

**REGOLAMENTO (CE) N. 449/2000 DELLA COMMISSIONE  
del 28 febbraio 2000**

**che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di accessori per tubi di ghisa malleabile originari del Brasile, della Repubblica ceca, del Giappone, della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e della Thailandia e che accetta l'impegno proposto da un produttore esportatore della Repubblica ceca**

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 <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 905/98 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

**1. PROCEDURA**

**1.1. Apertura**

- (1) Il 29 maggio 1999 la Commissione ha annunciato con un avviso (in appresso «avviso di apertura») pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* <sup>(3)</sup> l'inizio di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di accessori per tubi di ghisa malleabile originari del Brasile, della Croazia, della Repubblica ceca, della Repubblica federale di Jugoslavia (in appresso «Jugoslavia»), del Giappone, della Repubblica popolare cinese (in appresso «Cina»), della Repubblica di Corea (in appresso «Corea») e della Thailandia.
- (2) Il procedimento è stato avviato in seguito ad una denuncia presentata nell'aprile 1999 dal comitato di difesa dell'industria degli accessori per tubi di ghisa malleabile dell'Unione europea (in appresso «il denunciante») per conto dei produttori che rappresentano il 100 % della produzione comunitaria di accessori per tubi di ghisa malleabile. La denuncia conteneva elementi provanti che il prodotto in questione era oggetto di dumping e che tale dumping determinava un pregiudizio grave. Detti elementi sono stati ritenuti sufficienti a giustificare l'apertura di un procedimento.
- (3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori esportatori e gli importatori/rivenditori notoriamente interessati nonché le loro associazioni, i rappresentanti dei paesi esportatori e il denunciante. È stata data la possibilità alle parti interessate di presentare le osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.
- (4) Una serie di produttori esportatori dei paesi in questione come pure produttori, utilizzatori e importatori/rivenditori della Comunità hanno presentato osservazioni

scritte. È stata data la possibilità di essere sentite a tutte le parti che ne hanno fatto richiesta entro il suddetto termine e che hanno dimostrato di avere particolari ragioni per essere sentite.

- (5) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre imprese che si sono manifestate entro il termine stabilito nell'avviso di apertura. Essa ha ricevuto risposte da sei produttori comunitari, da undici produttori esportatori dei paesi in questione e dagli importatori comunitari ad essi connessi. Sono state ricevute risposte anche da 17 importatori/rivenditori comunitari indipendenti e da due utilizzatori.

Sono state effettuate visite di accertamento presso le seguenti imprese:

**a) Produttori comunitari**

- Georg Fischer GmbH, Austria
- R. Woeste Co GmbH & Co KG, Germania
- Ferriere e. Fonderie Di Dongo SpA, Italia
- Raccordi Pozzi Spoleto SpA, Italia
- Accesorios de Tuberia, SA, Spagna
- Crane Fluid System, Regno Unito

**b) Importatori comunitari indipendenti**

- SIRE SA, Francia
- Sofreco, Francia
- Hage Fittings GmbH & Co KG, Germania
- Hermann Schmidt, Germania
- Intersantherm, Warenhandelsgesellschaft mbH, Germania
- «Invest» Import und Export GmbH, Germania
- Euraccordi, Italia
- GT Comis SpA, Italia
- Jannone Arm SpA, Italia
- Jannone SpA, Italia
- OML SRL, Italia
- Gill & Russell Ltd, Regno Unito
- T. Hackett & Sons Ltd, Regno Unito

**c) Utilizzatori**

- Società Italiana per il Gas, Italia
- Transco BG plc, Regno Unito

**d) Produttori esportatori**

- Brasile
- Indústria de Fundição Tupy Ltda, Joinville

<sup>(1)</sup> GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1.

<sup>(2)</sup> GU L 128 del 30.4.1998, pag. 18.

<sup>(3)</sup> GU C 151 del 29.5.1999, pag. 21.

- Repubblica ceca
    - Moravské Zelezárny as, Olomouc e la sua impresa collegata di vendite nazionali Moze Prodej sro, Olomouc
  - Giappone
    - Hitachi Metals Ltd, Tokyo
  - Corea
    - Yeong Hwa Metal Co. Ltd, Kyongnam
  - Thailandia
    - BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd, Samutsakorn
    - Siam Fittings Co. Ltd, Samutsakorn
    - Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd, Bangkok
  - Cina (verifica dello status di economia di mercato)
    - Jianzhong Malleable Iron Factory, Hebei
    - Jinan Meide Casting Co. Ltd, Jinan
- (6) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio riguarda il periodo dal 1° aprile 1998 al 31 marzo 1999 (in appresso «periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'esame delle tendenze nel contesto dell'analisi del pregiudizio riguarda il periodo dal 1° gennaio 1995 alla fine del periodo dell'inchiesta (in appresso «periodo di esame del pregiudizio» o «PEP»).

## 1.2. Osservazioni ricevute in merito alla denuncia

- (7) È stato chiesto da più parti per quale motivo la Bulgaria non fosse stata inclusa nell'inchiesta come uno dei paesi esportatori ed è stato considerato discriminatorio avviare un procedimento nei confronti degli altri otto paesi in questione escludendo la Bulgaria.
- (8) La situazione della Bulgaria è stata esaminata nell'ambito dell'analisi della denuncia preliminare all'apertura del procedimento. Il denunciante ha fornito prove del valore normale e del prezzo all'esportazione dei prodotti bulgari come ha fatto per i prodotti degli altri paesi oggetto della denuncia (prezzari, dati Eurostat). In base a tali elementi non è parso che sussistessero pratiche di dumping e, di conseguenza, non è stata avviata un'inchiesta sulla Bulgaria.

