

REGOLAMENTO (CE) N. 1999/2006 DELLA COMMISSIONE**del 20 dicembre 2006****che istituisce un dazio provvisorio antidumping sulle importazioni di alcuni tipi di selle originarie della Repubblica Popolare Cinese**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

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 7,

considerando quanto segue:

A. PROCEDURA**1. Avvio del procedimento**

- (1) Il 22 febbraio 2006, la Commissione ha ricevuto una denuncia riguardante alcune selle originarie della Repubblica Popolare Cinese («RPC») presentata a norma dell'articolo 5 del regolamento di base dall'associazione europea dei fabbricanti di selle («il denunciante») a nome di produttori che rappresentano una parte considerevole, in questo caso il 99 %, della produzione comunitaria totale di alcuni tipi di selle.
- (2) La denuncia conteneva elementi di prova del dumping del prodotto citato e del pregiudizio materiale da esso derivante, elementi considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.
- (3) Il 7 aprile 2006, il procedimento è stato avviato mediante la pubblicazione di un avviso di apertura di procedimento nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾.

2. Parti interessate

- (4) La Commissione ha avvisato ufficialmente dell'apertura del procedimento i produttori esportatori della RPC, gli importatori, gli operatori commerciali, gli utilizzatori, i fornitori e le associazioni notoriamente interessati, i rappresentanti della RPC, i produttori comunitari denunciati ed altri produttori comunitari notoriamente interessati dell'avvio del procedimento. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine fissato nell'avviso di apertura.
- (5) Per consentire ai produttori esportatori di presentare domanda per ottenere, qualora lo desiderassero, il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») o un trattamento individuale («TI»), i servizi della Commissione hanno inviato i relativi formulari ai produttori esportatori cinesi notoriamente interessati. Tre gruppi di produttori esportatori ed un singolo produttore esportatore hanno richiesto il TEM, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, o il TI per il caso in cui si fosse appurato che essi non soddisfacevano le condizioni per ottenere il TEM. È opportuno rilevare che tre di questi produttori esportatori erano formati da almeno due società collegate che partecipavano alla produzione e/o alla vendita delle selle.
- (6) Visto il numero apparentemente elevato di produttori esportatori nella RPC, di importatori e di produttori nella Comunità, la Commissione ha indicato nell'avviso di apertura che si sarebbe potuto ricorrere alla tecnica del campionamento in questa inchiesta per la determinazione del dumping e del pregiudizio, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base.

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2117/2005 (GU L 340 del 23.12.2005, pag. 17).

⁽²⁾ GU C 84 del 7.4.2006, pag. 4.

- (7) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in caso affermativo, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori della RPC, gli importatori comunitari e i produttori comunitari sono stati invitati a contattare la Commissione fornendo, secondo quanto specificato nell'avviso di apertura, le informazioni di base sulle loro attività connesse al prodotto in questione durante il periodo d'inchiesta (1° gennaio 2005-31 dicembre 2005).
- (8) Per quanto riguarda i produttori esportatori, tenuto conto del fatto che solo tre gruppi di società ed una singola società hanno cooperato all'inchiesta, si è deciso che il campionamento non era necessario.
- (9) Per quanto riguarda i produttori comunitari, la Commissione, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base, ha scelto un campione sulla base del maggior volume rappresentativo di produzione di selle nella Comunità sul quale l'inchiesta poteva ragionevolmente vertere tenuto conto del tempo disponibile. Sulla base delle risposte ricevute dai produttori comunitari, la Commissione ha scelto cinque società in due Stati membri. In termini di volume di produzione, le cinque imprese prescelte rappresentavano l'86 % della produzione comunitaria totale. Le parti interessate sono state consultate conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base e non hanno sollevato alcuna obiezione. Inoltre gli altri produttori comunitari sono stati invitati a fornire alcuni dati generali al fine di determinare l'eventuale pregiudizio. Oltre a ciò, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base, è stato effettuato un campionamento degli importatori sulla base del maggior volume rappresentativo di importazione del prodotto in questione nella Comunità sul quale l'inchiesta poteva ragionevolmente vertere tenuto conto del tempo disponibile. Sulla base delle risposte ricevute dai vari importatori e tenuto conto della differenza di qualità nelle informazioni fornite, due importatori stabiliti ciascuno in uno Stato membro sono stati selezionati per il campionamento. Questi due importatori rappresentano il 21 % delle importazioni del prodotto in questione nella Comunità. Considerato il piccolo numero di risposte ricevute dagli utilizzatori, si è deciso che non era necessario effettuare un campionamento degli utilizzatori.
- (10) Sono stati inviati questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre società che si sono messe in contatto entro il termine fissato nell'avviso di apertura. Sono state ricevute risposte da quattro produttori esportatori della RPC e da un produttore nel paese analogo, il Brasile. Hanno risposto al questionario anche i cinque produttori comunitari inseriti nel campione. Benché quattro importatori abbiano risposto al formulario di campionamento, solo due di essi hanno cooperato inviando una risposta completa al questionario. D'altro canto, quattro utilizzatori di selle hanno inviato una risposta completa al questionario. È stata ricevuta una risposta anche da un fornitore di materie prime.
- (11) La Commissione ha ricercato e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione provvisoria del dumping, del pregiudizio che ne deriva e dell'interesse della Comunità ed ha effettuato visite di verifica nei locali delle società seguenti:
- a) *Produttori comunitari*
- Selle Royal S.p.A., Pozzoleone, Italia
 - Selle Italia s.r.l., Rossano Veneto, Italia
 - Bassano Selle s.r.l., Riese Pio X, Italia
 - Selle SMP S.A.S., Casalserugo, Italia
 - pph ABI sp.j., Nasielsk, Polonia
- b) *Produttori esportatori nella RPC*
- Cionlli Group
 - Cionlli Bicycle (Taicang) Co., Ltd
 - Shunde Hongli Bicycle Parts Co., Ltd, Shunde

- Safe Strong Bicycle Parts Shenzhen Co., Ltd, Shenzhen
 - Cionlli Bicycle (Tianjin) Co., Ltd, Tianjin
 - Giching Group
 - Giching Bicycle Parts (Shenzhen) Co., Ltd, Shenzhen
 - Velo Cycle (Kunshan) Co., Ltd, Kunshan
 - Justek Group
 - Jiangyin Justek Vehicle Co., Ltd, Jiangyin
 - Jiangyin Justek Communication Equipment Co., Ltd, Jiangyin
 - Tianjin Justek Vehicle Co., Ltd, Tianjin
 - Viscount Vehicle (Shenzhen) Co., Ltd, Shenzhen
- c) *Compagnie collegate nella RPC e a Taiwan*
- Cionlli Bicycle (Tianjin) Co., Ltd, Tianjin
 - Cionlli Industrial Co., Ltd
- d) *Importatore indipendente nella Comunità*
- Buechel GmbH, Fulda, Germania
- (12) Al fine di stabilire un valore normale per i produttori esportatori che avrebbero potuto non ottenere il TEM e allo scopo di determinare tale valore sulla base dei dati di un paese di riferimento, in questo caso il Brasile, è stata effettuata una visita di verifica presso la sede della seguente società:
- e) *Produttore in Brasile*
- Royal Ciclo Indústria de Componentes Ltda, Rio do Sul.

3. Periodo d'inchiesta

- (13) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio e il 31 dicembre 2005 («il periodo d'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2002 e la fine del PI («il periodo in esame»).

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Prodotto in esame

- (14) I prodotti in esame sono alcuni tipi di selle di biciclette e altri velocipedi (compresi i furgoncini a triciclo), con o senza motore e con o senza sidecar, e di macchine da fitness e biciclette da camera, e i loro elementi essenziali (basi, cuscini o coperture) originari della Repubblica Popolare Cinese («il prodotto interessato» o «le selle»). Il prodotto è normalmente dichiarato sotto i codici NC 8714 95 00, ex 8714 99 90 ed ex 9506 91 10.

- (15) Una sella si compone normalmente di tre parti: una base o supporto sul quale è installata la sella, fatto normalmente di plastica stampata a iniezione; il cuscino applicato sulla base per rendere la sella confortevole e che può essere realizzato con vari tipi di schiume sintetiche o altri materiali; la copertura di materiale sintetico o cuoio naturale che ricopre il cuscino e i bordi della base e che conferisce alla sella le sue caratteristiche di comodità e di estetica. Oltre alle tre componenti sopra menzionate, una sella comprende normalmente anche un meccanismo di fissaggio in metallo, come una forcina o un collare di fissaggio, e può inoltre comprendere una molla o un meccanismo antishock in elastomero.
- (16) Il prodotto in esame è utilizzato nelle biciclette e nei veicoli analoghi, nonché negli impianti fissi come le apparecchiature di fitness. L'inchiesta ha mostrato che, malgrado le differenze nelle dimensioni, nei materiali e nei procedimenti di fabbricazione, i vari tipi di prodotti in esame condividono tutti le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base e servono in generale per gli stessi usi. Sono quindi considerati come un solo prodotto ai fini della presente procedura.

