erano stati sovrastimati, ad esempio ipotizzando una produzione continua (24 ore/365 giorni) oppure sottostimando il tempo necessario per cambiare gli utensili per nuovi tipi di produzione o includendo vecchie attrezzature. La capacità, tuttavia, è stata calcolata sulla base di 3 turni su 220 giorni, tenendo debitamente conto di strozzature della produzione che nella maggior parte dei casi si sono verificate nella fase di trattamento termico. Si è proceduto alla verifica del numero di macchine per la fucinatura a freddo disponibili e nel calcolo della capacità disponibile si è tenuto conto del tempo medio necessario per adeguare gli utensili per nuovi lotti di produzione (che può variare da 2 ore a 12 ore).
- (131) L'evoluzione degli indicatori di produzione e di capacità dell'industria comunitaria può essere spiegata nel modo seguente:
- l'industria comunitaria ha mantenuto o cercato di migliorare la sua presenza nei segmenti di mercato dei prodotti di qualità più elevata (prodotti speciali), che comportano un prezzo unitario più elevato ma che sono anche prodotti in minori quantità,
 - l'industria comunitaria ha dovuto quindi ammodernare le proprie attrezzature e adeguare i modelli di produzione onde produrre tali prodotti di tipo più specializzato, il che spiega il lieve aumento della capacità globale e anche l'elevata percentuale di capacità non utilizzata, in precedenza destinata alla produzione di prodotti di tipo standard.
- (132) Secondo quanto asserito da importatori comunitari indipendenti, ove i produttori comunitari avessero prodotto in più quantità equivalenti a quelle importate dalla RPC nel periodo in esame, l'impatto sull'utilizzo della capacità produttiva sarebbe stato molto esiguo e sarebbe rimasto al di sotto del 60 %. In proposito occorre osservare che le quantità importate dalla RPC durante il periodo in esame sono rilevanti, in quanto rappresentano circa il 26,9 % della produzione complessiva comunitaria nel 2006. Di conseguenza, l'effetto positivo sull'utilizzo della capacità produttiva sarebbe stato più rilevante di quello asserito ove tali quantità fossero state prodotte nella Comunità, utilizzando la capacità disponibile.
- (133) Successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive, numerosi importatori comunitari indipendenti hanno sostenuto che le misure, se adottate, avrebbero determinato una penuria di approvvigionamenti sul mercato comunitario di oltre 200 000 Mio t. Tuttavia, sulla base dei livelli di capacità inutilizzati riscontrati nel corso del PI, la reale capacità produttiva disponibile nella Comunità è stimata in oltre 2,5 Mio t, molto superiore quindi ai consumi comunitari di 2,27 Mio t di tonnellate. Si è pertanto rilevato che la capacità produttiva non utilizzata disponibile nella Comunità supera notevolmente l'asserita penuria di 200 000 Mio t e coprirebbe facilmente la domanda del prodotto in questione.

5.2. *Scorte*

- (134) I dati riportati nella tabella che segue rappresentano il volume delle scorte dell'industria comunitaria alla fine di ciascun periodo.

Industria comunitaria inserita nel campione	2003	2004	2005	2006	PI
Scorte in volume dei prodotti finiti	78 722	82 275	77 293	72 360	74 859
<i>Indice</i>	100	105	98	92	95

- (135) Le scorte sono diminuite del 5 % durante il periodo in esame, malgrado l'aumento del 7 % della produzione. Ciò è per lo più riconducibile alla contrazione della percentuale di prodotti standard nel ventaglio di produzione dell'industria comunitaria. Peraltro, dato che la produzione del prodotto simile nella Comunità avviene principalmente su ordinazione, il livello delle scorte non è considerato un indicatore molto rilevante per questo prodotto.

5.3. *Vendite, quota di mercato, crescita e prezzi unitari medi nella Comunità*

- (136) Nella tabella che segue sono riportati i dati relativi alle vendite dell'industria comunitaria ad acquirenti indipendenti nella Comunità.

Complesso dell'industria comunitaria	2003	2004	2005	2006	PI
Vendite dell'industria comunitaria nella Comunità (1 000 EUR)	722 974	739 563	754 101	816 532	874 380
<i>Indice</i>	100	102	104	113	121
Vendite dell'industria comunitaria nella Comunità (Mio t)	338 417	383 625	351 296	378 650	377 966
<i>Indice</i>	100	113	104	112	112
Prezzo di vendita unitario dell'industria comunitaria nella Comunità (EUR/Mio t)	2 136	1 928	2 147	2 156	2 313
<i>Indice</i>	100	90	100	101	108
Quota di mercato dell'industria comunitaria (Mio t)	n.a.	22 %	20 %	18 %	17 %
<i>Indice</i>	n.a.	100	92	83	76

- (137) Durante il periodo in esame le vendite dell'industria comunitaria sono aumentate del 12 % in volume e del 21 % in valore a motivo della crescente percentuale di prodotti speciali fabbricati su disegno dei clienti.
- (138) Nel contempo si è riscontrato che i prezzi medi di vendita ai clienti indipendenti sul mercato comunitario sono aumentati nel periodo in esame. Tale aumento dei prezzi va considerato alla luce del marcato aumento dei prezzi delle materie prime e del fatto che l'industria comunitaria ha concentrato i suoi sforzi sul segmento più alto del mercato (prodotti speciali), meno colpito dalle importazioni oggetto di dumping. I prodotti di elevata qualità, che rispondono a esigenze specifiche dei clienti, al contrario dei prodotti standard, hanno in genere un prezzo di vendita unitario più elevato. L'aumento dei prezzi di vendita rispecchia quindi sia l'aumento dei costi delle materie prime sia la variazione della gamma dei prodotti fabbricati dall'industria comunitaria.

- (139) Dopo un aumento tra il 2003 e il 2004, il volume delle vendite dei produttori comunitari è diminuito dell'1 %. Contemporaneamente i consumi comunitari sono aumentati del 29 %, il che significa che l'industria comunitaria non è stata in grado di trarre vantaggio dall'aumento dei consumi comunitari e che quindi la quota di mercato dei produttori comunitari si è ridotta del 24 % in meno di 3 anni. Molto probabilmente, se fosse calcolata per l'intero periodo in esame (cioè incluso il 2003), la contrazione della quota di mercato dei produttori comunitari sarebbe perfino più elevata.
- (140) Si è quindi concluso che l'industria comunitaria non ha potuto beneficiare della crescita del mercato risultante dall'aumento dei consumi comunitari dato che le importazioni in dumping dalla RPC hanno privato i produttori comunitari dell'opportunità di continuare a fabbricare prodotti standard su scala maggiore.

5.4. Utili e flussi di cassa

Industria comunitaria inserita nel campione	2003	2004	2005	2006	PI
Redditività delle vendite del prodotto simile nella Comunità	2,1 %	4,7 %	3,4 %	2,9 %	4,4 %
Flussi di cassa derivanti dalle vendite del prodotto simile nella Comunità (1 000 EUR)	60 772	69 501	80 874	73 372	65 200
<i>Indice</i>	100	114	133	121	107

- (141) I livelli degli utili sulle vendite del prodotto simile da parte dell'industria comunitaria hanno subito fluttuazioni durante tutto il periodo in esame e hanno raggiunto livelli soltanto moderatamente positivi.
- (142) Il livello minimo di redditività è stato registrato nel 2003 (2,1 %), per poi migliorare in seguito, in parte grazie agli sforzi dell'industria comunitaria per ridurre i costi di fabbricazione e aumentare la produttività, nonché grazie al fatto che tali sforzi sono stati concentrati sull'offerta di prodotti di elevata qualità che presentano una redditività più elevata dei prodotti standard e che hanno risentito in misura minore degli effetti delle importazioni in dumping dalla RPC.
- (143) Occorre rilevare che la redditività complessivamente positiva registrata durante il periodo in esame è coincisa con la crescita del mercato durante una fase di espansione del ciclo economico che si è verificata nel 2004 e all'inizio del 2008, ma che prevedibilmente scemerà in modo significativo quando tali tendenze saranno invertite. Di fatto, essendo un prodotto industriale di largo impiego, gli elementi di fissaggio sono molto sensibili alle variazioni della situazione economica generale e della produzione industriale in particolare.
- (144) L'evoluzione dei flussi di cassa derivanti dalle vendite nella Comunità del prodotto simile presenta un aumento del 33 % fino al 2005 per ritornare, nel periodo dell'inchiesta, ai livelli iniziali.