## 2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

### 2.1. Prodotto in esame

- (9) Il prodotto in esame, descritto nell'avviso di apertura, consiste in accessori per tubi di ghisa malleabile.
- (10) L'inchiesta ha rivelato che esistono tipi diversi di accessori per tubi di ghisa malleabile, quali ad esempio accessori filettati, scanalati, a terminazione liscia e flangiati/saldati. Tutti questi tipi rientrano nel codice NC 7307 19 10. A proposito di questi diversi tipi si è

constatato che gli accessori filettati hanno caratteristiche fisiche e tecniche di base diverse da quelle degli altri accessori, soprattutto per quanto riguarda il loro sistema di allacciamento. Infatti, gli accessori del primo tipo si allacciano per avvitarlo, mentre quelli di altro tipo possono essere allacciati solo ricorrendo a tecnologie diverse quali la saldatura o l'accoppiamento.

- (11) Dall'inchiesta è emerso anche che i produttori dei paesi esportatori in questione vendono sul mercato comunitario esclusivamente accessori filettati e che gli altri tipi di accessori non sono prodotti o non sono venduti dalle parti interessate. Vista la differenza tra accessori di ghisa malleabile filettati e non filettati e visto che solo gli accessori filettati sono esportati nella Comunità dai paesi in questione, si conclude che il prodotto oggetto del presente procedimento consiste solo in accessori filettati per tubi di ghisa malleabile (in appresso «accessori di ghisa malleabile» o «prodotto in esame»). Tali accessori rispondono ai requisiti specificati nelle norme internazionali cui si fa riferimento nella denuncia (ossia, EN 10.242, ISO-49 e ANSI) <sup>(1)</sup> e sono attualmente classificabili al codice NC ex 7307 19 10.
- (12) Questo prodotto è fabbricato in varie versioni a seconda, ad esempio, delle dimensioni, della forma, della finitura superficiale e della qualità della ghisa utilizzata. Nonostante le differenze, tutte queste versioni presentano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base e sono impiegate per gli stessi usi. Esse sono perciò considerate come un unico prodotto.

### 2.2. Prodotto simile

- (13) La Commissione ha constatato che gli accessori di ghisa malleabile prodotti dall'industria comunitaria e venduti sul mercato comunitario sono prodotti simili a quelli prodotti nei paesi terzi in questione ed esportati nella Comunità, dal momento che non vi sono differenze nelle caratteristiche e negli impieghi fondamentali dei vari tipi di questi accessori. Anche gli accessori di ghisa malleabile venduti sul mercato interno dei paesi esportatori e quelli esportati nella Comunità sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 384/96 (in appresso il «regolamento di base»). Si è constatato anche che gli accessori di ghisa malleabile esportati nella Comunità dalla Cina e quelli venduti sul mercato interno della Thailandia, che è servita da paese analogo, sono simili.

#### 2.2.1. Accessori di ghisa a cuore bianco o a cuore nero

- (14) A questo proposito alcune delle parti hanno sostenuto che gli accessori di ghisa malleabile fabbricati e venduti dai produttori comunitari non potevano essere considerati comparabili a quelli prodotti ed esportati nella Comunità da alcuni dei paesi esportatori in questione, poiché la ghisa utilizzata per quelli comunitari è, in genere, a cuore bianco, mentre quella utilizzata per gli accessori esportati è a cuore nero.

<sup>(1)</sup> Si noti che queste norme si applicano solo agli accessori filettati per tubi di ghisa.

(15) L'inchiesta ha dimostrato provvisoriamente che gli accessori di ghisa a cuore bianco e a cuore nero, in quanto presentano caratteristiche fisiche molto simili e hanno gli stessi usi finali, sono in generale interscambiabili. Ciò è stato confermato dal fatto che gli utilizzatori del prodotto in esame, quali imprese di distribuzione del gas e d'installazione di apparecchi a gas, non distinguono tra accessori di ghisa a cuore bianco e a cuore nero. Inoltre, gli accessori di entrambi i tipi rispondono alla norma europea EN 10242 e alla norma internazionale ISO 49, che stabiliscono il design e le funzioni degli accessori di ghisa malleabile oggetto dell'inchiesta. Per quanto riguarda in particolare il tenore di carbonio della materia di base, sono ammesse sia la ghisa a cuore bianco che quella a cuore nero.

(16) Alla luce delle considerazioni che precedono, si conclude provvisoriamente che gli accessori di ghisa malleabile a cuore bianco fabbricati e venduti da una parte dei produttori comunitari sono considerati simili agli accessori di ghisa malleabile a cuore nero prodotti ed esportati nella Comunità dai paesi esportatori in questione.

#### 2.2.2. Particolarità delle esportazioni coreane

(17) I produttori esportatori coreani hanno sostenuto che i loro prodotti non rientrano nel prodotto in esame in quanto presentano determinate peculiarità tecniche. Gli accessori di ghisa malleabile fabbricati in Corea hanno infatti filetti esterni ed interni conici, mentre gli altri accessori di ghisa malleabile importati hanno filetti esterni conici e filetti interni paralleli.