2. Prodotti simili

- (17) L'inchiesta ha mostrato che le selle prodotte e vendute dall'industria comunitaria nella Comunità, le selle prodotte e vendute sul mercato interno cinese e le selle importate nella Comunità provenienti dalla RPC, nonché quelle prodotte e vendute in Brasile, presentavano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base ed erano destinate allo stesso uso.
- (18) Di conseguenza, si è concluso che tutti questi prodotti sono simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

C. DUMPING

1. Trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM»)

- (19) 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 quanto riguarda i produttori esportatori per i quali sia accertata la rispondenza ai criteri stabiliti dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.
- (20) Per comodità di riferimento, tali criteri vengono riportati qui di seguito in forma sintetica:
- 1) le decisioni delle imprese in materia di politica commerciale e di costi sono prese in risposta a tendenze del mercato e senza ingerenze rilevanti da parte dello Stato; il costo dei principali fattori di produzione riflette in gran parte i valori di mercato;
 - 2) le imprese utilizzano un solo insieme di documenti contabili di base, che sono oggetto di revisioni indipendenti, conformemente alle norme internazionali, e sono utilizzati per tutti i fini previsti;
 - 3) non vi sono distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema ad economia non di mercato;
 - 4) le leggi in materia fallimentare e di proprietà garantiscono la certezza del diritto e la stabilità;
 - 5) il cambio delle valute viene effettuato ai tassi di mercato.
- (21) Due gruppi di produttori esportatori e un produttore esportatore singolo hanno sollecitato il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base ed hanno inviato un formulario di domanda a tale scopo entro i termini previsti. La Commissione ha ricercato e verificato nei locali di queste società tutte le informazioni fornite nei formulari di domanda e ritenute necessarie. L'inchiesta ha rivelato che il trattamento di società operanti in condizioni di economia di mercato poteva essere concesso solo a due gruppi di produttori esportatori, mentre la domanda presentata da un gruppo di società e dalla società individuale è stata respinta.

- (22) Per quanto riguarda il singolo produttore esportatore, l'inchiesta ha mostrato che la società non soddisfaceva i requisiti relativi ai criteri 1 e 3 sopra menzionati. La società non poteva dimostrare che le sue decisioni commerciali erano adottate in risposta a segnali del mercato senza una notevole interferenza da parte dello Stato, in particolare a causa del fatto che le quantità vendute sui mercati interni e dell'esportazione sono limitate dallo statuto della società e non possono essere cambiate senza accordo dello Stato. D'altro canto, la società non è stata in grado di dimostrare la mancanza di distorsioni derivanti dal precedente sistema di economia pianificata, in particolare fornendo elementi di prova scritti riguardanti l'ottenimento di diritti di utilizzazione del suolo.
- (23) Inoltre, un gruppo di produttori esportatori non ha dichiarato i suoi rapporti con un importante cliente sul mercato interno né nella risposta sul formulario di domanda per la richiesta di trattamento di società operante in condizioni di economia di mercato, né nella risposta al questionario anti-dumping. Il rapporto è stato evidenziato solo da controlli incrociati effettuati nei locali di questi produttori esportatori. Una costante politica della Commissione consiste nel determinare in modo generale i vari statuti dei gruppi di società collegate. Di conseguenza, concedere il trattamento di società operante in condizioni di economia di mercato o il trattamento individuale a questo esportatore avrebbe richiesto la piena collaborazione della società collegata all'inchiesta, al fine di stabilire le sue attività precise relative al prodotto in esame, valutare se era in possesso dei requisiti per la concessione del TEM o il trattamento individuale, ed inoltre l'influenza del rapporto sulle transazioni tra le due società. Ciò non è stato possibile poiché la società collegata non ha cooperato all'inchiesta. Di conseguenza, la Commissione non è stata in grado di determinare se questo gruppo di società soddisfacesse i requisiti necessari per ottenere il trattamento di società operante in condizioni di economia di mercato o il trattamento individuale. È opportuno rilevare che tale questione ha influito su una parte importante delle vendite interne degli esportatori. D'altro canto, questa omissione deliberata fa dubitare dell'affidabilità di altre informazioni e di altri documenti presentati alla Commissione. Tenuto conto di questa omissione e della sua importanza sia per quanto riguarda l'analisi delle domande, sia per il fatto di determinare se vi sia o no dumping, sulla base dei singoli dati presentati da questo gruppo di esportatori, si è ritenuto che essi abbiano fornito informazioni false o ingannevoli ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base. La società è stata immediatamente informata sui motivi per i quali si era deciso di respingere le informazioni fornite, dandole la possibilità di presentare ulteriori spiegazioni conformemente all'articolo 18, paragrafo 4, del regolamento di base. Tuttavia, le spiegazioni fornite dalla società non sono state soddisfacenti e non hanno potuto convincere la Commissione che le informazioni comunicate non fossero ingannevoli, né eliminare i dubbi sulla correttezza degli altri dati comunicati dalla società. In conseguenza di tali considerazioni, non si è ritenuto che questo gruppo di produttori esportatori avesse collaborato all'inchiesta e la sua domanda di TEM o di TI è stata respinta.
- (24) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le loro osservazioni in merito alle constatazioni sopra esposte.
- (25) Su questa base il TEM è stato concesso a due gruppi di produttori esportatori:
- Cionlli Bicycle (Taicang) Co. Ltd, e compagnie correlate
 - Giching Bicycle parts (Shenzhen) Co. Ltd, e compagnie correlate.

2. Trattamento individuale («TI»)

- (26) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, viene eventualmente stabilito un dazio applicabile su scala nazionale per i paesi che rientrano nel campo di applicazione di tale articolo, eccettuati i casi in cui le società in questione sono in grado di provare che esse rispondono a tutti i criteri enunciati all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base.
- (27) Il produttore esportatore cui non è stato possibile concedere il trattamento di società operante in condizioni di economia di mercato ha sollecitato anche un TI nel caso in cui non avesse potuto ottenere il TEM. Tuttavia, anche la domanda della società di beneficiare del trattamento individuale è stata respinta considerando che essa non è stata in grado di soddisfare il criterio indicato all'articolo 9, paragrafo 5, lettera b), vale a dire che i prezzi all'esportazione, le quantità esportate e le modalità di vendita siano determinate liberamente.

3. Valore normale

- a) *Determinazione del valore normale per i produttori esportatori cui è stato concesso il TEM*
- (28) Per stabilire il valore normale, la Commissione ha in primo luogo determinato, per ciascun produttore esportatore interessato, se il volume totale delle sue vendite interne di selle era rappresentativo rispetto al volume totale delle sue vendite all'esportazione verso la Comunità. Conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, le vendite interne sono state ritenute rappresentative quando il volume totale delle vendite effettuate da ciascun produttore esportatore sul mercato interno rappresentava almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione nella Comunità.
- (29) I due gruppi di società cui è stato concesso il TEM comprendevano le cinque società che producono selle per l'esportazione, tre delle quali effettuavano anche vendite sul mercato interno. Un'altra società effettuava vendite sul mercato interno ma non all'esportazione.
- (30) La Commissione ha successivamente identificato i tipi di selle vendute sul mercato interno dai produttori esportatori con vendite interne rappresentative, che erano identiche o direttamente comparabili ai tipi di selle vendute all'esportazione verso la Comunità.
- (31) Per ciascuno di questi tipi, si è stabilito se le vendite interne erano sufficientemente rappresentative ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite interne di un determinato tipo sono state considerate come sufficientemente rappresentative quando, per il periodo d'inchiesta, il volume totale delle vendite interne di questo tipo corrispondeva al 5 % o più del volume totale delle vendite del tipo comparabile esportato verso la Comunità.
- (32) La Commissione ha quindi esaminato, per ciascuna società, se le vendite interne di ciascun tipo del prodotto in esame, effettuate sul mercato interno in quantità rappresentative, potevano essere considerate come effettuate nel corso di operazioni commerciali normali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base, determinando la proporzione di vendite remunerative ai clienti indipendenti del tipo di prodotto in questione sul mercato interno.
- (33) Quando il volume delle vendite di un tipo di selle, venduto a un prezzo netto uguale o superiore al costo di produzione, rappresentava più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo tipo e il prezzo medio ponderato praticato per questo tipo di selle era uguale o superiore al costo di produzione, il valore normale per tipo di prodotto è stato determinato sulla base del prezzo interno reale. Questo prezzo è stato espresso come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite interne effettuate per il tipo in esame durante il periodo d'inchiesta, siano esse state remunerative o no.
- (34) Quando il volume delle vendite remunerative di un tipo di selle rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di questo tipo o quando il prezzo medio ponderato praticato per questo tipo era inferiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo interno reale espresso come media ponderata delle sole vendite remunerative di questo tipo di selle, se queste vendite rappresentavano il 10 % o più del volume totale delle vendite del tipo in questione.
- (35) Infine, quando il volume delle vendite remunerative di un determinato tipo di selle rappresentava meno del 10 % del volume totale delle vendite di questo tipo, si è ritenuto che questo tipo particolare fosse venduto in quantità insufficienti affinché il prezzo praticato sul mercato interno potesse costituire una base adeguata ai fini della determinazione del valore normale.
- (36) Quando i prezzi interni di un particolare tipo di selle vendute da un produttore esportatore non hanno potuto essere utilizzati, è stato necessario costruire il valore normale.