5.5. Investimenti, utile sul capitale investito e capacità di ottenere capitale

- (145) La produzione di elementi di fissaggio è un settore ad intensità relativamente elevata di capitale. L'industria comunitaria ha sostenuto che per far fronte ad un contesto di mercato caratterizzato da sempre maggiori sfide è necessario ottimizzare la produzione. Al fine di ottenere tale flessibilità, l'industria comunitaria ha mantenuto livelli relativamente elevati di investimento che, seppur lievemente diminuiti durante il periodo in esame, permangono tuttora a livelli considerevoli. Gli investimenti si sono per lo più indirizzati verso l'acquisto di nuove attrezzature al fine di ottimizzare la produzione.

Industria comunitaria inserita nel campione	2003	2004	2005	2006	PI
Investimenti totali nel periodo in esame (1 000 EUR)	35 294	23 965	31 373	30 634	31 442
<i>Indice</i>	100	68	89	87	89

- (146) Durante il periodo in esame l'utile sul capitale investito, espresso in percentuale delle vendite nette, è aumentato di 7 punti percentuali tra il 2003 e il PI. Ciò si spiega con il fatto che l'industria comunitaria ha cercato di massimizzare l'utilizzazione delle sue capacità di produzione esistenti, senza effettuare investimenti su larga scala. Come rilevato durante l'inchiesta, tutti i produttori inseriti nel campione hanno sviluppato le proprie risorse interne di attrezzaggio in modo da adeguare i propri impianti di produzione alla nuova clientela (prodotti speciali su disegno dei clienti).

Industria comunitaria inserita nel campione	2003	2004	2005	2006	PI
Utile sul capitale investito	6 %	16 %	12 %	12 %	13 %

- (147) Non è stato raccolto alcun elemento che indicasse una diminuzione o un aumento della capacità di ottenere capitale nel corso del periodo in esame.

5.6. Occupazione e produttività

- (148) Nella seguente tabella è riportata l'evoluzione dell'occupazione, della produttività e dei costi salariali dell'industria comunitaria:

Complesso dell'industria comunitaria	2003	2004	2005	2006	PI
Numero di addetti	5 600	6 353	6 359	6 272	6 257
<i>Indice</i>	100	113	114	112	112
Produttività (Mio t/addetto)	68	64	58	62	64
<i>Indice</i>	100	95	86	91	95

- (149) Tra il 2003 e il PI l'industria comunitaria ha aumentato il suo numero di addetti. Ciò è stato possibile grazie agli sforzi intrapresi per mantenere i volumi di produzione e fabbricare prodotti di complessità più diversificata, che richiedevano una flessibilità costante in materia di attrezzaggio e macchinari. I risultati di questo processo strategico a livello dell'industria comunitaria sono rispecchiati anche dalla produttività, che è rimasta stabile durante il periodo in esame, anche se l'industria ha dovuto adeguarsi alla nuova clientela (prodotti speciali su disegno dei clienti) ricorrendo a un maggior numero di risorse umane.

5.7. Retribuzioni

- (150) Il livello medio delle retribuzioni è rimasto stabile durante il periodo in esame.

Industria comunitaria inserita nel campione	2003	2004	2005	2006	PI
Costo del lavoro per addetto nel periodo in esame	30 478	32 042	32 089	34 232	35 662
<i>Indice</i>	100	105	105	112	117

5.8. *Entità del margine effettivo di dumping e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping*

- (151) Come indicato in precedenza, i margini di dumping riscontrati sono chiaramente superiori al livello minimo. Inoltre, dati il volume e il prezzo delle importazioni oggetto di dumping, l'incidenza del margine effettivo di dumping non può essere considerata trascurabile.
- (152) Dato che non si è proceduto ad alcuna inchiesta prima di quella attuale, la Comunità non sta riprendendosi dagli effetti delle precedenti pratiche di dumping.

5.9. *Conclusione sul pregiudizio*

- (153) Tra il 2003 e il PI il volume delle importazioni in dumping del prodotto in esame dalla RPC è aumentato di quasi il 180 %, per raggiungere una quota di mercato del 26 % nel PI. Nel corso del PI, inoltre, i prezzi di vendita dell'industria comunitaria hanno risentito notevolmente dei prezzi sotto-costi delle importazioni in dumping del prodotto in questione. Considerando una media ponderata, la sottoquotazione del prezzo è stata di oltre il 40 %.
- (154) Contemporaneamente, mentre si registravano aumenti dei consumi comunitari dell'ordine del 29 %, il volume delle vendite dell'industria comunitaria è diminuito dell'1 %. La sua quota di mercato ha registrato una flessione dell'ordine del 24 % e, dal momento che non era possibile ripercuotere interamente sui clienti l'aumento generale dei prezzi delle materie prime, il risultato è stato un susseguirsi di bassi livelli di redditività.
- (155) Di conseguenza la produzione non è aumentata allo stesso ritmo dei consumi comunitari e l'utilizzo della capacità produttiva è rimasto molto basso intorno al 50 % durante il periodo in esame. Ciò ha avuto un effetto negativo anche sulla redditività perché non ha consentito all'industria di beneficiare appieno delle economie di scala.
- (156) L'espansione del mercato comunitario e il ciclo economico favorevole hanno attenuato in qualche misura l'impatto delle importazioni oggetto di dumping sulla redditività dell'industria comunitaria durante il periodo in esame. La situazione peraltro potrebbe essere invertita una volta che il ciclo giunga al termine.
- (157) Nonostante i notevoli sforzi dell'industria per mantenere i volumi di produzione, grazie a una produzione flessibile durante tutto il periodo in esame e ai continui sforzi per aumentare la produttività e la competitività, la sua redditività, i flussi di cassa e l'utile sul capitale investito non hanno rispecchiato l'aumento crescente della domanda comunitaria del prodotto in esame. Questa tendenza potrebbe avere gravi ripercussioni sulla capacità dell'industria comunitaria di mantenere la produzione di elementi di alta qualità.
- (158) Successivamente alla diffusione del documento informativo, i produttori esportatori in Cina e gli importatori comunitari hanno asserito che, dal momento che alcuni indicatori quali volume delle vendite, prezzi e profitto mostrano un'evoluzione positiva durante il periodo in esame, la Commissione dovrebbe concludere che l'industria comunitaria non ha subito un pregiudizio notevole.
- (159) Per contro l'industria comunitaria ha asserito che i livelli di redditività, attualmente bassi, stanno sempre più pregiudicando la sua capacità di mantenere e migliorare le attrezzature di produzione ad un livello che possa consentirle di mantenere una presenza significativa nel segmento superiore del mercato. Del resto la perdita di volumi notevoli di produzione di prodotti standard pregiudica anch'essa la capacità dell'industria comunitaria di continuare a fornire prodotti di elevata qualità.
- (160) Da allora l'inchiesta ha confermato l'esistenza di un pregiudizio notevole a seguito della sostituzione significativa dei prodotti comunitari con importazioni cinesi in alcuni importanti segmenti di mercato, con un impatto negativo sull'utilizzo delle capacità produttive e sulla redditività, quantunque tale impatto sia stato in qualche modo attenuato dal fatto che l'industria è stata in grado di compensare volumi inferiori di produzione concentrandosi su segmenti di mercato e su prodotti che garantiscono introiti più elevati.

- (161) Alla luce delle considerazioni che precedono, si conclude che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio notevole, ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di base.

E. NESSO DI CAUSALITÀ

1. Osservazione preliminare

- (162) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7 del regolamento di base, è stato valutato l'eventuale nesso causale tra le importazioni in dumping dalla RPC e il pregiudizio notevole subito dall'industria comunitaria. Sono inoltre stati esaminati i fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che avrebbero potuto arrecare un pregiudizio all'industria comunitaria, in modo da assicurarsi che l'eventuale pregiudizio provocato da questi altri fattori non venisse attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