(18) L'inchiesta ha dimostrato però che, a parte questa particolarità tecnica, gli accessori di ghisa malleabile coreani presentano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche degli altri accessori importati. Dall'inchiesta è emerso inoltre che gli accessori di ghisa malleabile coreani hanno un uso analogo a quelli importati dagli altri paesi in questione. In uno Stato membro nel quale entrambi sono utilizzati, si è constatato che i due tipi sono interscambiabili. Gli utilizzatori possono infatti passare da un tipo all'altro e lo fanno effettivamente; ed è soprattutto per tradizione che il mercato di tale Stato membro preferisce ancora il tipo con filetti conici sia esterni che interni. Inoltre, entrambi i tipi rientrano nella stessa norma europea, la già menzionata EN 10242, che stabilisce il design e la funzione degli accessori di ghisa malleabile destinati al collegamento di elementi filettati conformemente alla ISO 7-1, dimensioni da 1/8 a 6.

(19) In base a queste considerazioni si conclude, pertanto, provvisoriamente che gli accessori di ghisa malleabile fabbricati dai produttori esportatori coreani ed esportati sul mercato comunitario sono simili e paragonabili ad altri accessori di ghisa malleabile importati.

### 3. DUMPING

#### A. PAESI A ECONOMIA DI MERCATO

##### 3.1. Metodologia generale

###### 3.1.1. Valore normale

(20) Per quanto riguarda la determinazione del valore normale, la Commissione ha verificato prima, per ciascun produttore esportatore, se il totale delle vendite di accessori di ghisa malleabile sul mercato interno era rappresentativo rispetto al totale delle vendite all'esportazione del prodotto in esame nella Comunità. Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, le vendite di un produttore esportatore sul mercato interno del proprio paese sono considerate rappresentative se il volume di tali vendite corrisponde ad almeno il 5 % del volume delle sue vendite del prodotto alla Comunità.

(21) La Commissione ha individuato in seguito i tipi di accessori di ghisa malleabile venduti sul mercato interno dalle imprese aventi una quota di mercato nazionale rappresentativa che fossero identici o direttamente comparabili ai tipi di prodotto venduti all'esportazione nella Comunità. Sono stati considerati comparabili in genere i tipi aventi le stesse dimensioni, la stessa forma, la stessa finitura superficiale e la stessa qualità di ghisa.

(22) Per ciascun tipo di prodotto venduto dai produttori esportatori sul mercato nazionale e ritenuto direttamente comparabile ai tipi venduti all'esportazione nella Comunità, è stato verificato se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative ai fini dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite nazionali di un tipo particolare di accessori di ghisa malleabile sono state considerate sufficientemente rappresentative quando il loro volume totale rappresentava nel periodo dell'inchiesta almeno il 5 % del volume delle vendite di accessori di ghisa malleabile di tipo comparabile alla Comunità.

(23) È stato esaminato anche se le vendite interne di ciascun tipo fossero state realizzate nel corso di normali operazioni commerciali, verificando la percentuale delle vendite remunerative del tipo di prodotto in questione a clienti indipendenti. Quando il volume delle vendite degli accessori di ghisa malleabile a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato (in appresso anche «vendite remunerative») rappresentava almeno l'80 % del volume complessivo delle vendite e il prezzo medio ponderato di tale prodotto era pari o superiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivo sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi applicati sul mercato interno nel periodo dell'inchiesta per tutte le vendite, remunerative o no. Quando il volume delle vendite remunerative degli accessori di ghisa malleabile rappresentava meno dell'80 % ma più del 10 % del volume complessivo delle vendite, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivo sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi applicati unicamente per le vendite remunerative.

- (24) Quando il volume delle vendite remunerative di qualsiasi tipo di accessori di ghisa malleabile era inferiore al 10 % del volume complessivo delle vendite, è stato considerato che il volume delle vendite di questo tipo di prodotto era insufficiente e che in tali circostanze non era possibile calcolare il valore normale in base al prezzo sul mercato interno.
- (25) Quando non era possibile utilizzare i prezzi di un tipo di prodotto applicati sul mercato interno, è stato deciso di utilizzare il valore normale costruito invece dei prezzi applicati per altri tipi di prodotto simili o applicati da altri produttori esportatori sul mercato interno. Data la varietà dei tipi di prodotto e dei fattori (quali controllo della qualità, qualità del materiale utilizzato, peso ecc.) aventi un'incidenza su di essi, utilizzare i prezzi applicati da altri produttori esportatori sul mercato interno avrebbe richiesto, nel caso in questione, numerosi adeguamenti, da stabilire in gran parte in base a stime. Si è ritenuto pertanto che il valore costruito per ciascun produttore esportatore costituisca una base più appropriata per stabilire il valore normale.
- (26) Di conseguenza, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore normale è stato calcolato addizionando ai costi di produzione dei tipi esportati, eventualmente corretti, un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita e per il profitto. A tal fine la Commissione ha esaminato se le spese generali, amministrative e di vendita sostenute dai produttori esportatori interessati sul mercato interno e i profitti da essi realizzati costituissero dati attendibili.
- (27) Le spese generali, amministrative e di vendita effettive sono state considerate attendibili quando il volume delle vendite della società interessata sul mercato interno poteva essere considerato rappresentativo rispetto al volume delle sue esportazioni nella Comunità. Il margine di profitto sul mercato interno è stato determinato in base alle vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato nazionale, quando tali vendite a clienti indipendenti a prezzi pari o superiori ai costi di produzione rappresentavano almeno il 10 % del volume totale delle vendite del prodotto in questione sul mercato interno da parte della società interessata. Se tale criterio non era soddisfatto, si è fatto ricorso alla media ponderata dei margini di profitto delle altre società che, nel corso di normali operazioni commerciali, avevano effettuato vendite sufficienti nel paese in questione.