- (37) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore normale è stato costruito aggiungendo un importo ragionevole corrispondente alle spese di vendita, alle spese amministrative e alle altre spese generali nonché un margine ragionevole di utile ai costi sostenuti da ciascun esportatore per la fabbricazione delle selle esportate, eventualmente adeguati. In tutti i casi, le spese di vendita, le spese amministrative e altre spese generali, nonché il margine di utile sono stati stabiliti secondo i metodi indicati all'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base. A tal fine, la Commissione ha esaminato se le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali sostenute e gli utili realizzati da ciascuno dei produttori esportatori interessati sul mercato interno costituivano dati affidabili.
- (38) Le spese di vendita, le spese amministrative e altre le altre spese generali interne reali sono state considerate affidabili quando il volume totale delle vendite interne della società interessata poteva essere considerato come rappresentativo rispetto al volume delle vendite all'esportazione verso la Comunità. Il margine di utile interno è stato determinato sulla base delle vendite interne dei tipi di selle venduti nel corso di operazioni commerciali normali. A tal fine, è stata applicata la metodologia sopra esposta.
- (39) Per le tre società che avevano realizzato vendite interne rappresentative si è constatato che la maggior parte dei tipi del prodotto in esame esportati sono stati venduti sul mercato interno nel corso di operazioni commerciali normali. Negli altri casi, il valore normale è stato costruito secondo la metodologia descritta precedentemente utilizzando le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali sostenute e gli utili realizzati da ciascuna delle società in questione.
- (40) Per le due società che non avevano realizzato vendite interne rappresentative, gli importi delle spese di vendita, delle spese amministrative e di altre spese generali sostenute e degli utili realizzati sono stati determinati sulla base delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali sostenute e degli utili realizzati dalle quattro società che avevano effettuato vendite sul mercato interno.
- b) *Determinazione del valore normale per i prodotti esportatori cui non è stato concesso il TEM*
- i) *Paese analogo*
- (41) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale nel caso dei produttori esportatori cui non è stato concesso il TEM deve essere stabilito sulla base del prezzo o del valore costruito in un paese analogo.
- (42) Nell'avviso di apertura, la Commissione aveva espresso la sua intenzione di utilizzare il Brasile come paese analogo adeguato ai fini della determinazione del valore normale per la RPC e aveva invitato le parti interessate a formulare le loro osservazioni in merito.
- (43) Nessun produttore esportatore nella RPC cui non era stato concesso il TEM si è opposto a tale proposta.
- (44) Tuttavia, un importatore e un esportatore cui è stato concesso il TEM hanno sostenuto che il Brasile non costituisce il paese analogo più adeguato e che sarebbe stato opportuno a tale riguardo selezionare piuttosto Taiwan o il Messico.
- (45) Per quanto riguarda Taiwan, si ritiene che, anche se vi si è sviluppata un'industria dei pezzi di ricambio per biciclette, la maggior parte della produzione è stata trasferita nella RPC. Di conseguenza i fabbricanti di selle la cui sede sociale è stabilita a Taiwan sarebbero nella maggior parte dei casi le stesse società collegate a quelle che esportano a partire dalla RPC nella Comunità a prezzi ritenuti di dumping. D'altro canto, tenuto conto della divisione normale del lavoro in questi gruppi, solo un piccolo numero di modelli specializzati con elevati margini di profitto continua ad essere prodotto a Taiwan mentre la produzione della grande maggioranza dei modelli di qualità media o inferiore è stata trasferita nella RPC per motivi di costo. Di conseguenza è improbabile che il prezzo o il costo dei modelli di selle fabbricate a Taiwan costituiscano i migliori surrogati per valutare il valore normale delle selle fabbricate nella RPC.
- (46) Per quanto riguarda il Messico, questo paese è considerato come un mercato aperto e competitivo che rappresenta circa un ottavo delle dimensioni del mercato brasiliano. La Commissione si è messa in contatto con due produttori noti in Messico, ma non è stata offerta alcuna cooperazione.

- (47) Per quanto riguarda il Brasile, l'inchiesta ha rivelato che si tratta di un mercato competitivo per i prodotti in esame nel quale operano tre produttori nazionali di dimensioni diverse e le cui importazioni provenienti da paesi terzi rappresentano circa il 15 % del consumo interno di otto/nove milioni di selle l'anno. Un produttore esportatore ha sostenuto che il livello di concorrenza sul mercato brasiliano era incerto considerando il piccolo numero di produttori. L'inchiesta non ha tuttavia evidenziato una posizione dominante di uno dei produttori brasiliani o che i prezzi siano stabiliti in modo non concorrenziale. Non vi era inoltre alcun motivo di credere che l'accesso alle materie prime, i costi ed altre condizioni di produzione a Taiwan o in Messico fossero più vicine a quelle della RPC rispetto al Brasile. Il mercato brasiliano è stato quindi considerato come adeguato ai fini della determinazione del valore normale.
- (48) I tre produttori esportatori noti in Brasile sono stati contattati e una società ha accettato di cooperare. È stato quindi inviato un questionario a tale produttore e i dati forniti nella sua risposta sono stati verificati in loco. Questo produttore che ha accettato di cooperare è collegato a uno dei produttori comunitari, ma non vi è alcun motivo di credere che ciò possa influenzare l'affidabilità dei dati che sono stati d'altro canto verificati nei locali della società.
- (49) Tenuto conto di quanto precede, si conclude in via provvisoria che il Brasile costituisce la scelta più appropriata e più ragionevole di paese analogo conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base.

ii) Valore normale

- (50) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale applicabile ai produttori esportatori cui non è stato concesso il TEM è stato stabilito sulla base delle informazioni verificate provenienti dal produttore del paese analogo, vale a dire sulla base dei prezzi pagati o da pagare sul mercato interno brasiliano per le vendite di prodotti comparabili, conformemente alla metodologia sopra esposta.
- (51) Il valore normale è stato determinato sulla base di tutti i prezzi pagati o da pagare nel mercato interno brasiliano per le vendite di tipi di prodotti comparabili, dal momento che tutte le transazioni sono risultate effettuate nel contesto di operazioni commerciali normali.

4. Prezzi all'esportazione

- (52) Tutti i produttori esportatori hanno effettuato vendite all'esportazione nella Comunità sia direttamente a clienti indipendenti della Comunità, sia attraverso società commerciali collegate o non collegate, stabilite a Hong Kong, nelle isole Vergini britanniche e a Taiwan.
- (53) Quando il prodotto in esame era direttamente esportato presso clienti indipendenti nella Comunità, i prezzi all'esportazione sono stati stabiliti sulla base dei prezzi pagati o da pagare per il prodotto in esame, conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (54) Quando le vendite all'esportazione sono state realizzate mediante un commerciante collegato o stabilito al di fuori della Comunità, il prezzo all'esportazione è stato determinato sulla base del prezzo di rivendita pagato dal primo acquirente indipendente nella Comunità.

5. Confronto

- (55) Il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato effettuato allo stadio franco fabbrica. Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. In quanto opportuno e giustificato e documentato in modo preciso da opportuni elementi di prova verificati, sono stati concessi a tutti i produttori esportatori oggetto dell'inchiesta adeguamenti per le differenze riguardanti le spese di trasporto e di assicurazione, i costi del credito, le commissioni e le spese bancarie, i costi d'imballaggio e di sconti ottenuti.

- (56) Per quanto riguarda le vendite effettuate attraverso società collegate aventi sede a Taiwan, è stato applicato un adeguamento conformemente all'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, nei casi in cui è stato dimostrato che queste società esercitavano funzioni analoghe a quelle di un agente che opera su commissione. Considerando che l'attribuzione delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali comunicate dalla società non era considerata affidabile, tale adeguamento è stato basato sui dati relativi alle spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali e sulle cifre degli utili ottenuti presso un commerciante indipendente.

6. Margini di dumping

a) *Per i produttori esportatori che hanno cooperato e ai quali è stato concesso il TEM*

- (57) Per le società cui è stato concesso il TEM, il valore normale ponderato di ciascun tipo di prodotto in esame esportato verso la Comunità è stato confrontato al prezzo medio ponderato all'esportazione del prodotto del tipo corrispondente, conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (58) È pratica costante della Commissione considerare i produttori esportatori collegati o appartenenti a uno stesso gruppo come un'unica entità ai fini della determinazione del margine di dumping e pertanto di calcolare un solo margine di dumping. In effetti, il calcolo di margini individuali potrebbe incoraggiare l'elusione delle misure antidumping e renderle inefficaci, consentendo a produttori esportatori collegati di esportare verso la Comunità passando attraverso la società il cui margine individuale di dumping è più basso.
- (59) Conformemente a questa prassi, i produttori esportatori collegati appartenenti agli stessi gruppi sono stati considerati come un'unica entità e si sono visti attribuire un margine di dumping unico calcolato sulla base della media ponderata dei margini di dumping dei produttori che hanno cooperato in ciascun gruppo.
- (60) Su questa base, i margini medi ponderati provvisori di dumping, espressi come percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Impresa	Margine di dumping provvisorio
Cionlli Bicycle (Taicang) Co., Ltd, Shunde Hongli Bicycle Parts Co., Ltd e Safe Strong Bicycle Parts Shenzhen Co., Ltd	7,5 %
Giching Bicycle parts (Shenzhen) Co. Ltd e Velo Cycle Kunshan Co., Ltd	0 %

b) *Altri produttori esportatori*

- (61) Per calcolare il margine di dumping applicabile su scala nazionale all'insieme degli altri esportatori della RPC, la Commissione ha in primo luogo stabilito il grado di cooperazione. È stato effettuato un confronto fra le quantità totali esportate indicate nelle risposte al questionario dei tre produttori esportatori che avevano cooperato e il totale delle importazioni provenienti dalla RPC che erano state oggetto di dumping e calcolate conformemente alla procedura esposta al considerando (71). La percentuale ottenuta è stata del 23 %. È su questa base che il livello di cooperazione è stato ritenuto troppo scarso.
- (62) Si è quindi ritenuto opportuno determinare il margine di dumping su scala nazionale come la media ponderata tra:

— i margini di dumping constatati per gli esportatori che avevano cooperato e ai quali non è stato concesso il TEM o il TI, e

- i margini di dumping più elevati per i tipi di prodotti rappresentativi degli stessi esportatori, nella misura in cui non vi era alcun motivo di credere che i produttori esportatori che non avevano cooperato avevano praticato il dumping a un livello inferiore.
- (63) Su questa base, il margine di dumping su scala nazionale è stato provvisoriamente stabilito al 30,9 % del prezzo cif frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.

D. PREGIUDIZIO

1. Produzione comunitaria

- (64) All'interno della Comunità, il prodotto in esame è notoriamente fabbricato da nove produttori per conto dei quali la denuncia è stata presentata. Essi hanno sede in Italia, in Polonia, nel Regno Unito e in Portogallo e rappresentano il 99 % della produzione comunitaria durante il periodo d'inchiesta.
- (65) D'altro canto, al momento dell'avvio del procedimento vi era un solo produttore comunitario noto che non aveva presentato una denuncia. Tenuto conto del volume di produzione dei nove produttori che hanno presentato la denuncia e del produttore comunitario che non sosteneva tale denuncia, la produzione totale del prodotto simile ha rappresentato circa 16 165 936 unità durante il periodo d'inchiesta.