2. Incidenza delle importazioni dalla RPC

- (163) Tra il 2004 e il PI i consumi apparenti della Comunità sono aumentati del 29 % (in volume) mentre le vendite dei produttori comunitari sono aumentate soltanto del 17 %. I produttori comunitari hanno quindi perso oltre 6,8 punti percentuali di quota di mercato nel medesimo periodo.
- (164) Alcuni importatori comunitari indipendenti hanno affermato che, ove le vendite fossero espresse in valore piuttosto che in quantità, il quadro sarebbe molto diverso in quanto il prezzo di vendita unitario degli elementi di fissaggio prodotti nella Comunità è notevolmente superiore a quello dei prodotti originari della RPC ed è inoltre aumentato durante il periodo in esame. Si è tuttavia ritenuto idoneo, in sede di analisi dell'impatto di importazioni a basso prezzo sul mercato comunitario, conformemente alle prassi utilizzate in passato, valutare l'evoluzione delle importazioni e le quote di mercato principalmente in termini di volume e non di valore. I valori delle vendite sono inoltre influenzati dalle modifiche del mix di prodotti, come in questo caso in cui l'industria comunitaria è passata a fabbricare prodotti di valore più elevato. Infine, occorre rilevare che le tendenze delle vendite rappresentano soltanto uno dei fattori di pregiudizio e di per sé non è decisivo.
- (165) L'aumento significativo del volume delle importazioni in dumping dalla RPC di oltre il 170 % tra il 2003 e il PI e della quota di mercato in volume del mercato comunitario dal 17 % al 26 % tra il 2004 e il PI è coinciso con la sempre maggiore contrazione della quota di mercato dei produttori comunitari.
- (166) Nel periodo in esame, i prezzi delle importazioni oggetto di dumping sono rimasti relativamente stabili e bassi, nonostante l'aumento dei prezzi delle materie prime registrato a livello mondiale. Contrariamente agli esportatori della RPC, i produttori comunitari hanno praticato prezzi di vendita che hanno seguito la tendenza al rialzo dei costi delle materie prime.
- (167) Come reazione alle sempre maggiori quantità di importazioni di prodotti standard originari della RPC, l'industria comunitaria ha sviluppato le sue attività di produzione di elementi speciali (su disegno dei clienti), riuscendo in tal modo a salvaguardare i suoi volumi di produzione e a evitare ulteriori contrazioni della redditività. Tali prodotti, peraltro, appartenenti al segmento superiore del mercato, non possono compensare del tutto la perdita di elevati volumi di produzione di prodotti standard.
- (168) Inoltre i prezzi delle importazioni oggetto di dumping hanno fortemente depresso i prezzi dell'industria comunitaria esercitando una forte pressione al ribasso in un momento in cui i costi delle materie prime aumentavano notevolmente. L'inchiesta ha dimostrato che l'industria comunitaria non era in grado di ripercuotere interamente sui suoi clienti l'aumento dei costi, a causa della forte pressione sui prezzi esercitata dal notevole volume di prodotti importati in dumping dalla RPC. Ciò ha comportato una perdita di livelli di redditività sufficienti, nonché un utile sul capitale investito e flussi di cassa esigui.

- (169) Numerosi esportatori e importatori, nonché le relative associazioni, hanno asserito che le esportazioni cinesi non sono in concorrenza con i prodotti dell'industria comunitaria, in quanto essi fanno parte di categorie di prodotti diversi e complementari. Se è apparentemente vero che le esportazioni cinesi durante il PI hanno riguardato prevalentemente alcuni segmenti di mercato, ad esempio quelli delle viti e bulloni standard, occorre ricordare non di meno che esiste una consistente sovrapposizione sul mercato tra i prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e dagli esportatori cinesi e che tale situazione si evolve in modo dinamico. L'industria comunitaria ha già perduto la maggior parte della sua quota di mercato a beneficio delle importazioni in alcuni segmenti di mercato, ma potrebbe perdere quote di mercato anche per quei prodotti per i quali è attualmente forte, qualora l'attuale tendenza continui.
- (170) Inoltre, i dati Eurostat hanno rilevato notevoli quantitativi di produzione nella Comunità, in concorrenza con le importazioni dalla RPC, per ciascuno dei prodotti di cui ai codici NC. Alcuni importatori hanno asserito che, pur esistendo una produzione comunitaria per tutti i codici NC, ciò non vale per alcuni tipi di prodotto e per talune qualità nell'ambito di ciascun codice NC. Peraltro a sostegno di tale dichiarazione non è stato fornito alcun dato. Inoltre, come illustrato nella sezione 4.5.1, i produttori comunitari stanno attualmente utilizzando circa la metà delle loro capacità di produzione e sono tecnicamente in grado di produrre elementi di fissaggio di qualunque tipo ove le condizioni di mercato lo giustifichino.
- (171) Di conseguenza si conclude che la pressione esercitata dalle importazioni oggetto di dumping, il cui volume e la cui quota di mercato sono aumentati dal 2003 in poi e che sono state effettuate a prezzi di dumping, ha rivestito un ruolo determinante nel pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

3. Effetti dovuti ad altri fattori

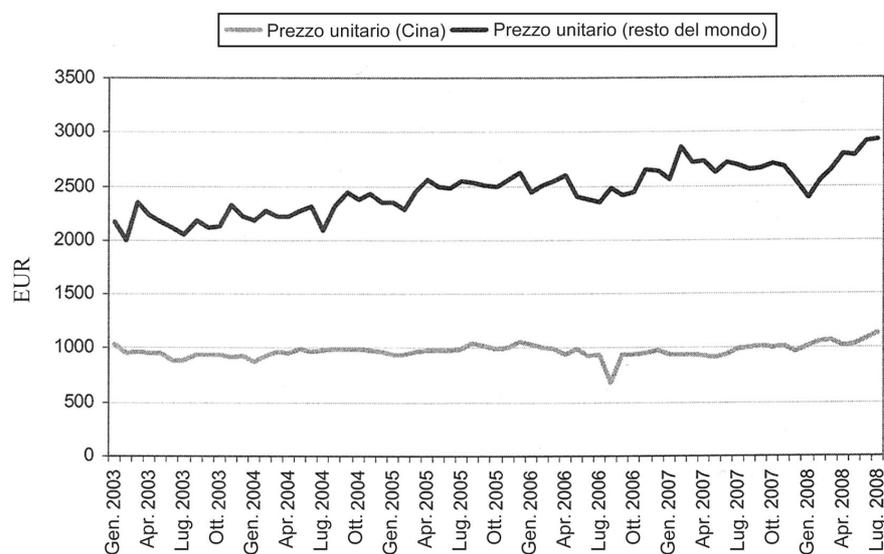
3.1. Importazioni da altri paesi terzi

- (172) Come indicato in precedenza, la RPC è stato il principale esportatore del prodotto simile verso il mercato comunitario durante il periodo in esame. La quota delle importazioni dalla RPC del prodotto in esame sul totale delle importazioni dal resto del mondo è aumentata del 20 % durante il periodo in esame, per raggiungere il 61 % alla fine del PI.

	2003	2004	2005	2006	PI
Importazioni complessive dal resto del mondo (esclusa la RPC) (Mio t)	321 059	337 402	306 525	359 860	391 590
<i>Indice</i>	100	105	95	112	122
Importazioni complessive dal resto del mondo (esclusa la RPC) (1 000 EUR)	725 264	799 161	825 250	929 873	1 052 993
<i>Indice</i>	100	110	114	128	145
Prezzo unitario: (EUR/Mio t)	2 258	2 368	2 692	2 583	2 689
<i>Indice</i>	100	105	119	114	119
Quota delle importazioni dalla RPC rispetto al totale del resto del mondo (%)	40,23 %	46,67 %	55,85 %	57,43 %	60,58 %

Fonte: Comext.

- (173) Inoltre, come illustrato nel grafico seguente (fonte: Comext), si è rilevato che i prezzi unitari di vendita medi (in euro) delle importazioni dal resto del mondo non hanno seguito la stessa tendenza di quelli delle importazioni dalla RPC, dal momento che per le prime sono aumentati del 19 % durante il periodo in esame, mentre per le seconde hanno fatto registrare un aumento di appena il 2 %. Il prezzo unitario medio (in euro) per tonnellata importata dal resto del mondo era superiore del 180 % al prezzo unitario medio per tonnellata importata dalla RPC.



- (174) Si giudica quindi che le importazioni originarie di altri paesi terzi non possono aver avuto alcuna rilevanza per il pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Più in particolare la tabella seguente, che include informazioni per i principali paesi esportatori, ossia Taiwan, Giappone e Stati Uniti d'America, mostra esattamente le stesse tendenze evidenziate per il resto del mondo.

	2003	2004	2005	2006	PI
Taiwan (Mio t)	171 770	180 176	160 765	169 777	186 901
Giappone (Mio t)	22 392	17 289	21 735	52 056	56 852
USA (Mio t)	6 537	6 132	6 059	7 254	7 459
Indice (aggregato)	100	101	94	114	125
Prezzo unitario aggregato: (EUR/Mio t)	2 238	2 297	2 626	2 456	2 510

Fonte: Comext.

3.2. Andamento delle esportazioni dell'industria comunitaria

- (175) Si è valutato inoltre se le esportazioni dell'industria comunitaria verso paesi extracomunitari possano aver contribuito o meno al pregiudizio subito durante il periodo in esame. Le esportazioni verso paesi extracomunitari hanno rappresentato soltanto l'11 % circa della produzione dell'industria comunitaria del prodotto simile nel 2006. Tali esportazioni sono aumentate di circa l'81 % tra il 2003 e il PI. Inoltre esse sono state sempre effettuate a prezzi notevolmente superiori ai prezzi di vendita sul mercato comunitario. Si conclude quindi che l'andamento delle esportazioni verso paesi terzi non ha costituito una fonte di pregiudizio notevole per l'industria comunitaria.