### 3.1.2. Prezzo all'esportazione

- (28) Ogniquale volta le vendite all'esportazione di accessori di ghisa malleabile erano effettuate verso acquirenti indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, ovvero in funzione dei prezzi effettivamente pagati o pagabili per i prodotti venduti per l'esportazione.
- (29) Quando le vendite all'esportazione erano effettuate verso importatori collegati, il prezzo all'esportazione è stato costruito conformemente all'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, ossia in funzione del prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti per la

prima volta ad un acquirente indipendente. In tali circostanze, sono stati applicati adeguamenti in considerazione di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e dei profitti, per stabilire un prezzo all'esportazione attendibile. In base alle informazioni ottenute dagli importatori indipendenti che hanno cooperato, il margine di profitto è stato stabilito al 7 %.

### 3.1.3. Confronto

- (30) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, sono stati applicati adeguamenti per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

### 3.1.4. Margini di dumping per le società oggetto dell'inchiesta

- (31) A norma dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, per ciascun produttore esportatore la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi di tutte le esportazioni di tale prodotto.

### 3.1.5. Margine di dumping residuo

- (32) Il margine di dumping residuo è stato fissato in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base.
- (33) Per quanto riguarda i paesi che hanno fornito informazioni corrispondenti a quelle di Eurostat, nei quali cioè si poteva ritenere che non vi fossero produttori esportatori che non hanno collaborato all'inchiesta, si è deciso di adottare come margine di dumping residuo quello della società con il margine di dumping superiore tra le società che hanno cooperato, per garantire l'efficacia delle misure.
- (34) Per i paesi che hanno cooperato scarsamente, sono stati utilizzati i dati forniti dalla società con il margine di dumping superiore tra quelle che hanno cooperato. Il margine di dumping residuo è stato determinato in base alla media ponderata dei margini di dumping dei tipi di prodotto esportati in quantità rappresentative. Questo metodo è stato ritenuto necessario anche per evitare di premiare l'omessa collaborazione e perché non vi erano prove di società che non avevano cooperato che praticassero un dumping più limitato.

## 3.2. Brasile

- (35) Una società ha risposto al questionario inviato ai produttori esportatori e una società della Comunità collegata alla precedente ha risposto al questionario inviato agli importatori collegati.

### 3.2.1. Valore normale

- (36) Per determinare il valore normale dei prodotti originari del Brasile, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.1.

- (37) Nella risposta al questionario la società ha ripartito le spese generali, amministrative e di vendita su ciascuno dei tipi di prodotto in esame in base ai costi di fabbricazione delle unità vendute sul mercato interno, sebbene tale sistema non fosse utilizzato all'interno della società per la ripartizione dei costi. Si è ritenuto necessario pertanto cambiare il metodo di ripartizione e distribuire i suddetti costi in base al fatturato, conformemente all'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento di base.
- (38) Per circa la metà dei tipi del prodotto in esame venduti per l'esportazione nella Comunità, i valori normali sono stati stabiliti in base ai prezzi di vendita sul mercato interno di tipi di prodotto simili, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base.
- (39) Per tutti gli altri tipi del prodotto in esame venduti per l'esportazione nella Comunità, il valore normale è stato calcolato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Sono stati utilizzati i dati relativi alle spese generali, amministrative e di vendita e ai profitti determinati per il produttore esportatore in questione.
- 3.2.2. *Prezzo all'esportazione*
- (40) Per calcolare il prezzo all'esportazione dei prodotti originari del Brasile, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.2.
- (41) Esportazioni sono state effettuate verso imprese sia collegate che indipendenti. La Commissione ha escluso dal calcolo del dumping le vendite effettuate nella Comunità tramite la società comunitaria collegata con il produttore esportatore brasiliano, poiché rappresentano una quota trascurabile dei quantitativi esportati da tale produttore che non avrebbe inciso significativamente sulle risultanze.
- (42) Tutte le altre esportazioni sono state effettuate verso importatori indipendenti nella Comunità. Pertanto, il prezzo all'esportazione è stato calcolato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, facendo riferimento ai prezzi realmente pagati o pagabili.
- 3.2.3. *Confronto*
- (43) Sono stati effettuati adeguamenti, quando erano soddisfatte le condizioni richieste, per differenze inerenti a imposte indirette, stadio commerciale, costi di trasporto, di assicurazione, di movimentazione e di carico e costi secondari, credito, commissioni e costi postvendita.
- (44) Il produttore esportatore in questione ha chiesto un adeguamento del valore normale e del prezzo all'esportazione per differenze nei costi d'imballaggio. Poiché però la società non ha presentato alcuna prova di tale differenza, la Commissione non ha concesso l'adeguamento richiesto.
- (45) Il produttore esportatore ha chiesto adeguamenti del valore normale e del prezzo all'esportazione per le spese di promozione e pubblicità. Non è stato possibile determinare con ragionevole precisione, durante gli accertamenti, se gli importi delle spese erano esatti. Inoltre, la società non ha dimostrato che tali spese abbiano inciso sulla comparabilità dei prezzi. La Commissione ha deciso pertanto di non procedere ad alcun adeguamento per la promozione e la pubblicità.
- (46) La società in questione ha chiesto un adeguamento del valore normale anche per differenze nei costi di manutenzione delle scorte. Si è riscontrato tuttavia che o le riserve per le vendite nazionali non erano distinguibili da quelle per le vendite all'esportazione, oppure i periodi di stoccaggio dei prodotti destinati al mercato nazionale e di quelli per il mercato comunitario erano ampiamente gli stessi se non addirittura identici. Inoltre, il produttore esportatore non ha potuto dimostrare che la presunta differenza incideva sulla comparabilità dei prezzi. Di conseguenza, l'adeguamento non è stato concesso.
- (47) È stato invocato un adeguamento dei prezzi di vendita sul mercato interno per il rimborso di talune imposte indirette. La richiesta è stata calcolata su base errata ed è stata ampiamente esagerata. L'adeguamento è stato pertanto ridotto provvisoriamente al 50 % dell'importo richiesto. La Commissione indagherà ulteriormente su questo aspetto per stabilire l'ammontare delle imposte indirette realmente rimborsato sulle vendite all'esportazione nella Comunità e percepite invece sul prodotto in esame consumato in Brasile.
- (48) Poiché il produttore esportatore aveva utilizzato tassi di cambio non collegati alla data di vendita, la Commissione ha ricalcolato il prezzo all'esportazione utilizzando i tassi di cambio applicabili alla data di fatturazione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base.
- (49) Gli adeguamenti apportati al valore normale calcolato in base alle vendite sul mercato interno sono stati applicati anche al valore normale calcolato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.
- 3.2.4. *Margine di dumping*
- (50) Come previsto dall'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata dei valori normali di ciascuno dei tipi di prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame.
- (51) Il confronto ha rivelato l'esistenza di dumping nelle esportazioni del produttore esportatore che ha cooperato. Il margine di dumping provvisorio espresso in percentuale del prezzo CIF all'importazione franco frontiera comunitaria è:

Indústria de Fundação Tupy Ltda: 26,1 %.

- (52) Poiché la cooperazione è stata elevata, il margine di dumping residuo provvisorio è stato fissato allo stesso livello di quello della società che ha cooperato, ossia al 26,1 %.

### 3.3. Repubblica ceca

- (53) Una società ha risposto al questionario inviato ai produttori esportatori. Nella risposta erano contenuti anche dati sulle vendite effettuate da un'impresa collegata sul mercato interno. Anche un'impresa comunitaria collegata a questo produttore esportatore ha risposto al questionario destinato agli importatori collegati.

#### 3.3.1. Valore normale

- (54) Per determinare il valore normale dei prodotti originari della Repubblica ceca, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.1.
- (55) Le spese generali, amministrative e di vendita che il produttore esportatore ha indicato di aver sostenuto per le vendite sul mercato interno contenevano importi non attinenti al prodotto in esame o non si riferivano al periodo dell'inchiesta. Tali spese sono state pertanto corrette di conseguenza.
- (56) Le spese generali, amministrative e di vendita sostenute dall'impresa collegata sul mercato interno erano ripartite in un modo tale che il risultato non rispecchiava logicamente i costi connessi alla vendita del prodotto in esame. La Commissione ha proceduto pertanto ad una nuova ripartizione di tali spese in base alle diverse categorie di prodotto vendute.
- (57) Nel calcolare i costi di produzione di ciascun tipo di prodotto venduto sul mercato interno il totale delle spese generali, amministrative e di vendita, corretto come indicato sopra, è stato ripartito, in mancanza di un metodo applicato tradizionalmente, tra ciascun tipo di prodotto in funzione del fatturato, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base.
- (58) Per circa la metà dei tipi di prodotto venduti per l'esportazione nella Comunità, il valore normale è stato determinato in base ai prezzi di vendita sul mercato interno di tipi simili, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base.
- (59) Per tutti gli altri tipi di prodotto venduti per l'esportazione nella Comunità, il valore normale è stato calcolato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Sono stati utilizzati i dati relativi alle spese generali, amministrative e di vendita e ai profitti determinati per il produttore esportatore in questione.
- (60) Il produttore esportatore ceco in questione, che ha cooperato all'inchiesta, aveva classificato una serie di tipi di prodotto esportati come identici indicando costi di fabbricazione unici per tutti i tipi. L'inchiesta svolta dalla Commissione ha rivelato invece che questi tipi di

prodotto erano in realtà diversi e avevano determinato costi di fabbricazione diversi. Per calcolare il valore normale secondo il metodo suesposto sono stati utilizzati i costi di produzione effettivi, diversi a seconda dei tipi di prodotto.

#### 3.3.2. Prezzo all'esportazione

- (61) Per calcolare il prezzo all'esportazione dei prodotti originari della Repubblica ceca, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.2.
- (62) Esportazioni sono state effettuate verso imprese sia collegate che indipendenti. La Commissione ha escluso dal calcolo del dumping le vendite alla Comunità effettuate tramite l'importatore comunitario collegato con il produttore esportatore ceco, poiché rappresentavano una quota trascurabile dei quantitativi esportati da tale produttore, che non avrebbe inciso significativamente sulle risultanze.
- (63) Tutte le altre esportazioni sono state effettuate verso importatori indipendenti della Comunità. Pertanto, il prezzo all'esportazione è stato calcolato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, facendo riferimento ai prezzi realmente pagati o pagabili.