2. Industria comunitaria

- (66) I seguenti produttori comunitari hanno sostenuto la denuncia:
- Selle Royal S.p.A., Pozzoleone, Italia, e la sua società collegata:
 - Brooks England Ltd, West Midlands, Regno Unito
 - Selle Italia s.r.l., Rossano Veneto, Italia, e la sua società collegata:
 - Bassano Selle s.r.l., Riese Pio X, Italia
 - Selle SMP S.A.S., Casalserugo, Italia
 - pph ABI sp.j., Nasielsk, Polonia
 - Iberoselle Fabrica de Selins Lda, Aguada, Portogallo
 - Selle Montegrappa s.n.c., Ramon di Loria, Italia
 - Selle San Marco S.p.A, Rossano, Italia
- (67) Questi nove produttori comunitari che hanno cooperato e che sono all'origine della denuncia (siano essi o no inseriti nel campione) rappresentano il 99 % della produzione comunitaria del prodotto simile; essi costituiscono pertanto l'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base. I produttori comunitari inseriti nel campione e figuranti nell'inchiesta («produttori del campione») rappresentavano il 90 % della produzione comunitaria di selle durante il periodo d'inchiesta. Gli altri produttori comunitari sono stati invitati a comunicare alcuni dati generali per l'analisi del pregiudizio.

3. Consumo comunitario

- (68) Il consumo comunitario è stato determinato sulla base dei volumi di vendita nel mercato comunitario dei cinque produttori comunitari del campione, dei quattro produttori comunitari non inseriti nel campione, del produttore comunitario che non ha appoggiato la denuncia e delle importazioni provenienti dalla RPC e dagli altri paesi terzi, secondo Eurostat, nell'ambito dei rispettivi codici NC. Come indicato al considerando (14), il prodotto in esame è attualmente dichiarato sotto i codici 8714 95 00, ex 8714 99 90 ed ex 9506 91 10. I dati Eurostat concernenti i due ultimi codici NC (ex 8714 99 90 ed ex 9506 91 10) comprendono anche altre componenti di biciclette e apparecchi di esercizi fisici. Dal momento che non è stato possibile ricavare da queste due categorie generali i dati concernenti unicamente le selle, si è deciso di stabilire le statistiche delle importazioni unicamente sulla base di un codice NC, vale a dire il codice NC 8714 95 00. Di conseguenza, i volumi d'importazione considerati per la determinazione del consumo comunitario possono risultare leggermente sottostimati.
- (69) A partire da questi dati, si è constatato che durante il periodo in questione il consumo è aumentato del 17 % passando da 20 701 027 unità nel 2002 a 24 179 012 unità nel 2005.

Tabella 1

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Consumo comunitario (unità)	20 701 027	21 688 470	23 357 359	24 179 012
Indice	100	105	113	117

4. Importazioni di selle provenienti dalla RPC

a) Margine di dumping, volumi importati e quote di mercato

- (70) Come indicato in precedenza, la presente inchiesta ha dimostrato che i margini di dumping medi stabiliti per la RPC sono superiori ai livelli minimi così come definiti all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base, e che il volume delle importazioni provenienti dalla RPC non è trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base.
- (71) I volumi importati sono stati determinati sulla base dei dati Eurostat. Come indicato in precedenza al considerando (68), i dati sulle importazioni indicati di seguito possono risultare leggermente sottostimati. D'altro canto, Eurostat comunica statistiche concernenti i volumi importati di selle di biciclette espressi in quantità da 100 kg e non in unità. Si è quindi ritenuto opportuno utilizzare 500 g per unità come peso medio delle selle importate dalla Cina considerando che questo peso è stato dichiarato da un produttore esportatore e da un importatore non collegato.
- (72) Le importazioni provenienti dalla RPC sono più che quadruplicate nel corso del periodo considerato. Di fatto sono aumentate da 1 416 814 unità nel 2002 a 6 276 749 unità durante il periodo d'inchiesta. La quota di mercato corrispondente è quindi passata dal 7 % nel 2002 al 26 % durante il periodo d'inchiesta. Tali elementi devono essere collocati nel contesto di un consumo che è aumentato solo del 17 %, vale a dire relativamente meno dell'aumento delle importazioni provenienti dalla RPC.
- (73) Un importatore non collegato ha sostenuto che le statistiche delle importazioni erano sottostimate considerando che la denuncia prendeva in considerazione un peso medio di 400 g per unità di selle. La società ha affermato che il peso medio delle selle importate dalla RPC era compreso tra i 600 g e gli 800 g. La stessa società ha tuttavia confermato durante la visita di verifica svoltasi nei suoi locali che il peso medio delle selle importate dalla RPC è di 500 g, vale a dire esattamente il peso utilizzato dalla Commissione per la conversione in unità dei dati Eurostat indicati in quantità da 100 kg. Questo importatore ha inoltre sostenuto che le statistiche delle importazioni provenienti dalla RPC erano esagerate poiché esse comprendevano anche importazioni di rivestimenti di selle utilizzati per la protezione delle selle stesse. Come indicato al considerando (71), le statistiche delle importazioni erano basate unicamente su un codice NC (NC 8714 95 00) che non è quello sotto il quale i rivestimenti sono normalmente dichiarati, per cui la denuncia dell'importatore risulta infondata.

Tabella 2

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Importazioni (unità)	1 416 814	2 048 240	4 351 842	6 276 749
<i>Indice</i>	100	145	307	443
Quota di mercato	7 %	9 %	19 %	26 %

b) *Prezzi*

- (74) Il prezzo medio ponderato delle importazioni di selle originarie della RPC è regolarmente diminuito ogni anno durante il periodo considerato e globalmente del 21 %, vale a dire da 1,4 EUR l'unità a 1,1 EUR l'unità tra il 2002 e il periodo d'inchiesta.

Tabella 3

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Prezzo cif frontiera comunitaria medio ponderato (EUR/unità)	1,4	1,3	1,1	1,1
<i>Indice</i>	100	91	75	79

c) *Sottoquotazione*

- (75) Per determinare la sottoquotazione dei prezzi, la Commissione ha analizzato i dati che si riferivano al periodo d'inchiesta. I prezzi di vendita dell'industria comunitaria considerati sono stati i prezzi praticati nei confronti dei clienti indipendenti, adeguati se necessario al livello franco fabbrica, vale a dire i prezzi netti di tutti gli sconti, non comprese le spese di trasporto nella Comunità. I prezzi dei vari tipi di selle definiti conformemente alla base, al cuscino, al rivestimento, alla forcilla e al peso sono stati confrontati con i prezzi di vendita di tipi analoghi, al netto di tutti gli sconti e adeguati eventualmente a livello cif frontiera comunitaria, tenendo conto dei dazi doganali (1,2 %) e dei costi posteriori all'importazione sostenuti da un importatore nella Comunità.
- (76) Per il calcolo dei margini medi ponderati di sottoquotazione, sono stati presi in considerazione i prezzi all'esportazione praticati dai produttori esportatori che hanno cooperato. Durante il periodo d'inchiesta, il margine medio ponderato di sottoquotazione dei produttori che hanno cooperato ha raggiunto il 67,3 %. D'altro canto, se si prendono in considerazione le importazioni totali di selle, vale a dire quelle dei produttori esportatori che hanno cooperato e degli altri produttori nella RPC, il calcolo del margine di sottoquotazione medio basato sui dati Eurostat ha messo in evidenza un margine di sottoquotazione medio simile del 70,1 % per il periodo d'inchiesta.

5. Situazione dell'industria comunitaria

- (77) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria comunitaria ha comportato una valutazione di tutti i fattori economici che influiscono sulla situazione di questa industria durante il periodo considerato.
- (78) Questa analisi è stata applicata alle società inserite nel campione. Tuttavia, al fine di disporre di un panorama completo della situazione dell'industria comunitaria, nei casi in cui erano disponibili informazioni affidabili concernenti questa industria nel suo insieme per un determinato indicatore, anche queste informazioni sono state fornite qui di seguito. I risultati dell'industria, misurati sulla base di fattori come i prezzi, i salari, gli investimenti, la redditività, il rendimento degli investimenti, i flussi di cassa e la capacità di mobilitare capitali sono stati determinati a partire da informazioni comunicate dalle società inserite nel campione. I fattori di pregiudizio, come la quota di mercato, il volume delle vendite e la produzione sono stati stabiliti per l'insieme dell'industria comunitaria.

a) *Produzione*

- (79) La capacità di produzione dell'industria comunitaria si è nettamente degradata nel corso del periodo considerato. Mentre nel 2002 il volume di produzione rappresentava 19 546 740 unità di selle, durante il periodo d'inchiesta l'industria comunitaria ha prodotto solo 16 165 936 unità, vale a dire praticamente 3,5 milioni di unità o il 17 % in meno rispetto al 2002. Dal momento che le selle sono in generale prodotte solo sulla base di ordinativi dei clienti, l'evoluzione negativa del volume di produzione può essere direttamente associato alla domanda decrescente di selle prodotte dall'industria comunitaria.

Tabella 4

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Produzione (unità)	19 546 740	19 022 491	17 698 103	16 165 936
Indice	100	97	91	83

b) *Capacità di produzione e tassi di utilizzazione*

- (80) La capacità di produzione è stata stabilita sulla base della capacità nominale delle unità di produzione detenute dall'industria comunitaria, tenendo conto delle interruzioni della produzione nonché del fatto che, in alcuni casi, una parte delle capacità è stata utilizzata per fabbricare altri prodotti, ad esempio manubri per sedie a rotelle, utilizzando le stesse linee di produzione.
- (81) La capacità di produzione di selle è aumentata del 5 % nel corso del periodo considerato, passando da 29 492 120 unità nel 2002 a 30 921 920 unità durante il PI. Il leggero incremento della capacità di produzione è dovuto a investimenti effettuati nel 2004 e durante il periodo d'inchiesta per la fabbricazione di nuovi tipi di prodotti utilizzati nelle biciclette da corsa. Il tasso di utilizzazione di tale capacità riflette il declino della produzione e della domanda. Tale tasso è regolarmente diminuito durante il periodo considerato raggiungendo un'utilizzazione del 45 % durante il periodo d'inchiesta.