	2003	2004	2005	2006	PI
Esportazioni della Comunità verso il resto del mondo nel periodo in esame (Mio t)	114 211	135 656	149 463	171 240	197 722
<i>Indice</i>	100	119	131	150	173
Esportazioni della Comunità verso il resto del mondo nel periodo in esame (1 000 EUR)	513 286	611 366	683 624	825 528	927 644
<i>Indice</i>	100	119	133	161	181
Prezzo unitario: (EUR/Mio t)	4 494	4 506	4 573	4 820	4 691

3.3. Aumento dei prezzi delle materie prime

- (176) Se è vero che gli elementi disponibili indicano un certo aumento dei prezzi dell'acciaio nella Comunità durante il PI, non sembra che tale aumento sia stato il fattore decisivo alla base del deterioramento della situazione dell'industria comunitaria. Quest'ultimo è dovuto piuttosto alla perdita di quote di mercato come indicato nel considerando 165. Dall'inchiesta è emerso che l'aumento dei prezzi di vendita unitari medi durante il periodo in esame era dovuto principalmente all'aumento della quota di mercato di elementi di tipo speciale nel mix di prodotti dell'industria comunitaria, dato che questi hanno un costo di fabbricazione più elevato.
- (177) Peraltro, l'industria comunitaria non ha potuto aumentare sufficientemente i suoi prezzi di vendita in modo da compensare l'aumento dei costi derivanti dalla fabbricazione di prodotti di alta qualità. Questa mancata flessibilità a livello dei prezzi era causata dall'improvviso aumento delle importazioni in dumping dalla RPC, a prezzi notevolmente sottocosto rispetto a quelli dell'industria comunitaria. In queste circostanze si deve concludere che l'industria comunitaria ha subito forti pressioni sui prezzi a causa delle importazioni oggetto di dumping e pertanto non ha avuto la possibilità di compensare pienamente il rincaro dei costi aumentando i prezzi alla vendita.
- (178) Infine occorre rilevare che l'aumento dei prezzi delle materie prime avrebbe dovuto colpire tutti gli operatori sul mercato, inclusi i produttori esportatori cinesi, e che quindi tale aumento non può essere considerato come un particolare fattore pregiudizievole per l'industria comunitaria, in particolare visto che i prezzi di vendita unitari del prodotto in esame originario della RPC sono rimasti stabili nonostante l'aumento dei prezzi delle materie prime.
- (179) In base a quanto esposto si conclude che l'aumento dei prezzi delle materie prime di per sé non è tale da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni in dumping dalla RPC e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

4. Conclusioni in merito al nesso di causalità

- (180) Nella fattispecie il pregiudizio assume per lo più la forma di perdita di volumi potenziali di vendite in un mercato in espansione e di quote di mercato. La contrazione dei prezzi e le mancate economie di scala conseguenti alla scarsa utilizzazione della capacità produttiva hanno comportato un livello insufficiente di redditività malgrado le favorevoli condizioni economiche generali in essere durante il periodo in esame.
- (181) L'inchiesta ha dimostrato che il mancato miglioramento della situazione della maggior parte degli indicatori di pregiudizio dell'industria comunitaria è coinciso con un forte aumento del volume delle importazioni e delle quote di mercato della RPC, nonché con una notevole depressione dei prezzi a causa di tali importazioni. Si è anche rilevato che le importazioni originarie di altri paesi terzi non potevano aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria, in quanto i prezzi medi all'importazione sono notevolmente superiori ai prezzi delle importazioni originarie della RPC e la quota di mercato delle importazioni non originarie della RPC è diminuita rispetto alle importazioni nella Comunità in provenienza dalla RPC.

(182) L'evoluzione positiva delle esportazioni dell'industria comunitaria verso paesi extra CE significa che l'effetto potenziale di tale evoluzione non può interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping originarie della RPC e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(183) Inoltre, dato che nel periodo in esame i prezzi delle materie prime hanno fatto registrare un aumento senza precedenti, tale aumento avrebbe dovuto interessare tutti gli operatori del mercato e, inoltre, l'evoluzione nel tempo degli indicatori di pregiudizio non fa ritenere che sia stata questa la causa principale del pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(184) Si conclude pertanto che le importazioni oggetto di dumping originarie della RPC hanno arrecato un pregiudizio notevole all'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6 del regolamento di base.

F. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Osservazioni generali

(185) Conformemente all'articolo 21 del regolamento di base, si è esaminato se esistessero motivi validi per concludere che l'istituzione di misure antidumping riguardo alle importazioni provenienti dal paese in questione sarebbe stata contraria all'interesse della Comunità. Sono stati inviati questionari a tutti gli importatori, agli operatori del settore e agli utilizzatori industriali citati nella denuncia. Sette importatori hanno compilato il questionario mentre alcuni utilizzatori industriali hanno trasmesso una serie di informazioni.

2. Interesse dell'industria comunitaria

(186) L'adozione di misure dovrebbe consentire di evitare nuove distorsioni e di ristabilire una concorrenza equa sul mercato. L'industria comunitaria è un'industria competitiva e vitale come dimostra il fatto che essa può esportare una vasta gamma di prodotti verso mercati mondiali fortemente competitivi. Di conseguenza l'imposizione di misure dovrebbe consentirle di ottenere livelli ragionevoli di utilizzazione della capacità produttiva e di migliorare la sua situazione finanziaria. Ciò la porrà inoltre in grado di continuare a investire in nuove tecnologie e ad ammodernare i suoi impianti produttivi, assicurando in tal modo la sopravvivenza dell'industria comunitaria.

(187) Se al contrario non venissero istituite misure antidumping, è probabile che l'industria comunitaria faccia regi-

strare un deterioramento. Essa non sarebbe quindi in grado di realizzare gli investimenti necessari per competere efficacemente con le importazioni provenienti dai paesi terzi e, in particolare, dalla RPC. Alcune società si vedrebbero costrette a cessare la loro produzione e a licenziare i lavoratori entro breve tempo. Con la cessazione della produzione comunitaria, l'industria comunitaria in vari settori a valle diverrebbe più dipendente dai fornitori extracomunitari.

(188) Di conseguenza, si conclude che l'istituzione di misure antidumping permetterebbe all'industria comunitaria di riprendersi dagli effetti negativi del dumping che ha subito e sarebbe quindi nell'interesse di quest'ultima.

3. Interesse degli importatori/operatori commerciali indipendenti della Comunità

(189) Sette importatori selezionati per il campione finale (cfr. considerando 28) hanno collaborato all'inchiesta rinviando il questionario compilato. Questi sette importatori rappresentano circa il 15 % del totale delle importazioni del prodotto in esame nella Comunità durante il PI. Peraltro, un importatore non ha accettato una visita di verifica e le informazioni relative a tale società non hanno potuto essere prese in considerazione. Per gli importatori che hanno collaborato appieno, il prodotto in esame rappresenta una quota significativa del loro fatturato. Si è rilevato che, in media, la redditività del prodotto in esame è maggiore della redditività generale delle società. Durante il periodo in esame si è osservato un aumento delle importazioni del prodotto in questione da parte di tali importatori, come pure una diminuzione degli acquisti presso produttori comunitari.

(190) Nelle osservazioni trasmesse dagli importatori indipendenti della Comunità molti di essi hanno sostenuto che, in caso di istituzione di misure, l'impatto negativo sarebbe duplice: a) assenza nella Comunità di capacità sufficienti a mantenere lo stesso livello di offerta del prodotto in esame e b) aumenti dei prezzi di tale prodotto che non potrebbero venir trasferiti sui clienti finali con conseguente perdita di redditività per gli importatori. Dall'inchiesta è emerso che il prodotto in esame rappresenta solo una parte limitata della gamma di prodotti offerti dagli importatori comunitari indipendenti, in quanto il resto è per lo più acquistato nella Comunità. Inoltre, per non dipendere da un'unica fonte, gli importatori comunitari acquistano gli stessi tipi di prodotto indifferentemente dai produttori della Comunità e della RPC anche se le maggiori quantità provengono dai produttori esportatori della RPC. Si è riscontrato inoltre che gli importatori comunitari continuano a ricorrere ai produttori comunitari per l'approvvigionamento di piccole quantità del prodotto in esame al fine di far fronte a esigenze a breve termine dei clienti e di continuare ad

offrire una gamma completa di prodotti. Gli importatori comunitari non sono stati in grado di fornire alcuna prova convincente sul fatto che i produttori comunitari non potessero soddisfare la domanda di elementi di fissaggio di qualunque tipo, standard o su specifiche dei clienti. Dall'inchiesta è risultato inoltre che gli importatori comunitari offrono sempre più ai propri clienti servizi logistici specifici supplementari oltre alla semplice fornitura di elementi di fissaggio. Di conseguenza, l'istituzione di misure da applicare soltanto a una percentuale limitata della gamma di prodotti avrebbe un impatto anche più limitato, in quanto la fornitura di servizi logistici genera nuove spese e nuove entrate. Qualora fossero imposte misure, pertanto, gli importatori comunitari potrebbero ancora offrire lo stesso livello di servizi ai propri clienti tenuto conto delle capacità di produzione rilevanti e diversificate disponibili nella Comunità, il che limiterebbe l'impatto delle misure sulla redditività degli importatori comunitari.