#### 3.3.3. Confronto

- (64) Sono stati effettuati adeguamenti, quando erano soddisfatte le condizioni richieste, per differenze inerenti allo stadio commerciale, ai trasporti, al credito e alle commissioni.
- (65) Il produttore esportatore e l'impresa collegata per le vendite sul mercato interno hanno chiesto una riduzione del valore normale per tener conto di un ipotetico sconto supplementare sulla quantità che veniva concessa sul mercato interno qualora fossero venduti ad acquirenti nazionali quantitativi analoghi a quelli venduti ad acquirenti della Comunità. Va notato che la Commissione ha già tenuto conto delle differenze nei quantitativi venduti, deducendo dai prezzi di vendita gli sconti e le riduzioni concessi per tali differenze che siano state opportunamente quantificate e che fossero direttamente legate alle vendite in questione.
- (66) Poiché il produttore esportatore aveva utilizzato tassi di cambio non collegati alla data di vendita, la Commissione ha ricalcolato il fatturato di ciascuna vendita all'esportazione utilizzando i tassi di cambio applicabili alla data di fatturazione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base.
- (67) Gli adeguamenti apportati al valore normale calcolato in base alle vendite sul mercato interno sono stati applicati anche al valore normale calcolato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

### 3.3.4. Margine di dumping

- (68) Come previsto dall'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata dei valori normali di ciascuno dei tipi di prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame.
- (69) Il confronto ha rivelato l'esistenza di dumping nelle esportazioni del produttore esportatore che ha cooperato. Il margine di dumping provvisorio espresso in percentuale del prezzo CIF all'importazione franco frontiera comunitaria è:
- Moravské Zelezárny a.s.: 28,4 %.
- (70) Poiché la cooperazione è stata elevata, il margine di dumping residuo provvisorio è stato fissato allo stesso livello di quello della società che ha cooperato, ossia al 28,4 %.

## 3.4. Giappone

- (71) Una società ha risposto al questionario inviato ai produttori esportatori e un'impresa comunitaria collegata a questo produttore esportatore ha risposto al questionario destinato agli importatori collegati.

### 3.4.1. Valore normale

- (72) Per determinare il valore normale dei prodotti originari del Giappone, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.1, ad eccezione dei casi in cui sono state utilizzate le informazioni disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base.
- (73) Poiché la società in questione non ha indicato i costi di produzione di taluni tipi di prodotto e al fine di non premiare la non cooperazione, ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base, la Commissione ha applicato a questi tipi di prodotto il margine di dumping dei tipi di prodotto oggetto del dumping maggiore per i quali erano disponibili vendite rappresentative.
- (74) Per alcuni dei restanti tipi di prodotto il valore normale è stato determinato in base ai prezzi di vendita sul mercato interno di tipi simili, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base.
- (75) Per tutti gli altri tipi di prodotto in esame venduti per l'esportazione nella Comunità, il valore normale è stato calcolato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, ossia aggiungendo ai costi di produzione dei tipi di prodotto esportati le spese generali, amministrative e di vendita della società e il margine di profitto realizzato sul mercato interno, determinati ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base.

### 3.4.2. Prezzo all'esportazione

- (76) Per calcolare il prezzo all'esportazione dei prodotti originari del Giappone, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.2.

- (77) Gran parte delle vendite per l'esportazione nella Comunità sono state effettuate tramite un importatore comunitario collegato. In questo caso la Commissione ha dovuto costruire il prezzo all'esportazione conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. I prezzi applicati nelle restanti operazioni di esportazione sono stati determinati in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8.

### 3.4.3. Confronto

- (78) La società ha chiesto adeguamenti per differenze nei costi di trasporto e nello stadio commerciale. Tuttavia, poiché la società non ha fornito spiegazioni né elementi di prova affidabili durante gli accertamenti effettuati sul posto e non è stata individuata una giustificazione per tali adeguamenti nella risposta al questionario, i servizi della Commissione non hanno potuto concederli.

### 3.4.4. Margine di dumping

- (79) Come previsto dall'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, il confronto è stato fatto tra la media ponderata dei valori normali e la media ponderata dei prezzi all'esportazione.
- (80) Il confronto ha rivelato l'esistenza di dumping nelle esportazioni del produttore esportatore che ha cooperato. Il margine di dumping provvisorio espresso in percentuale del prezzo CIF all'importazione franco frontiera comunitaria è:
- Hitachi Metals Ltd: 17,6 %.
- (81) Per determinare il margine di dumping residuo provvisorio per il Giappone è stato applicato il metodo illustrato sopra al punto 3.1.5 per quanto riguarda i paesi che hanno dimostrato scarsa disponibilità a collaborare. Su questa base il margine di dumping residuo è stato fissato a 28,3 %.

## 3.5. Corea

- (82) Una società ha risposto al questionario inviato ai produttori esportatori.

### 3.5.1. Valore normale

- (83) Per determinare il valore normale dei prodotti originari della Repubblica di Corea, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.1.
- (84) Conformemente a tale metodologia è stato possibile, per circa un quarto dei tipi di prodotto in esame, stabilire il valore normale in base al prezzo di tipi di prodotto simili venduti sul mercato interno.
- (85) Per tutti gli altri tipi di prodotto venduti dalla società che ha cooperato all'inchiesta per essere esportati nella Comunità, il valore normale è stato calcolato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

(86) Sono stati perciò addizionati ai costi di produzione dei tipi di prodotto esportati le spese generali, amministrative e di vendita della società e il margine di profitto realizzato sul mercato interno, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base.

#### 3.5.2. Prezzo all'esportazione

(87) Per calcolare il prezzo all'esportazione dei prodotti originari della Corea, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.2.

(88) Tutte le vendite del prodotto in esame effettuate sul mercato comunitario dalla società che ha cooperato sono avvenute con acquirenti indipendenti della Comunità. Di conseguenza, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili.

#### 3.5.3. Confronto

(89) Sono stati effettuati adeguamenti, quando erano soddisfatte le condizioni richieste, per differenze inerenti ai trasporti, alle assicurazioni, agli oneri di movimentazione, ai costi d'imballaggio e al credito.