Tabella 5

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Produzione (unità)	29 492 120	29 215 880	29 354 000	30 921 920
Indice	100	99	100	105
Utilizzazione delle capacità	60 %	59 %	53 %	45 %

c) *Scorte*

- (82) Per quanto riguarda le scorte di fine anno, la maggior parte della produzione viene effettuata in risposta ad ordinativi. Di conseguenza, anche se si è osservata una diminuzione delle scorte del 35 % nel corso del periodo considerato, si ritiene che in questo caso le scorte non costituivano un indicatore pertinente di pregiudizio.

Tabella 6

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Scorte (unità)	1 365 040	1 192 612	1 000 376	884 829
Indice	100	87	73	65

d) *Investimenti*

- (83) Tra il 2002 e il 2003, gli investimenti per la produzione del prodotto simile sono diminuiti da 3 808 057 EUR a 1 664 147 EUR. Nel 2004 i produttori comunitari hanno aumentato i loro investimenti e speso quasi il doppio dell'importo precedente, vale a dire 3 381 996 EUR ora da confrontare con l'anno precedente. Durante il periodo d'inchiesta, gli investimenti hanno raggiunto i 3 638 962 EUR, vale a dire il 4 % in meno del livello raggiunto all'inizio del periodo considerato nel 2002. Al momento dell'inchiesta, si è constatato che gli investimenti in edifici, impianti e macchinari erano destinati essenzialmente a mantenere la capacità produttiva e solo nel 2004 e durante il periodo d'inchiesta, in minore misura, per mettere a punto nuovi tipi di prodotti. Tenuto conto della scarsa utilizzazione della capacità sopra menzionata, gli investimenti non sono stati in ogni caso destinati ad aumentare il volume di produzione globale.
- (84) L'inchiesta ha rivelato che l'industria comunitaria è considerata come il leader mondiale in materia di progettazione di prodotti e di innovazione nel settore delle selle. Tra il 2002 e il periodo d'inchiesta i produttori comunitari hanno concepito e commercializzato più di un migliaio di nuovi tipi di selle. La ricerca e lo sviluppo rappresentano dall'8 % al 10 % del fatturato dell'industria comunitaria. Per mantenere questa posizione, l'industria comunitaria deve mantenere un certo livello d'investimento anche se l'utilizzazione delle capacità è scarsa.

Tabella 7

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Investimenti (EUR)	3 808 057	1 664 147	3 381 996	3 638 962
Indice	100	44	89	96

e) *Volume delle vendite e quote di mercato*

- (85) Esistono due grandi circuiti di vendita per le selle: il mercato dei fabbricanti di attrezzatura originale (OEM) e il mercato del post vendita. Nel primo caso, le selle sono vendute per essere montate su nuove biciclette e nel secondo caso le selle sono vendute per sostituire una sella usata. Si è constatato che le vendite OEM rappresentano approssimativamente il 60 % e le post vendite circa il 40 % del totale. Le selle costituiscono, insieme ai pneumatici, i componenti delle biciclette che sono sostituiti più frequentemente.
- (86) I volumi di vendite dell'insieme dell'industria comunitaria sono diminuiti del 20 % nel corso del periodo considerato passando da 15 109 569 unità a 12 139 162 unità durante il periodo d'inchiesta; ciò significa che l'industria comunitaria ha venduto quasi tre milioni di selle in meno durante il periodo d'inchiesta rispetto al 2002. Dopo un leggero calo dell'1 % nel 2003 rispetto al 2002, la diminuzione dei volumi di vendita è stata più pronunciata nel 2004 e durante il periodo d'inchiesta.
- (87) In valore, nel corso del periodo completo preso in considerazione, la vendita di selle nell'industria comunitaria è aumentata solo dell'1 %. Il valore delle vendite nel mercato comunitario è aumentato del 5 % passando da 54 460 180 EUR nel 2002 a 56 978 530 EUR nel 2003 e poi a 58 052 609 EUR nel 2003. Tuttavia durante il periodo d'inchiesta il valore delle vendite dell'industria comunitaria è diminuito di quasi 3 milioni di EUR rispetto all'anno precedente. Il fatto che le vendite in valore non abbiano seguito la stessa tendenza positiva delle vendite in volume si spiega con un aumento dei prezzi medi che sarà spiegato successivamente.
- (88) Parallelamente al declino dei volumi di vendita, anche la quota di mercato comunitario è notevolmente diminuita, passando dall'81 % nel 2002 al 58 % durante il periodo d'inchiesta. In altre parole, l'industria comunitaria ha perduto 23 punti di percentuale della sua quota di mercato durante tutto il periodo considerato con un aumento corrispondente delle importazioni provenienti dalla RPC.

Tabella 8

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Valore delle vendite (EUR)	54 460 180	56 978 530	58 052 609	55 228 738
<i>Indice</i>	100	105	107	101
Vendite nella Comunità (unità)	15 109 569	15 024 427	13 803 151	12 139 162
<i>Indice</i>	100	99	91	80
<i>Quota di mercato</i>	81 %	77 %	67 %	58 %

f) *Prezzi*

- (89) Il prezzo di vendita medio dell'industria comunitaria è aumentato del 25 % nel corso del periodo considerato. Questo aumento può essere spiegato, da un lato, dal rincaro delle materie prime che ha avuto un impatto sull'insieme dell'industria e, d'altro lato, dall'abbandono della fabbricazione del tipo di prodotti a bassa tecnologia a vantaggio di prodotti di alta tecnologia che integrano materie prime più costose e la cui produzione richiede più lavoro.
- (90) Le principali materie prime utilizzate per la fabbricazione di selle comprendono involucri in plastica, rivestimenti, poliuretano, dispositivi di scorrimento e collari di serraggio. I prezzi di queste materie prime sono direttamente collegati all'evoluzione del prezzo del petrolio e dei metalli. Le materie prime costituiscono uno dei principali elementi che determinano il costo di produzione delle selle in quanto rappresenta circa la metà del costo di produzione totale ed ha un impatto diretto sull'evoluzione del prezzo di vendita.
- (91) Si è constatato che i prezzi medi delle materie prime sono rimasti stabili tra il 2002 e il 2003, ma sono aumentati a partire dal 2003 e durante il periodo d'inchiesta; ciò ha provocato un aumento dei prezzi di vendita praticati dall'industria comunitaria.
- (92) Un importatore indipendente ha sostenuto che l'aumento dei prezzi dell'industria comunitaria era dovuto all'evoluzione della domanda dei consumatori. La società ha affermato che la domanda di biciclette a basso costo e di conseguenza di selle poco costose è diminuita mentre la domanda di selle di grande qualità e più costose è aumentata. Tale dichiarazione è contraddetta dal fatto che le importazioni a basso costo provenienti dalla RPC sono aumentate in termini relativi molto più del consumo globale di selle nella Comunità, come indicato al considerando (72).

Tabella 9

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Prezzo medio ponderato (EUR/unità)	3,6	3,8	4,2	4,5
<i>Indice</i>	100	106	117	125

g) *Redditività e flusso di cassa*

- (93) Nel corso del periodo considerato, la redditività media ponderata dell'industria comunitaria, calcolata sul fatturato netto realizzato, è fortemente diminuita, dal 3,8 % nel 2002 a solo 0,4 % durante il periodo d'inchiesta. Mentre la redditività aveva raggiunto il 5 % nel 2003, è caduta al 3,1 % nel 2004 sino allo 0,4 % durante il periodo d'inchiesta. Lo scarso margine di beneficio è dovuto al fatto che l'industria comunitaria non ha potuto ripercuotere in modo sufficiente l'aumento del prezzo delle materie prime sul prezzo di vendita.

Tabella 10

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Margine di profitto al lordo delle imposte	3,8 %	5,0 %	3,1 %	0,4 %

L'industria comunitaria ha generato un flusso di cassa di 3 990 473 EUR durante il periodo d'inchiesta, vale a dire circa 1,1 milioni di EUR o il 22 % in meno rispetto al 2002. L'importo ancora sostanziale delle liquidità dell'industria comunitaria si spiega col fatto che si tratta di un'industria a forte intensità di capitale, caratterizzata da costi elevati di ammortamento. In linea generale, si è constatato che le liquidità dell'industria comunitaria seguivano la stessa tendenza della redditività.

Tabella 11

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Flusso di cassa (EUR)	5 084 871	6 655 555	6 574 821	3 990 473
Indice	100	131	129	78

h) Rendimento degli attivi netti

- (94) Il rendimento degli attivi netti è stato calcolato esprimendo il profitto netto al lordo dell'imposta del prodotto simile come percentuale del valore contabile netto del capitale fisso destinato al prodotto simile. Questo indicatore ha seguito una tendenza analoga a quella della redditività, decrescendo dal 12 % nel 2002 a solo l'1 % nel PI.

Tabella 12

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Rendimento degli attivi netti	12 %	16 %	10 %	1 %

i) Capacità di mobilitare capitale

- (95) L'industria comunitaria non ha dichiarato alcuna difficoltà a mobilitare capitali per le sue attività e si è quindi concluso, in linea generale, che l'industria comunitaria era in grado di mobilitare capitali per tutto il periodo considerato.

j) Occupazione e salari

- (96) L'occupazione nell'industria comunitaria è rimasta stabile nel corso del periodo considerato. Dopo un debole aumento degli effettivi nel 2003 e nel 2004, l'industria comunitaria impiegava 418 persone a pieno tempo durante il PI, vale a dire quasi lo stesso numero del 2002. Da notare tuttavia che tutti i produttori comunitari subappaltano una parte notevole della loro produzione ad altre piccole e medie imprese stabilite nella Comunità e, in un piccolo numero di casi, la quasi totalità del processo di fabbricazione ad altre piccole e medie imprese. Di conseguenza, il numero totale di persone impiegate a pieno tempo nella fabbricazione di selle è molto più importante del numero di dipendenti direttamente occupati dall'industria comunitaria. Si stima che il numero totale di lavoratori occupati nella produzione del prodotto simile è almeno tre volte più elevato, vale a dire 1 200 persone durante il PI. I salari annuali medi hanno seguito la stessa tendenza del costo del lavoro, vale a dire sono aumentati del 5 % nel corso del periodo considerato, da 7 784 339 EUR nel 2002 a 8 190 911 EUR durante il PI, vale a dire al di sotto del tasso d'inflazione registrato nella Comunità durante lo stesso periodo.