- (191) L'inchiesta ha dimostrato che i sei importatori comunitari indipendenti visitati hanno aumentato in modo rilevante i propri acquisti di prodotti originari della RPC durante il periodo in esame e che ciò ha avuto effetti particolarmente positivi sulla redditività delle loro vendite di elementi di fissaggio. In media il margine di profitto per il prodotto in esame, di quasi il 10 % in media, è risultato superiore al loro profitto generale. Anche la redditività generale per i sei importatori comunitari indipendenti visitati si è rivelata positiva in tutti i casi, oscillando tra il 5 % e il 10 %.
- (192) Il mix di prodotti offerto da tali società è molto vasto e il prodotto in esame rappresenta soltanto una parte di esso. Inoltre, gli importatori continuano ad acquistare il prodotto in esame da produttori comunitari e a importare da altri paesi terzi in modo da non dover dipendere totalmente per l'approvvigionamento dai produttori della RPC, ma anche per soddisfare richieste a breve termine. Dal momento che gli importatori stanno diversificando le loro fonti di approvvigionamento tra i produttori della Comunità e dell'Estremo Oriente in modo da fornire la più ampia gamma possibile di prodotti ai propri clienti, si può ritenere che le conseguenze di eventuali misure antidumping su un paese esportatore non sarebbero tali da impedire loro di continuare ad offrire gli stessi prodotti pur mantenendo adeguati margini di profitto.
- (193) Successivamente alla comunicazione delle conclusioni di cui sopra, numerosi importatori e le loro associazioni hanno asserito che le misure proposte avrebbero inciso in misura fortemente negativa sulle loro attività in termini di volume di vendite, di redditività e di occupazione. In particolare gli importatori hanno rilevato che l'imposizione di dazi, sommandosi ai recenti forti aumenti dei prezzi degli elementi di fissaggio a seguito del rincaro dei prezzi delle materie prime, avrebbe deteriorato gravemente i loro flussi di cassa ed accresciuto i loro bisogni in termini di capitale operativo e di finanziamenti. Si è sostenuto inoltre che i clienti avrebbero avuto difficoltà ad accettare ulteriori aumenti di prezzi e che i contratti in essere non avrebbero in molti casi permesso agli importatori di ripercuotere sugli utilizzatori gli aumenti dei prezzi risultanti dai dazi. Alcuni importatori hanno anche fatto presente di essere fortemente dipendenti dalle importazioni dalla RPC e che sarebbe difficile trovare fonti di approvvigionamento alternative, nella Comunità o in altri paesi terzi. Ciò varrebbe in particolare per gli importatori che hanno investito in impianti di produzione nella RPC o che intrattengono relazioni tecniche con i produttori di tale paese, ad esempio per la produzione di elementi di fissaggio di tipo particolare.
- (194) Sebbene non sia stato possibile verificare le affermazioni di cui sopra, non si può escludere che le misure potrebbero comportare conseguenze negative per alcuni importatori e altri operatori commerciali nella Comunità, per lo meno fintanto che i contratti non possano essere rinegoziati e che la catena di distribuzione non possa essere riorganizzata. È probabile che tali conseguenze negative dipendano dalla particolare posizione di mercato di tali operatori, nonché dalle loro relazioni con i produttori esportatori cinesi. Si osserva tuttavia che esistono notevoli capacità di produzione non utilizzate tra i produttori comunitari e che questi rappresentano una possibile fonte alternativa di approvvigionamento, così come altri paesi terzi fornitori.
- (195) Per quanto riguarda le conseguenze sui prezzi va osservato che, se nella prima metà del 2008 si è registrato un forte aumento dei prezzi della vergella, a un livello che non ha precedenti, nella seconda metà dell'anno tale tendenza si è invertita e pertanto che l'imposizione del dazio si inserirebbe probabilmente in un contesto di prezzi in diminuzione del prodotto in esame.
- (196) In conclusione, benché l'impatto delle misure proposte sugli importatori e sui distributori non sia considerato così rilevante come sostenuto da alcuni di queste parti, non si può escludere che esse non ne risentano negativamente in termini di flussi di cassa e di redditività, in particolare nel periodo immediatamente successivo all'imposizione delle misure.

4. Interesse degli utilizzatori e dei consumatori

- (197) A 16 società o raggruppamenti di società sono stati inviati i questionari predisposti per gli utilizzatori. Solo tre di questi hanno risposto. Due fabbricanti di automobili hanno indicato di non essere interessati al procedimento in corso, in quanto non acquistano direttamente il prodotto in esame dalla RPC e non conoscono la situazione dei loro fornitori. Date le sue esigenze specifiche, sembra che l'industria automobilistica in senso lato (ossia includendo i fabbricanti di automobili e tutti i loro fornitori di pezzi) per il momento, per quanto riguarda il prodotto in esame, si rifornisca per lo più nella Comunità.
- (198) La terza risposta è stata inviata dalla Verband der Automobilindustrie («VDA»), l'associazione dell'industria automobilistica tedesca, che ha comunicato che i membri della VDA acquistano il prodotto in questione per lo più da produttori comunitari, confermando in tal modo le dichiarazioni dei due utilizzatori di cui sopra. Peraltro, la VDA è contraria all'imposizione di misure antidumping in quanto i suoi membri sono interessati a mantenere il maggior numero possibile di fonti di approvvigionamento alternative. A tal proposito, si ricorda che le misure non si prefiggono di chiudere il mercato comunitario ai fornitori di paesi terzi, ma soltanto di ristabilire condizioni eque di concorrenza. Anche dopo l'istituzione delle misure antidumping proposte, il numero di operatori della Comunità, della RPC e di altri paesi terzi dovrebbe essere sufficiente a garantire all'industria automobilistica comunitaria l'approvvigionamento di elementi di fissaggio in condizioni di concorrenza.
- (199) Nessuno degli utilizzatori contattati ha reagito alla diffusione del documento informativo. Successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive, tuttavia, un produttore di mobili in kit da montare ha sostenuto che i dazi antidumping proposti avrebbero avuto un impatto significativo sui costi dei suoi prodotti. Va osservato che i dati presentati non hanno potuto essere verificati dato che le informazioni sono state fornite in uno stadio molto avanzato dell'inchiesta. Detto questo, le conseguenze sui costi globali dei mobili asserite da tale società appaiono sovrastimate dato il volume del prodotto in esame normalmente contenuto in tali mobili.
- (200) Prima e dopo la comunicazione delle conclusioni definitive, alcuni importatori e le loro associazioni hanno espresso timori simili circa il possibile impatto sulla situazione economica dell'industria delle costruzioni che è un grande utilizzatore degli elementi di fissaggio e sta subendo le conseguenze di un grave ribasso ciclico. A questo riguardo va osservato in primo luogo che l'industria delle costruzioni non è esposta alla concorrenza internazionale, il che dovrebbe limitare l'impatto dell'aumento dei costi sulla sua situazione di mercato. In secondo luogo il peso del prodotto in esame sui costi di tale industria non è mai stato quantificato dalle parti che hanno presentato tali osservazioni.
- (201) Nel complesso, sulla base delle informazioni disponibili in merito, nella maggior parte dei casi gli elementi di fissaggio costituiscono soltanto una piccola parte dei costi di produzione complessivi e i dazi antidumping non dovrebbero avere un impatto rilevante sui costi e sulla situazione concorrenziale delle industrie utilizzatrici.
- (202) Successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive, un dettagliante e due associazioni di dettaglianti del segmento di mercato «fai da te» hanno sostenuto che le misure avrebbero inciso fortemente sui prezzi al dettaglio, con conseguenze negative in termini di inflazione, di benefici per i consumatori e di situazione economica del settore. Sebbene non sia stato possibile verificare in dettaglio tali osservazioni in quanto presentate in uno stadio molto avanzato del procedimento, va osservato che i dazi proposti non rappresenterebbero niente di più che una minima percentuale dei prezzi al dettaglio osservati per gli elementi di fissaggio nel settore del «fai da te». Inoltre, sulla base delle informazioni disponibili, il prodotto in esame rappresenta soltanto circa lo 0,5 % del fatturato del settore, il che significa che il prodotto in questione non incide in misura considerevole sui comportamenti di consumo dei consumatori.
- (203) Un produttore e due associazioni rappresentanti i produttori dei cosiddetti ancoranti hanno presentato osservazioni successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive. Tutte le parti si sono dichiarate contrarie alle misure, sebbene una associazione abbia riconosciuto che i suoi membri si trovavano ad affrontare situazioni differenti e avevano assunto, in proposito, posizioni diverse. Il principale timore da essi espresso era che i fabbricanti comunitari di ancoranti verrebbero a trovarsi in una situazione di svantaggio concorrenziale dato che le misure non coprirebbero i loro prodotti finiti, ossia gli ancoranti, ma soltanto alcuni componenti importati dalla RPC. Si è sostenuto inoltre che non sarebbe possibile ottenere tali componenti da fonti comunitarie, ciò che è stato contestato dall'industria comunitaria. Essendo state presentate in uno stadio relativamente avanzato del procedimento, le osservazioni che precedono non hanno potuto essere verificate in maniera approfondita. È stato tuttavia dimostrato che, se necessario, i produttori comunitari sono in grado di fornire i componenti attualmente importati dalla RPC.