(90) La società ha chiesto un adeguamento anche per i costi di credito relativi alle vendite sul mercato interno. Tali vendite sono state fatte però in base ad un sistema di conti aperti. In mancanza di elementi che provino che i costi di credito costituivano un fattore di cui si è tenuto conto nella determinazione dei prezzi applicati, non hanno potuto essere concessi adeguamenti per i costi di credito, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), del regolamento di base.

(91) La società ha chiesto inoltre un adeguamento per tener conto di presunte differenze nello stadio commerciale: essa avrebbe sostenuto spese per le vendite sul mercato interno che non erano necessarie sul mercato dell'esportazione. Tuttavia, poiché le vendite su entrambi i mercati sono avvenute allo stesso stadio commerciale, cioè verso distributori, la richiesta è stata respinta. Nessun elemento era stato peraltro fornito per dimostrare che tale differenza nelle spese connesse alle vendite influiva sulla comparabilità dei prezzi.

#### 3.5.4. Margine di dumping

(92) Conformemente alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, il confronto è stato fatto tra la media ponderata dei valori normali e la media ponderata dei prezzi all'esportazione.

(93) Il confronto ha rivelato l'esistenza di dumping nelle esportazioni della società che ha cooperato. Il margine di dumping provvisorio espresso in percentuale del prezzo CIF all'importazione franco frontiera comunitaria è:

Yeong Hwa Metal Co. Ltd: 11,8 %.

(94) Per determinare il margine di dumping residuo provvisorio per la Corea è stato applicato il metodo illustrato sopra al punto 3.1.5 per quanto riguarda i paesi che hanno dimostrato scarsa disponibilità a collaborare. Su questa base il margine di dumping residuo è stato fissato a 24,6 %.

#### 3.6. Thailandia

(95) Tre società hanno risposto al questionario inviato ai produttori esportatori.

(96) Riguardo ad una di queste società si è constatato che le informazioni fornite sul volume delle vendite e sui costi di produzione degli accessori di ghisa malleabile venduti sul mercato interno erano molto lacunose e non consentivano di giungere a risultanze sufficientemente precise o di calcolare su questa base il margine di dumping provvisorio. Si è deciso pertanto di utilizzare in parte i dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. In mancanza di un'alternativa più appropriata, sono stati utilizzati, ove possibile, i valori normali degli altri due produttori esportatori. Per le vendite all'esportazione per le quali non si disponeva di un valore normale si è applicato il margine dell'operazione oggetto del dumping maggiore, per non premiare l'omessa collaborazione.

##### 3.6.1. Valore normale

(97) Per determinare il valore normale dei prodotti originari della Thailandia, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.1, ad eccezione dei casi in cui, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base, sono state utilizzate le informazioni disponibili per determinare il margine di dumping.

(98) Grazie al suddetto metodo è stato possibile in parte determinare il valore normale in base al prezzo di tipi di prodotto simili venduti sul mercato interno, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base.

(99) Per tutti gli altri tipi di prodotto venduti per l'esportazione nella Comunità dalle due società che hanno cooperato all'inchiesta, per le quali è stato calcolato il dumping, il valore normale è stato determinato in base al valore costruito, a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

(100) A tal fine sono stati addizionati ai costi di produzione dei tipi di prodotto esportati le spese generali, amministrative e di vendita della società e il margine di profitto realizzato sul mercato interno, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base.

##### 3.6.2. Prezzo all'esportazione

(101) Per calcolare il prezzo all'esportazione dei prodotti originari della Thailandia, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.2.



(102) Tutte le vendite del prodotto in esame effettuate sul mercato comunitario dalle due società sono avvenute con importatori indipendenti della Comunità. Di conseguenza, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili.

### 3.6.3. Confronto

(103) Sono stati effettuati adeguamenti, quando erano soddisfatte le condizioni richieste, per differenze inerenti ai trasporti, all'imballaggio, ai costi di credito e alle commissioni.

(104) Una delle società in questione ha chiesto un adeguamento per oneri d'importazione. Essa non ha però dimostrato l'esistenza di un nesso tra il dazio all'importazione pagato e le cosiddette misure di compensazione fiscale a favore degli esportatori. Di conseguenza, la richiesta di adeguamento è stata respinta.

(105) Una delle società in questione ha chiesto un adeguamento per differenze fisiche. La richiesta era in realtà articolata in tre punti: i) un adeguamento riguardante lo stadio commerciale, basato sul fatto che la comparabilità dei prezzi era compromessa da differenze nelle vendite OEM (Original Equipment Manufacturer); ii) un adeguamento per differenze fisiche nei manicotti (lisci, con cordone di saldatura o a nastro); iii) un adeguamento per differenze quantitative. Tuttavia, nessuna delle tre richieste era sufficientemente fondata. Durante gli accertamenti sul posto si è constatato che non venivano fatte distinzioni tra gli acquirenti, i manicotti o i quantitativi quando si trattava di decidere dei prezzi dei prodotti. Palesemente, nessuna delle tre presunte differenze incideva sulla comparabilità dei prezzi. Di conseguenza, poiché le differenze non erano provate, non è stato concesso alcun adeguamento in proposito.

(106) La stessa società ha chiesto un adeguamento per i costi di credito relativi alle vendite sul mercato interno effettuate in base ad un sistema di conti aperti, senza che sia stata però fornita alcuna prova di un accordo concluso tra fornitore e acquirente del prodotto al momento della vendita. La richiesta è stata respinta in quanto, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), del regolamento di base, un adeguamento può essere concesso unicamente per il numero di giorni concordato al momento della vendita, dato che solo i costi connessi a questo numero concordato di giorni possono essere ritenuti incidere sulla comparabilità dei prezzi.