Tabella 13

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Lavoratori dipendenti	421	434	456	418
<i>Indice</i>	100	103	108	99
Costo del lavoro (EUR/anno)	11 427 812	12 136 974	12 319 136	12 121 976
<i>Indice</i>	100	106	108	106
Salari (EUR/anno)	7 784 339	8 136 410	8 428 090	8 190 911
<i>Indice</i>	100	105	108	105

k) *Produttività*

- (97) Calcolata come la produzione annuale per lavoratore, la produttività ha raggiunto 42 225 unità nel 2002 ed è poi diminuita regolarmente nel corso degli anni arrivando a 33 317 unità durante il PI. Questa diminuzione è dovuta alla diminuzione del volume della produzione.

Tabella 14

	2002	2003	2004	2005 (PI)
Produttività (unità/persona occupata)	42 225	39 752	34 388	33 317
<i>Indice</i>	100	94	81	79

l) *Crescita*

- (98) Mentre il consumo comunitario è aumentato del 17 % tra il 2002 e il PI, il volume delle vendite dell'industria comunitaria è rimasto stabile nel corso dello stesso periodo. Le vendite dell'industria comunitaria sono quindi aumentate meno della domanda durante il periodo preso in considerazione. D'altra parte, la quota di mercato delle importazioni provenienti dalla RPC ha raggiunto i 19 punti percentuali.

m) *Entità del dumping e ripresa dagli effetti di precedenti dumping*

- (99) Tenuto conto del volume e dei prezzi delle importazioni provenienti dalla Cina, l'incidenza del margine di dumping reale fra l'industria comunitaria non può essere considerata trascurabile.
- (100) Non si è constatato che l'industria comunitaria dovesse recuperare dagli effetti di pratiche di dumping precedenti o da sovvenzioni.

6. Conclusioni relative al pregiudizio

- (101) L'analisi degli indicatori di pregiudizio ha dimostrato che la situazione dell'industria comunitaria si era deteriorata in modo significativo nel corso del periodo considerato. La maggior parte degli indicatori di pregiudizio (vendite nette in volume, volume di produzione, utilizzazione delle capacità, redditività, rendimento negli investimenti, investimenti, flussi di cassa e occupazione) mostrano una tendenza negativa nel periodo considerato.

- (102) Tuttavia, alcuni indicatori di pregiudizio mostrano un'evoluzione stabile (vendite nette in valore e capacità di mobilitare capitali) o manifestano persino una tendenza positiva (prezzo di vendita medio, capacità di produzione e scorte finali). Tuttavia, l'aumento dei prezzi di vendita e del valore delle vendite nette durante il PI non può essere attribuito a un miglioramento della situazione dell'industria comunitaria in quanto tale, ma è stato la conseguenza dell'aumento dei prezzi delle materie prime e dell'evoluzione dell'industria comunitaria verso la produzione di tipi di prodotti a maggiore valore aggiunto. Per quanto riguarda le scorte finali, come indica il considerando (82), tenuto conto della particolarità di questa industria, questo tipo di scorte non può essere considerato pertinente per la determinazione del pregiudizio.
- (103) A causa dell'evoluzione largamente negativa degli indicatori collegati agli utili, la vitalità di questa industria può essere considerata a rischio se non si pone rimedio alla situazione. In effetti, dal momento che l'industria comunitaria è costituita unicamente da piccole e medie imprese che esercitano le loro attività in un ambiente a forte intensità di capitale, è altamente improbabile che l'industria comunitaria possa sopravvivere finanziariamente a lungo a questo livello.
- (104) Considerato quanto precede, si conclude che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

E. NESSO DI CAUSALITÀ

1. Introduzione

- (105) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni in regime di dumping del prodotto in questione originario della RPC hanno causato all'industria comunitaria un pregiudizio che può essere considerato come notevole. Sono stati altresì esaminati fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che avrebbero potuto danneggiare l'industria comunitaria nello stesso periodo, in modo da non attribuire alle importazioni oggetto di dumping l'eventuale pregiudizio causato da tali fattori.

2. Effetti delle importazioni oggetto di dumping

- (106) Le importazioni provenienti dalla RPC sono più che quadruplicate nel corso del periodo considerato, aumentando del 343 % in termini di volume e di 19 punti di percentuale in termini di quota di mercato. Allo stesso tempo, i prezzi medi di tutti i produttori esportatori della RPC sono stati inferiori del 70,1 % ai prezzi medi dell'industria comunitaria nel corso del PI. L'aumento sostanziale del volume delle importazioni provenienti dalla RPC e l'aumento della loro quota di mercato durante il periodo considerato, a prezzi nettamente inferiori a quelli dell'industria comunitaria, hanno coinciso con l'evidente deterioramento della situazione finanziaria globale di quest'ultima durante questo periodo.
- (107) Mentre i prezzi unitari delle importazioni provenienti dalla RPC sono regolarmente diminuiti del 21 % nel corso del periodo preso in considerazione, passando da 1,4 EUR nel 2002 a 1,1 EUR durante il PI, i prezzi praticati dall'industria comunitaria sono aumentati durante lo stesso periodo del 26 %, passando da 3,6 EUR nel 2002 a 4,5 EUR durante il PI. Questa evoluzione dei prezzi in direzioni opposte può essere spiegata solo in parte dalle differenze tra i vari tipi di selle prodotti nella Comunità e quelli prodotti nella RPC. D'altro canto, i produttori comunitari hanno provato che l'accesso alla maggior parte delle materie prime e i loro prezzi sono simili nella Comunità e nella RPC. Hanno inoltre mostrato che il costo delle materie prime utilizzate per la fabbricazione delle selle nella Comunità è aumentato nel corso del periodo considerato. In effetti, alcuni produttori esportati della RPC hanno venduto i loro prodotti nella Comunità al di sotto del costo delle materie prime, e ciò mostra evidentemente che non si è in presenza di una situazione nella quale i prezzi sono bassi a causa di un vantaggio comparativo dei produttori della RPC, ma per l'esistenza di pratiche di dumping.
- (108) L'applicazione di questa politica dei prezzi sleali per le importazioni in regime di dumping provenienti dalla RPC ha avuto l'effetto di abbassare i prezzi dell'industria comunitaria che non hanno neppure potuto coprire l'aumento dei costi delle materie prime, come evidenzia la notevole riduzione della redditività dell'industria comunitaria.

- (109) Sulla base delle precedenti considerazioni, è evidente che le importazioni a basso prezzo provenienti dalla RPC che hanno notevolmente sottoquotato i prezzi dell'industria comunitaria hanno svolto un ruolo determinante nel deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, che si riflette in particolare nella diminuzione della produzione, dei volumi delle vendite, delle quote di mercato e nel notevole calo della redditività.

3. Effetti di altri fattori

a) *Importazioni che non sono oggetto di dumping originarie della RPC*

- (110) Per un produttore esportatore, il margine di dumping stabilito era al di sotto del livello minimo. Di conseguenza, le importazioni di questa società non sono state prese in considerazione nella precedente analisi del pregiudizio. Rispetto al totale delle importazioni dalla RPC, le importazioni di questo produttore esportatore sono passate dal 28 % al 33 % dal 2002 al 2003, hanno raggiunto un livello tra il 18 % e il 23 % nel 2004 e sono state tra il 12 e il 17 % durante il PI. I prezzi medi di questa società erano notevolmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria lungo tutto l'arco del periodo preso in esame. Tuttavia, i margini medi di sottoquotazione di questa società erano molto inferiori a quelli delle società per le quali è stato constatato un dumping. Tenuto conto del fatto che le importazioni di questa società erano poco importanti, e soprattutto che esse sono notevolmente diminuite nel corso del periodo preso in considerazione, si è concluso che le importazioni di questo produttore esportatore che non sono state oggetto di dumping non hanno infranto il nesso causale, in altre parole che le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla RPC hanno causato un pregiudizio notevole all'industria comunitaria.

b) *Importazioni da paesi terzi diversi dal paese esaminato*

- (111) Secondo Eurostat e in base alle informazioni ottenute nel corso dell'inchiesta, i principali paesi terzi dai quali sono state importate selle sono Taiwan, l'India e il Vietnam.
- (112) Le importazioni provenienti da Taiwan hanno rappresentato 1 145 000 unità nel 2002 e sono aumentate nel corso del periodo considerato del 25 %, passando a 1 429 200 unità durante il PI. La quota di mercato delle selle importate da Taiwan rappresentava il 6 % nel 2002, vale a dire lo stesso livello del PI. I prodotti taiwanesi sono stati importati a prezzi analoghi a quelli dell'industria comunitaria. Dal momento che la quota di mercato delle importazioni taiwanesi non è aumentata ma è rimasta stabile al 6 % durante il periodo considerato e considerando che i prezzi erano allo stesso livello di quelli dell'industria comunitaria, le importazioni provenienti da Taiwan non sono state ritenute fonte di effetti negativi sulla situazione dell'industria comunitaria.
- (113) Le importazioni dall'India hanno rappresentato 204 200 unità nel 2002 e sono aumentate del 30 % sino a 264 600 durante il PI. Per tutto il periodo preso in esame, i prezzi medi delle importazioni provenienti dall'India sono rimasti largamente al di sotto del livello delle importazioni provenienti dalla RPC. Tali prezzi erano di 0,63 EUR nel 2002 e sono passati a 0,91 EUR nel 2003 per ridiscendere bruscamente a 0,47 EUR, stabilizzandosi quindi a 0,6 EUR durante il PI. Tuttavia, queste importazioni rappresentano solo una quota di mercato dell'1 % durante tutto il periodo considerato. Di conseguenza, si conclude che, malgrado il basso livello dei prezzi delle importazioni provenienti dall'India, tali importazioni non hanno avuto effetti particolari sulla situazione dell'industria comunitaria.
- (114) Per quanto riguarda le importazioni provenienti dal Vietnam, le statistiche di Eurostat mostrano un livello molto basso di 4 400 selle importate nel 2002, che è aumentato a 136 600 unità durante il PI. I prezzi delle importazioni dal Vietnam sono rimasti equivalenti ai prezzi delle importazioni provenienti dalla RPC. Tuttavia, come per l'India, la quota di mercato delle importazioni dal Vietnam era inferiore all'1 % nel 2002 e nel 2003 ed ha raggiunto l'1 % nel 2004 e durante il PI. Si può concludere pertanto che tali importazioni non hanno avuto un impatto significativo sulla situazione dell'industria comunitaria.
- (115) Tenuto conto di quanto precede, si conclude provvisoriamente che le importazioni diverse da quelle provenienti dalla RPC non hanno contribuito al pregiudizio notevole subito dall'industria comunitaria.