5. Interesse dei fornitori di acciaio

- (204) Eurofer ha dichiarato che il settore siderurgico comunitario a monte, cioè i produttori comunitari di vergella e barre per stampaggio a freddo, hanno dovuto far fronte a un deterioramento del loro utilizzo della capacità produttiva tra il 2004 e il 2007, presumibilmente a causa sia della pressione diretta delle importazioni sulla loro gamma di prodotti, sia dell'erosione dei loro mercati a valle a causa della concorrenza sleale. L'organizzazione ha quindi asserito che i produttori comunitari di vergella e di barre per stampaggio a freddo dispongono anche di capacità sufficienti per rispondere ai fabbisogni dei produttori comunitari relativamente al prodotto in esame.
- (205) Poco tempo dopo questa affermazione è stata ripetuta da due produttori di filo di acciaio con sede in Spagna e nella Repubblica ceca. Secondo tali società, esiste nella Comunità una capacità sufficiente a far fronte ad un eventuale aumento della produzione comunitaria del prodotto in esame.
- (206) Sulla base di quanto precede, si conclude che l'imposizione di misure sarebbe nell'interesse dei fornitori di materie prime della Comunità.

6. Concorrenza ed effetti distorsivi sugli scambi

- (207) Vari importatori, esportatori e relative associazioni hanno asserito che l'imposizione di misure comporterebbe un rafforzamento della presunta posizione dominante dei due maggiori produttori comunitari.
- (208) A questo riguardo, si è osservato che la presenza di numerosi produttori comunitari e l'esistenza di importazioni da vari altri paesi terzi garantiscono agli utilizzatori e ai rivenditori di continuare a disporre di una vasta scelta di fornitori diversi del prodotto simile, a prezzi ragionevoli. Inoltre si ritiene che i produttori esportatori della RPC saranno in grado di continuare a vendere il prodotto in esame, quantunque a prezzi non pregiudizievoli, in quanto detengono una forte posizione di mercato nella Comunità.
- (209) Saranno pertanto presenti sul mercato numerosi soggetti in grado di soddisfare la domanda. Tenuto conto di quanto precede, si conclude che la concorrenza rimarrà probabilmente forte dopo l'istituzione di misure antidumping.

7. Sviluppi dopo il PI

- (210) Vari importatori, esportatori e relative associazioni hanno dichiarato che dopo il PI, a causa dell'evoluzione dei costi delle materie prime, della situazione di mercato nella RPC e dell'aumento dei costi di trasporto, i prezzi delle importazioni del prodotto in esame sono aumentati notevolmente. Si è asserito che questa situazione potrebbe comportare livelli sensibilmente più bassi di dumping e di pregiudizio, rendendo non più appropriata l'imposizione di misure.
- (211) Occorre rilevare che l'evoluzione dei prezzi globali dei prodotti di base, dell'energia, ecc. colpisce tutti gli operatori del mercato in modo analogo e che quindi non dovrebbe comportare, di per sé, livelli più bassi di dumping o di vendite sottocosto di quelli osservati durante il PI.
- (212) La questione è stata tuttavia presa in esame. Secondo gli ultimi dati statistici disponibili, le importazioni dalla RPC durante la prima metà del 2008 mostrano soltanto un piccolo aumento del prezzo unitario rispetto all'anno precedente, malgrado il marcato aumento dei prezzi internazionali dell'acciaio. Inoltre, le quantità importate dalla RPC non sono diminuite nella prima metà del 2008.
- (213) Si conclude, quindi, che dopo il PI non si sono constatati sviluppi che potrebbero rendere inadeguata l'istituzione di misure dal punto di vista dell'interesse comunitario.

8. Conclusioni in merito all'interesse della Comunità

- (214) L'articolo 21 del regolamento di base fa riferimento alla necessità di prendere in particolare considerazione l'esigenza di eliminare gli effetti del dumping in termini di distorsioni degli scambi e di ripristinare una concorrenza effettiva, ma questa particolare disposizione deve essere situata nel quadro generale dell'interesse della Comunità, come definito nel suddetto articolo. Vanno pertanto esaminati gli effetti dell'istituzione o meno di misure su tutte le parti interessate.
- (215) Non si può escludere che l'imposizione di misure possa avere un'incidenza negativa su alcuni importatori e operatori commerciali della Comunità. Si ritiene tuttavia che l'imposizione di misure comporterà taluni benefici per l'industria comunitaria nonché per le industrie di approvvigionamento della Comunità, in termini di maggiore produzione e di maggior occupazione.

(216) Sebbene la collaborazione degli utilizzatori sia stata limitata, si stima che l'incidenza delle misure sui costi di tali comparti industriali sarebbe relativamente trascurabile e che le misure non comporterebbero una minore concorrenza sul mercato comunitario.

(217) In conclusione, tenuto conto dei margini elevati di dumping e di pregiudizio, si considera che, in questo particolare caso, sulla base delle informazioni fornite non vi siano prove sufficienti per affermare che l'eventuale imposizione di misure sarebbe manifestamente sproporzionata e contraria agli interessi della Comunità.

G. IMPEGNI

(218) Alla Commissione sono pervenute offerte di impegno da numerosi produttori esportatori individuali nonché, per conto dei suoi membri, dalla Camera di commercio cinese per l'importazione e l'esportazione di macchinari e prodotti elettronici (CCCME), che rappresenta gli esportatori della RPC. Numerosi altri produttori esportatori hanno espresso l'intenzione di offrire impegni.

(219) Va osservato in primo luogo che il procedimento ha interessato più di 100 produttori esportatori. Il numero dei produttori esportatori effettivi e potenziali è stato considerato troppo elevato perché un impegno possa funzionare, in quanto renderebbe molto difficile monitorare qualunque tipo di impegno sui prezzi. Inoltre soltanto otto di tali società sono state sottoposte a inchiesta e hanno ottenuto il TI.

(220) In secondo luogo, il prodotto in esame è caratterizzato da un numero considerevole di tipi diversi, con prezzi notevolmente differenti e con alcune caratteristiche non facilmente distinguibili in sede di importazione. Queste circostanze rendono praticamente impossibile stabilire, per ciascun tipo di prodotto, prezzi minimi significativi suscettibili di essere controllati, all'atto dell'importazione, da parte della Commissione e delle autorità doganali degli Stati membri. Inoltre il gran numero di prodotti di tipo diverso, classificati in non meno di 10 codici NC, aumenta notevolmente il rischio di elusione. Contemporaneamente va osservato che taluni elementi di fissaggio di acciaio inossidabile originari, tra l'altro, della RPC sono attualmente assoggettati a misure antidumping⁽¹⁾. Dato che soltanto un numero ristretto di produttori esportatori potrebbe essere sottoposto a esame individuale, non si può escludere che alcune delle società che offrono un impegno producano e vendano anche tali elementi di fissaggio di acciaio inossidabile agli stessi clienti dell'UE. In questi casi esiste un rischio aggiuntivo di elusione.

(221) Infine il prodotto in esame ha evidenziato una notevole volatilità dei prezzi e non si presta pertanto a un impegno a prezzi fissi per un lungo periodo di tempo. La volatilità dei prezzi è dovuta alla volatilità, in particolare negli ultimi mesi, dei prezzi delle materie prime, segnatamente della vergella. Ciò renderebbe ancora più complesso il monitoraggio degli impegni.

(222) Si è ritenuto che, a tali condizioni, l'applicazione di impegni sui prezzi fosse impraticabile e, pertanto, l'offerta non ha potuto essere accettata.

H. MISURE DEFINITIVE

1. Livelli di eliminazione del pregiudizio

(223) Il livello delle misure antidumping deve essere sufficiente a consentire di eliminare il pregiudizio causato all'industria comunitaria dalle importazioni in dumping, senza eccedere i margini di dumping accertati. Nel calcolare l'ammontare del dazio necessario per eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole, è stato considerato che le misure dovrebbero permettere all'industria comunitaria di ottenere un profitto al lordo delle imposte che potrebbe ragionevolmente realizzare in condizioni normali di concorrenza, cioè in assenza di importazioni in dumping. A tal fine, si è ritenuto che un margine di profitto del 5 % rappresenti un livello adeguato che l'industria comunitaria potrebbe prevedere di ottenere anche in relazione al prodotto simile in assenza di dumping pregiudizievole.

(224) La necessaria maggiorazione del prezzo è stata perciò determinata sulla base di un confronto, per tipo di prodotto, del prezzo all'importazione medio ponderato, stabilito per il calcolo della sottoquotazione dei prezzi, con il prezzo non pregiudizievole del prodotto simile venduto dall'industria comunitaria sul mercato comunitario. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto mediante un adeguamento del prezzo di vendita dell'industria comunitaria per tener conto del margine di profitto di cui sopra. La differenza risultante da questo confronto è stata poi espressa come percentuale del valore totale CIF all'importazione.

(225) Successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive, un esportatore ha rilevato un errore nel calcolo del margine di pregiudizio. Si è riscontrato che tale errore influenzava i margini di pregiudizio di tutti gli esportatori. Tutti i margini di pregiudizio sono stati opportunamente corretti.

⁽¹⁾ Regolamento (CE) n. 1890/2005 del Consiglio (GU L 302 del 19.11.2005, pag. 1).

(226) Il raffronto dei prezzi di cui sopra ha dimostrato i seguenti margini di pregiudizio per i produttori esportatori inseriti nel campione:

Società	Margine di pregiudizio
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	99,0 %
Changshu City Standard Parts Factory e Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	65,3 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	79,5 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	64,4 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	78,3 %
Produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta, non selezionati per l'inserimento nel campione	77,5 %

(227) Per i produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta che hanno ottenuto un esame individuale, i margini di pregiudizio, calcolati come spiegato in precedenza, sono i seguenti:

Società	Margine di pregiudizio
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,3 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.	133,2 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0 %

(228) Come menzionato nel considerando 110, il livello di collaborazione dei produttori esportatori della RPC può essere ritenuto basso. Di conseguenza il margine di pregiudizio per le società che non hanno collaborato è stato determinato come media del valore rilevato dai dati Eurostat e i margini più elevati constatati per i tipi di prodotto venduti in quantità rappresentative dal produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta con il massimo margine di pregiudizio.

(229) Su questa base il margine di pregiudizio su scala nazionale ammonta all'85,0 % del prezzo cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.

(230) Durante il procedimento e in particolare successivamente alla comunicazione delle conclusioni definitive, alcuni esportatori hanno asserito di svolgere numerose operazioni nella RPC, quali l'imballaggio al dettaglio e il controllo della qualità, il cui valore non dovrebbe essere incluso nel prezzo cif in base al quale sarà applicato il dazio. Tale situazione, tuttavia, non è stata riscontrata per nessuno dei produttori esportatori sottoposti a esame e, anche se dimostrata, sembrerebbe riguardare solo una minima parte delle importazioni dalla RPC. La Commissione può comunque approfondire ulteriormente tale questione.

(231) Sulla base di quanto precede e a norma dell'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base, si considera che debba essere istituito un dazio antidumping definitivo al livello dei margini più bassi di dumping o di pregiudizio sulle importazioni di determinati elementi di fissaggio originari della RPC.

2. Misure definitive

(232) Pertanto, le aliquote del dazio antidumping sono così stabilite:

Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd.	69,9 %
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd.	0,0 %
Changshu City Standard Parts Factory e Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd.	63,1 %
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd.	26,5 %
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd.	79,5 %
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd.	64,4 %
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd.	78,3 %
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd.	0,0 %
Società che hanno collaborato non incluse nel campione (elencate nell'allegato)	77,5 %
Tutte le altre società	85,0 %

(233) Le aliquote individuali del dazio antidumping indicate nel presente regolamento sono state stabilite in base alle risultanze della presente inchiesta. Esse rispecchiano pertanto la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Di conseguenza, tali aliquote del dazio (contrariamente al dazio unico a livello nazionale applicabile a «tutte le altre società») si applicano esclusivamente alle importazioni di prodotti originari della RPC e fabbricati da queste società, cioè dalle specifiche persone giuridiche menzionate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società che non sia specificamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle specificamente menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggetti all'aliquota del dazio applicabile a livello nazionale.

(234) Le eventuali richieste di applicazione delle aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità di produzione o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione, corredate di tutte le informazioni utili, in particolare l'indicazione delle eventuali modifiche nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite per l'esportazione, collegate ad esempio a mutamenti della ragione sociale o delle entità di produzione o di vendita. Se del caso, il regolamento sarà modificato aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di dazi individuali.

(235) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni fondamentali in base a cui si intendeva raccomandare l'istituzione di dazi antidumping definitivi. È stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le proprie osservazioni dopo aver ricevuto le informazioni in questione. Le osservazioni comunicate dalle parti sono state accuratamente esaminate e, ove ritenuto opportuno, in seguito a tale esame le conclusioni sono state debitamente modificate.

(236) Per garantire la parità di trattamento tra eventuali nuovi esportatori e le società che hanno collaborato all'inchiesta ma che non sono state incluse nel campione (elencate nell'allegato del presente regolamento), si ritiene opportuno prevedere che il dazio medio ponderato imposto nei confronti di dette società venga applicato anche ai nuovi esportatori, i quali avrebbero altrimenti diritto a un riesame a norma dell'articolo 11, paragrafo 4 del regolamento di base; quest'ultimo paragrafo non si applica in caso di campionamento.

3. Disposizioni speciali relative al controllo

(237) Al fine di minimizzare i rischi di elusione a causa della grande differenza tra le aliquote del dazio tra i produttori esportatori, si ritiene necessario adottare nella fattispecie misure speciali per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping. Tali misure comprendono tra l'altro quanto segue.

(238) Presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida che soddisfi le prescrizioni di cui all'allegato II del presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da una fattura di questo tipo sono assoggettate al dazio antidumping residuo applicabile a tutti gli altri esportatori.

(239) Nel caso in cui le esportazioni di una delle società soggette ad aliquote di dazio individuali più basse aumentino notevolmente in termini di volume dopo l'istituzione delle misure in questione, tale aumento di volume potrebbe essere considerato di per sé come un cambiamento della configurazione degli scambi dovuto all'istituzione di misure conformemente all'articolo 13, paragrafo 1 del regolamento di base. In tali circostanze, e qualora siano soddisfatte le necessarie condizioni, può essere avviata un'inchiesta antielusione. Nell'ambito dell'inchiesta si potrà fra l'altro esaminare la necessità di sopprimere le aliquote di dazio individuali e di istituire di conseguenza un dazio su scala nazionale,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Viene istituito un dazio antidumping definitivo su determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio non inossidabile, ovvero viti per legno (esclusi i tirafondi), viti autofilettanti, altre viti e bulloni a testa (anche con relativi dadi o rondelle, ma escluse le viti ottenute dalla massa su torni automatici a «décolleter» di spessore di stelo inferiore o uguale a 6 mm ed esclusi viti e bulloni per fissare gli elementi delle strade ferrate) e rondelle, originari della Repubblica popolare cinese, dichiarati con i codici NC 7318 12 90, 7318 14 91, 7318 14 99, 7318 15 59, 7318 15 69, 7318 15 81, 7318 15 89, ex 7318 15 90, ex 7318 21 00 e ex 7318 22 00 (codici TARIC 7318 15 90 19, 7318 15 90 69, 7318 15 90 89, 7318 21 00 29, 7318 21 00 99, 7318 22 00 29 e 7318 22 00 99).