c) *Violazione dei diritti di proprietà intellettuale*

- (116) Come ricordato in precedenza al considerando (83)4, circa l'8-10 % del fatturato dell'industria comunitaria è destinato agli investimenti in R&S. Tali investimenti comprendono studi di posizione, prove e progettazione di nuovi modelli di selle. I produttori comunitari hanno sostenuto che alcuni produttori esportatori della RPC si accontentano di copiare i prodotti europei brevettati e di ottenere in tal modo un vantaggio in materia di costi rispetto ai produttori nella Comunità, circostanza che si riflette nel basso prezzo delle selle importate dalla RPC. D'altro canto, un importatore indipendente ha dichiarato che le contraffazioni non erano originarie solo dalla RPC ma erano causa di controversie anche tra i produttori della Comunità. Si riconosce che la contraffazione è un problema importante in questa industria e che potrebbe effettivamente avere aggravato la situazione dell'industria comunitaria. In ogni caso, le perdite provocate dalle violazioni dei diritti di proprietà intellettuale generate nell'ambito della stessa industria comunitaria non bastano a infrangere il nesso causale tra l'improvviso aumento delle importazioni oggetto di dumping e il notevole pregiudizio subito dall'industria comunitaria. È inoltre opportuno notare che nella misura in cui le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla RPC hanno tratto vantaggio dalle violazioni dei diritti di proprietà intellettuale, ciò non può essere considerato come un altro fattore considerando che tale violazione continuerebbe a riferirsi alle importazioni oggetto di dumping.

4. Conclusioni sul nesso di causalità

- (117) La coincidenza tra l'aumento delle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla RPC, l'aumento dei prezzi delle quote di mercato e la sottoquotazione dei prezzi constatata, da un lato, e l'evidente deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, dall'altro, consentono di concludere che le importazioni oggetto di dumping sono la causa del notevole pregiudizio subito dall'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base. Gli altri fattori analizzati non sono risultati determinanti nel pregiudizio subito.
- (118) Sulla base della precedente analisi, che ha distinto chiaramente e separato gli effetti di tutti i fattori noti aventi un impatto sulla situazione dell'industria comunitaria dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, si conclude in via provvisoria che le importazioni di selle provenienti dalla RPC hanno provocato un notevole pregiudizio alla Comunità, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

F. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (119) Conformemente all'articolo 21 del regolamento di base, si è esaminato se, malgrado le conclusioni riguardanti il dumping pregiudizievole, esistessero importanti motivi per concludere che non era nell'interesse della Comunità adottare misure in questo caso particolare. Deve quindi essere esaminato il probabile impatto dell'introduzione o no di misure su tutte le parti interessate nella presente procedura.

1. Industria comunitaria

- (120) La situazione pregiudizievole nella quale si trova l'industria comunitaria deriva dalla sua difficoltà a sostenere la concorrenza delle importazioni a basso prezzo oggetto di dumping.
- (121) L'introduzione di misure dovrebbe consentire all'industria comunitaria di aumentare il volume delle sue vendite e di riguadagnare quote di mercato, generando in tal modo migliori economie di scala e raggiungendo il livello di utili necessario a giustificare il proseguimento degli investimenti nelle strutture produttive e nella ricerca, al fine di mantenersi concorrenziali.
- (122) Un importatore ha affermato che un produttore comunitario occupava una posizione dominante sul mercato senza tuttavia presentare elementi di prova a sostegno di tale affermazione. Considerando che le selle sono state prodotte durante tutto il periodo preso in esame da almeno dieci produttori concorrenti diversi nella Comunità e che niente ha consentito durante il corso dell'inchiesta di sostenere tali informazioni, la domanda è stata respinta.

- (123) In mancanza di misure, la situazione dell'industria comunitaria continuerà a deteriorarsi. Essa non sarà in grado di investire in nuove tecnologie e di sostenere efficacemente la concorrenza delle importazioni provenienti dai paesi terzi. Inoltre, se non saranno adottate misure, l'industria comunitaria continuerà ad essere esclusa dal mercato delle selle di gamma media e dai suoi importanti volumi di vendita, rimanendo incapace di ripartire i suoi costi fissi. In effetti, alcune imprese dovrebbero interrompere la fabbricazione di prodotti simili e licenziare i loro dipendenti, come è già avvenuto per un produttore comunitario nel 2005. Si conclude pertanto che l'introduzione di misure antidumping è conforme all'interesse dell'industria comunitaria.

2. Interesse degli importatori indipendenti

- (124) Per quanto riguarda gli importatori, solo due importatori indipendenti hanno risposto al questionario. Una visita di verifica è stata successivamente effettuata presso uno dei due. I volumi del prodotto in esame importati da questi due importatori hanno rappresentato il 21 % delle importazioni totali della Comunità provenienti dalla Cina e il 7 % del consumo comunitario.
- (125) Considerando che la maggior parte delle importazioni di selle nella Comunità è effettuata tramite importatori che non sono collegati a produttori esportatori, le importazioni di questi importatori indipendenti sono state considerate come rappresentative di tutti gli altri importatori indipendenti.
- (126) Per i due importatori, le importazioni del prodotto in esame provenienti dalla RPC hanno rappresentato il 100 % delle loro importazioni totali di selle. Nel caso di un importatore, il valore corrispondente delle vendite ha rappresentato l'8 % del suo fatturato totale nel corso del periodo d'inchiesta. Durante tale periodo, le vendite di selle importate dalla RPC sono state remunerative. Tuttavia, la redditività delle vendite di selle è stata di 0,7 punti percentuali al di sotto della redditività globale di questa società, che era compresa tra il 2 % e il 6 % durante il PI. Nel caso di un altro importatore, il valore delle vendite delle selle importate durante il PI ha rappresentato solo l'1,2 % del fatturato totale della società e la redditività delle vendite delle selle è stata ritenuta analoga alla redditività globale di questa società. Si può supporre, secondo le informazioni comunicate dagli altri importatori, che la situazione di questi due importatori, così come descritta, sia rappresentativa della maggioranza degli importatori di selle provenienti dalla RPC.
- (127) Dal momento che le due imprese importavano selle unicamente dalla RPC, si può concludere che l'introduzione di misure potrebbe effettivamente influenzare in modo negativo la situazione finanziaria di questa società. Tuttavia, se si tiene conto del fatto che le vendite di selle rappresentano solo una quota limitata del fatturato totale e degli utili di tali società, non si prevede che le misure avranno un impatto finanziario negativo sulla situazione generale di questi due importatori. Inoltre, tali società hanno potuto anche importare selle sia dal gruppo delle società per le quali non si è constatato alcun dumping, sia da altri paesi terzi, come ad esempio Taiwan.

3. Interesse degli utilizzatori

- (128) Quattro utilizzatori distributori del prodotto in esame hanno risposto al questionario inviato alla Commissione. Si tratta delle imprese che utilizzano le selle prodotte nella Comunità e le selle importate per l'assemblaggio di biciclette. Queste quattro società hanno utilizzato un totale di 1 255 655 selle durante il PI più della metà delle quali (55 %) erano originarie della RPC. Il numero di selle importate provenienti dalla RPC e utilizzate dalle quattro società ha rappresentato il 5,7 % del volume delle vendite dell'industria comunitaria e il 2,9 % del consumo totale delle selle nella Comunità durante il PI. Per quanto riguarda gli assemblatori di biciclette, si è constatato che le selle costituiscono solo una componente di costo minore nell'ambito del costo totale della bicicletta montata. In media le selle rappresentano, in funzione del modello, dall'1 % al 4 % del costo totale di una bicicletta.