2. L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, dei prodotti delle società sotto elencate è la seguente:

Società	Dazio (%)	Codice addizionale TARIC
Biao Wu Tensile Fasteners Co., Ltd., Shanghai	69,9	A924
CELO Suzhou Precision Fasteners Co., Ltd., Suzhou	0,0	A918
Changshu City Standard Parts Factory e Changshu British Shanghai International Fastener Co., Ltd., Changshu	63,1	A919
Golden Horse (Dong Guan) Metal Manufactory Co., Ltd., Dong Guan	26,5	A920
Kunshan Chenghe Standard Components Co., Ltd., Kunshan	79,5	A921
Ningbo Jinding Fastener Co., Ltd., Ningbo	64,4	A922
Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd., Ningbo	78,3	A923
Yantai Agrati Fasteners Co., Ltd, Yantai	0,0	A925
Società elencate nell'allegato I	77,5	A928
Tutte le altre società	85,0	A999

3. L'applicazione delle aliquote di dazio individuali specificate per le società di cui al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida che soddisfi le prescrizioni di cui all'allegato II. Se tale fattura non è presentata si applica l'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre società.

4. Salvo diversa indicazione, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Qualora una parte della Repubblica popolare cinese fornisca alla Commissione elementi di prova sufficienti a dimostrare di non avere esportato i prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1, originari della Repubblica popolare cinese durante il periodo dell'inchiesta, ossia tra il 1° ottobre 2006 e il 30 settembre 2007, di non essere collegata ad alcun esportatore o produttore assoggettato alle misure istituite dal presente regolamento e di avere, dopo la fine del periodo dell'inchiesta, esportato effettivamente i beni in questione o sottoscritto un obbligo contrattuale irrevocabile di esportazione di una quantità rilevante di tali prodotti verso la Comunità, il Consiglio, deliberando a maggioranza semplice su proposta della Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, può modificare l'articolo 1, paragrafo 2, al fine di assegnare alla parte summenzionata il dazio applicabile ai produttori che hanno collaborato all'inchiesta non inseriti nel campione, pari al 77,5 %.

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, addì 26 gennaio 2009.

Per il Consiglio

Il presidente

A. VONDRA

ALLEGATO I

PRODUTTORI ESPORTATORI CHE HANNO COLLABORATO ALL'INCHIESTA, NON INSERITI NEL CAMPIONE**Codice addizionale TARIC A928**

Abel Manufacturing Co., Ltd.	Shanghai
Autocraft Industrial (Shanghai) Ltd.	Shanghai
Changshu Fuxin Fasteners Manufacturing Co., Ltd.	Changshu
Changshu Shining Sun Fasteners Manufacturing Co., Ltd.	Changshu
Changzhou Oread Fasteners Co., Ltd.	Changzhou
Chun Yu (Dongguan) Metal Products Co., Ltd.	Dongguan
Cixi Zhencheng Machinery Co., Ltd.	Cixi
Dongguan Danny & Kuen Metal & Co., Ltd.	Dongguan
Foshan Nanhai Gubang Metal Goods Co., Ltd.	Foshan
Gem-year industrial Co., Ltd.	Jiashan
Guangzhou Tianhe District Zhonggu Hardware Screw Manufacture	Guangzhou
Haining Xinxin Hardware Standard Tools Co., Ltd.	Haining
Haiyan Flymetal Hardware Co., Ltd.	Jiaying
Haiyan Haitang Fasteners Factory	Jiaying
Haiyan Hardware Standard Parts Co., Ltd.	Jiaying
Haiyan Lianxiang Hardware Products Co., Ltd.	Jiaying
Haiyan Mengshi Screws Co., Ltd.	Jiaying
Haiyan Self-tapping Screws Co., Ltd.	Jiaying
Haiyan Sun's Jianxin Fasteners Co., Ltd.	Jiaying
Haiyan Xinan Standard Fastener Co., Ltd.	Jiaying
Haiyan Xinglong Fastener Co., Ltd.	Jiaying
Hangzhou Everbright Metal Products Co., Ltd.	Hangzhou
Hangzhou Spring Washer Co., Ltd.	Hangzhou
Hott Metal Part and Fasteners Inc.	Changshu
J. C. Grand (China) Corporation	Jiaying
Jiangsu Jiangyu Metal Work Co., Ltd.	Dongtai
Jiashan Yongda Screw Co., Ltd.	Jiashan
Jiaxiang Triumph Hardware Co., Ltd.	Haining
Jiaying Victor Screw Co., Ltd.	Jiaying
Jinan Star Fastener Co., Ltd.	Jinan
Jin-Well Auto-parts (zhejiang) Co., Ltd.	Jiashan
Kinfast Hardware Co., Ltd.	Haining
Ningbo Alliance Screws and Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Anchor Fasteners Industrial Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Dafeng Machinery Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Development Zone Yonggang Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Fastener Factory	Ningbo
Ningbo Haixin Hardware Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Haixin Railroad Material Co., Ltd.	Ningbo

Ningbo Jinhui Gaoqiang Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jinpeng High Strength Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jintai Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jinwei Standard Parts Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Jiulong Fasteners Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Londex Industrial Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Minda Machinery & Electronics Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Ningli High-Strength Fastener Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Qunli Fastener Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Special - Wind - Fasteners (China) Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Xinxing Fasteners Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Yonggang Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Zhenhai Xingyi Fasteners Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Zhongbin Fastener Manufacture Co., Ltd.	Ningbo
Ningbo Zhongjiang High Strength Bolt Co., Ltd.	Ningbo
Robertson Inc. (Jiaxing)	Jiashan
Shanghai Boxed Screw Manufacturing Company Limited	Shanghai
Shanghai Fenggang Precision Inc.	Shanghai
Shanghai Foreign Trade Xiasha No. 2 Woodscrew Factory Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Great Diamond Fastener Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Hang Hong Metal Products Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Hangtou Fasteners Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Huaming Hardware Products Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Moregood C&F Fastener Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Moresun Fasteners Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Qingpu Ben Yuan Metal Products Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Ren Sheng Standardized Item Manufacture Ltd., Co	Shanghai
Shanghai Shuyuan Woodscrews Factory	Shanghai
Shanghai SQB Automotive Fasteners Company Ltd.	Shanghai
Shanghai Tapoo Hardware Co., Ltd.	Shanghai
Shanghai Yifan High-Intensity Fasteners Co., Ltd.	Shanghai
Shanxi Jiaocheng Zhicheng Foundry Ltd.	Jiaocheng
Shenzhen Top United Steel Co., Ltd.	Shenzhen
Sundram Fasteners (Zhejiang) Limited	Jiaxing
Sunfast (Jiaxing) Enterprise Co., Ltd.	Jiaxing
Suzhou Escort Hardware Manufacturing Co., Ltd.	Suzhou
Taicang Rongtong Metal Products Co., Ltd.	Taicang
Tangshan Huifeng Standard Component Make Co., Ltd.	Tangshan
Tangshan Xingfeng Screws Co., Ltd.	Tangshan
Tapoo Metal Products (Shanghai) Co., Ltd.	Shanghai
Tianjin Jiuri Manufacture & Trading Co., Ltd.	Tianjin
Wenzhou Excellent Hardware Apparatus Packing Co., Ltd.	Wenzhou
Wenzhou Junhao Industry Co., Ltd.	Wenzhou
Wenzhou Tian Xiang Metal Products Co., Ltd.	Wenzhou

Wenzhou Yili Machinery Development Co., Ltd.	Wenzhou
Wenzhou Yonggu Fasteners Co., Ltd.	Wenzhou
Wuxi Huacheng Fastener Co., Ltd.	Wuxi
Wuxi Qianfeng Screw Factory	Wuxi
Xingtai City Ningbo Fasteners Co., Ltd.	Xingtai
Yueqing Quintessence Fastener Co., Ltd.	Yueqing
Zhejiang Jingyi Standard Components Co., Ltd.	Yueqing
Zhejiang New Oriental Fastener Co., Ltd.	Jiaxing
Zhejiang Qifeng Hardware Make Co., Ltd.	Jiaxing
Zhejiang Rising Fasteners Co., Ltd.	Hangzhou
Zhejiang Yonghua Fasteners Co., Ltd.	Rui' An
Zhejiang Zhongtong Motorkits Co., Ltd.	Shamen
Zhongshan City Jinzhong Fastener Co., Ltd.	Zhongshan

ALLEGATO II

Sulla fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3, deve figurare una dichiarazione firmata da un responsabile della società, redatta secondo lo schema seguente.

- 1) [Nominativo e qualifica del responsabile della società che ha emesso la fattura commerciale].
- 2) Dichiarazione: «Il sottoscritto dichiara che gli elementi di fissaggio venduti per l'esportazione nella Comunità europea nel quantitativo [indicazione del quantitativo] cui si riferisce la presente fattura sono stati fabbricati dalla [nome e sede sociale della società] [codice aggiuntivo TARIC] nella Repubblica popolare cinese. Dichiara inoltre che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.

Data e firma»