- (129) Due dei quattro utilizzatori hanno dichiarato che l'introduzione di dazi antidumping non avrebbe un grande effetto sui loro affari considerando che un aumento del prezzo delle selle sarebbe riflesso sul prezzo di vendita al cliente finale. D'altro canto, gli utilizzatori hanno affermato che la differenza di prezzo tra le selle prodotte e vendute dall'industria comunitaria e quelle importate dalla Cina era tale che anche introducendo dazi antidumping le selle originarie dalla RPC rimarranno concorrenziali.
- (130) I due altri utilizzatori non hanno comunicato una versione non confidenziale della loro domanda. Di conseguenza, e conformemente all'articolo 19, paragrafo 3, non si è tenuto conto provvisoriamente di queste informazioni.
- (131) Un produttore importatore ha sostenuto che l'introduzione di misure riguardanti le importazioni di selle non rispondeva all'interesse comunitario nella misura in cui avrebbe continuato a minacciare l'esistenza di un'industria europea vitale di fabbricazione di biciclette. La società ha affermato che i fabbricanti comunitari avrebbero posto fine alle loro attività di montaggio e avrebbero iniziato l'importazione di biciclette montate provenienti dalla RPC malgrado l'esistenza di un dazio antidumping sulle biciclette. A tale proposito, è opportuno rilevare che gli esportatori non hanno titolo per determinare l'interesse comunitario. Tuttavia questo argomento è stato esaminato nella sostanza. Considerando che due dei quattro utilizzatori di selle per biciclette hanno dichiarato che l'introduzione di misure non avrebbe avuto alcun impatto significativo sui loro affari considerato il basso costo di una sella come percentuale del costo globale di produzione di una bicicletta, questo argomento deve essere respinto in tutti i casi.
- (132) Tenuto conto del fatto che le quattro società hanno acquisito una quota importante delle selle (il 45 % durante il PI) nella Comunità e considerata l'importanza relativamente bassa di una sella nel costo totale di una bicicletta interamente montata, si conclude che l'impatto sui costi derivanti dall'introduzione di misure antidumping sulle selle non avrebbe un effetto significativo sui costi globali per gli utilizzatori. In tutti i casi, se tale effetto si produce, è probabile che gli utilizzatori di selle importate potranno trasferire i costi aggiuntivi.

4. Interesse dei fornitori di materie prime e dei consumatori

- (133) Un fornitore di materie prime ha risposto al questionario. Questa società vende le parti metalliche delle selle ai produttori comunitari, vale a dire le strutture e le molle fabbricate in ferro, acciaio, titanio, vanadio, manganese o acciaio al carbonio. La società è favorevole all'introduzione di dazi antidumping nella misura in cui prevede che i volumi di produzione dell'industria comunitaria aumenteranno, così come la domanda delle loro materie prime.
- (134) Tenuto conto di quanto precede e in mancanza di altri elementi o reazioni delle organizzazioni di consumatori, si conclude che l'impatto delle misure proposte sui consumatori non sarà probabilmente significativo.

5. Conclusioni in merito all'interesse della Comunità

- (135) Tenuto conto di quanto precede, si conclude che non vi è alcun grave motivo relativo all'interesse comunitario per non introdurre misure antidumping nella fattispecie.

G. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

1. Livello necessario per eliminare il pregiudizio

- (136) Tenuto conto delle conclusioni stabilite in merito al dumping, il pregiudizio che ne deriva, il nesso causale e l'interesse comunitario, si ritiene necessaria l'introduzione di misure provvisorie al fine di impedire l'aggravamento del pregiudizio causato all'industria comunitaria dalle importazioni oggetto di dumping.

- (137) Le misure devono essere istituite a un livello sufficiente per eliminare il pregiudizio causato da queste importazioni, senza eccedere il margine di dumping constatato. Per calcolare l'importo del dazio necessario per eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole, si è considerato che qualunque misura dovrebbe consentire all'industria comunitaria di coprire i suoi costi di produzione e di realizzare utili al lordo delle imposte che un'industria di questo tipo potrebbe ragionevolmente ottenere in questo settore in normali condizioni di concorrenza, vale a dire in mancanza di importazioni oggetto di dumping, sulla vendita di prodotti simili nella Comunità. Il margine di utile al lordo d'imposta utilizzato per questo calcolo è pari al 5 % del fatturato, calcolato sulla base della redditività determinata nel corso di precedenti inchieste riguardanti i produttori di pezzi di ricambio di biciclette, categoria che comprende i produttori comunitari così come definiti al considerando (67).
- (138) L'aumento di prezzo necessario è stato determinato confrontando il prezzo all'importazione medio ponderato utilizzato per stabilire la sottoquotazione (cfr. il precedente considerando 75) e il prezzo non pregiudizievole dei prodotti venduti dall'industria comunitaria sul mercato della Comunità. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto adeguando i prezzi di vendita dell'industria comunitaria per tenere conto delle perdite/profitti reali durante il PI ed aggiungendo il margine di utile sopra indicato. La differenza risultante da questo confronto è stata in seguito espressa quale percentuale del valore totale cif all'importazione.
- (139) Per calcolare il livello di eliminazione del pregiudizio su scala nazionale per tutti gli altri esportatori nella RPC, è opportuno ricordare che il grado di cooperazione è stato limitato. Di conseguenza, il margine di pregiudizio è stato calcolato come media ponderata del margine calcolato per l'esportatore che ha cooperato e i margini superiori stabiliti per i tipi rappresentativi esportati dallo stesso esportatore.
- (140) I margini di pregiudizio sono stati notevolmente superiori ai margini di dumping constatati.

2. Misure provvisorie

- (141) Tenuto conto di quanto precede, si considera che un dazio antidumping provvisorio deve essere istituito al livello del margine di dumping constatato, ma che in virtù dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, questo dazio non deve superare il margine di pregiudizio calcolato secondo le precedenti indicazioni.
- (142) Le aliquote del dazio antidumping applicabili ad alcune società a titolo individuale 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. Tali aliquote di dazio (contrapposte al dazio per paese applicabile a «tutte le altre società») sono quindi esclusivamente applicabili alle importazioni di prodotti originari del paese interessato e fabbricati dalle società, ovvero dalle specifiche persone giuridiche, delle quali viene fatta menzione. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società la cui denominazione, completa di indirizzo, non sia citata specificamente 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 di dazio applicabile a «tutte le altre società».
- (143) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad esempio in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione ⁽¹⁾, con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione degli eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'estero, connessi ad esempio al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se del caso, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, procederà a modificare debitamente il regolamento aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali. Per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping, il margine di dumping a livello nazionale deve essere applicato anche ai produttori che non hanno esportato verso la Comunità durante il PI.

⁽¹⁾ Commissione europea, direzione generale Commercio, direzione B, B-1049 Bruxelles.

(144) Tenuto conto di quanto precede, i tassi di dazio provvisori sono i seguenti:

Cionlli Bicycle (Taicang) Co., Ltd, Shunde Hongli Bicycle Parts Co., Ltd e Safe Strong Bicycle Parts Shenzhen Co., Ltd	7,5 %
Giching Bicycle parts (Shenzhen) Co., Ltd e Velo Cycle Kunshan Co., Ltd	0 %
Tutte le altre società	30,9 %

3. Disposizioni speciali relative al controllo

- (145) Al fine di minimizzare i rischi di elusione collegati alla grande differenza tra le aliquote del dazio, si ritiene necessario nella fattispecie adottare disposizioni speciali per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping. Solo le importazioni del prodotto in esame fabbricato dai rispettivi produttori esportatori possono beneficiare del margine di dumping specifico calcolato per ciascun produttore interessato. Tali misure comprendono i seguenti elementi:
- (146) La presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida conformemente ai requisiti stabiliti nell'allegato del presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da tale fattura saranno soggette al dazio antidumping residuo applicabile a tutte le altre società.
- (147) Si ricorda che, nel caso in cui le esportazioni delle società soggette ad aliquote di dazio individuali inferiori aumentassero notevolmente in volume dopo l'introduzione delle misure antidumping, questo aumento di volume potrebbe essere considerato come costituente di per sé un cambio nella struttura degli scambi derivante dall'introduzione di misure ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1, del regolamento di base. In tali circostanze, e in presenza delle necessarie condizioni, potrà essere avviata un'inchiesta anti-elusione. In tale occasione, l'inchiesta esaminerà la necessità di sopprimere le aliquote di dazio individuali e di istituire di conseguenza un dazio su scala nazionale.

H. DISPOSIZIONE FINALE

- (148) Nell'interesse di una buona amministrazione, è opportuno fissare un termine per consentire alle parti interessate che si sono fatte conoscere entro il termine stabilito nell'avviso di apertura di presentare per iscritto il loro punto di vista e di chiedere di essere ascoltate. Inoltre, è opportuno precisare che le conclusioni riguardanti l'introduzione di dazi elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate per l'introduzione di un eventuale tasso definitivo,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di selle di biciclette e altri velocipedi (compresi i furgoncini a triciclo), con o senza motore e con o senza sidecar, e di macchine da fitness e biciclette da camera, e di loro elementi essenziali, come ad esempio basi, cuscini o coperture, dichiarati sotto i codici NC 8714 95 00, ex 8714 99 90 ed ex 9506 91 10 (codici TARIC 8714 99 90 81 e 9506 91 10 10) e originari della Repubblica Popolare Cinese.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, per i prodotti fabbricati dalle società indicate di seguito è la seguente:

Società	Dazio antidumping	Codice addizionale TARIC
Cionli Bicycle (Taicang) Co., Ltd, Shunde Hongli Bicycle Parts Co., Ltd e Safe Strong Bicycle Parts Shenzhen Co., Ltd	7,5 %	A787
Giching Bicycle parts (Shenzhen) Co. Ltd e Velo Cycle Kunshan Co., Ltd	0 %	A788
Tutte le altre società	30,9 %	A999

3. L'applicazione delle aliquote di dazio individuali precisate per le società menzionate al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, conforme ai requisiti stabiliti nell'allegato. In mancanza di tale fattura, si applica l'aliquota di dazio applicabile a tutte le altre società.

4. L'immissione in libera pratica nella Comunità dei prodotti di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

5. Salvo diversa disposizione, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e considerazioni sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento, presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

Ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese a decorrere dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

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

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

Fatto a Bruxelles, il 20 dicembre 2006.

Per la Commissione
Peter MANDELSON
Membro della Commissione

ALLEGATO

La fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento deve comprendere una dichiarazione firmata dal responsabile della società, secondo il seguente modello:

- 1) Nome e funzione del responsabile della società che ha rilasciato la fattura commerciale.
- 2) La seguente dichiarazione: «Il sottoscritto certifica che il [volume] di selle venduto all'esportazione verso la Comunità europea e coperto dalla presente fattura è stato fabbricato da [nome e indirizzo della società] [codice addizionale TARIC] nella Repubblica Popolare Cinese. Dichiaro che le informazioni fornite nella presente fattura sono complete e corrette.»