(107) Una delle società in questione ha chiesto una detrazione per la conversione valutaria, in base alla presunta differenza nei tassi di cambio tra la data dell'ordine di vendita e la data di fatturazione effettiva. La richiesta è stata respinta poiché, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base, la presunta differenza nei tassi di cambio non è stata confermata dai dati raccolti durante gli accertamenti sul posto, durante il periodo dell'inchiesta non si sono verificate variazioni sensibili dei cambi e l'ordine di vendita non faceva

seguito alla conclusione di un contratto di vendita vincolante.

### 3.6.4. Margine di dumping

(108) Come previsto dall'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, il confronto è stato fatto, per tutte le società, tra la media ponderata dei valori normali e la media ponderata dei prezzi all'esportazione.

(109) Il confronto ha rivelato l'esistenza di dumping nelle esportazioni di tutti i produttori che hanno cooperato pienamente con la Commissione. I margini di dumping provvisori espressi in percentuale del prezzo CIF all'importazione franco frontiera comunitaria sono:

(110) BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd, Samutsakorn: 25,8 %

Siam Fittings Co. Ltd, Samutsakorn: 12,4 %

Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd, Bangkok: 25,8 %

(111) Per tutte le società che non hanno cooperato il margine di dumping residuo provvisorio è stato determinato in base a quello della società con il margine di dumping maggiore. Detto margine, espresso in percentuale del prezzo CIF all'importazione franco frontiera comunitaria, è pari al 25,8 %.

## 3.7. Croazia e Jugoslavia

(112) Alla luce delle risultanze provvisorie indicanti che le quote di mercato delle importazioni del prodotto in esame originarie della Croazia e della Jugoslavia sono quote minime, si è deciso provvisoriamente di non calcolare il margine di dumping per le importazioni da questi due paesi.

## B. PAESI AD ECONOMIA NON DI MERCATO

### 3.8. Cina

#### 3.8.1. Analisi dello status di economia di mercato

(113) Tre società cinesi hanno chiesto che venisse loro riconosciuto lo status di economia di mercato, conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.

(114) La richiesta di una delle società è stata respinta in base alla dichiarazione contenuta nella domanda, secondo la quale i conti della società non sono soggetti a revisione contabile. Tale società non soddisfaceva pertanto alle condizioni stabilite all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), secondo trattino, del regolamento di base. Di conseguenza, non si è ritenuto necessario procedere ad accertamenti sul posto.

(115) La Commissione ha raccolto tutte le informazioni ritenute necessarie e verificato tutti i dati forniti nelle domande di riconoscimento dello status di economia di mercato sul posto, nelle sedi delle due restanti società.

- (116) Riguardo ad una delle società si è constatata una significativa interferenza statale in forma di agevolazioni fiscali e fissazione dei salari dei dipendenti. Si è verificato inoltre che non esisteva un insieme chiaro di registrazioni contabili fondamentali e che i costi di produzione e la situazione finanziaria della società erano soggetti a notevoli distorsioni.
- (117) Riguardo all'altra società la Commissione ha constatato che i conti non erano esaminati da revisori indipendenti e che i metodi contabili non erano conformi alle norme internazionali in materia di contabilità.
- (118) Ne consegue che le condizioni stabilite all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base non erano soddisfatte da nessuna delle altre due società che avevano chiesto il riconoscimento dello status di economia di mercato. Tutte e tre le società sono state informate che le loro domande erano respinte.

### 3.8.2. Scelta del paese analogo

- (119) In mancanza di una società cui potesse essere riconosciuto lo status di economia di mercato, è stato necessario confrontare i prezzi all'esportazione dei produttori esportatori cinesi con un valore normale stabilito per un paese ad economia di mercato appropriato, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.
- (120) Il denunciante aveva proposto la Polonia, che era stata indicata anche dalla Commissione nell'avviso di apertura. Si è trovato un produttore polacco che ha cooperato rispondendo al questionario. La risposta è stata però ritenuta lacunosa sotto vari aspetti fondamentali, in particolare riguardo alle vendite sul mercato interno e ai costi di produzione. La Commissione non ha perciò ritenuto appropriato utilizzare la Polonia come paese analogo ai fini della presente inchiesta.
- (121) Nonostante gli sforzi compiuti dalla Commissione, nessun altro produttore di un paese non interessato dal presente procedimento si è mostrato disposto a cooperare. In questa situazione, la Commissione non aveva altra scelta che adottare come paese analogo uno dei paesi oggetto della denuncia.
- (122) La Commissione ha deciso infine che la Thailandia era il paese terzo retto da un'economia di mercato più appropriato ai fini del calcolo del valore normale ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, alla luce del volume delle vendite effettuate dai produttori thailandesi sul mercato interno rispetto alle importazioni cinesi nella Comunità e dell'esistenza di vari produttori nazionali, che consentivano la realizzazione di ragionevoli profitti per questo tipo di prodotto.

### 3.8.3. Trattamento individuale

- (123) Tutte e tre le società in questione hanno chiesto il trattamento individuale.

- (124) Conformemente all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base, per i paesi non retti da economie di mercato, la politica delle istituzioni comunitarie consiste nel calcolare un dazio unico per tutto il paese, tranne nei casi in cui le imprese possano dimostrare una certa indipendenza giuridica e fattuale, che consenta di annullare il rischio di un'elusione del dazio unico. A tal fine, nel formulario di richiesta dello status di economia di mercato, inviato alle parti interessate all'apertura dell'inchiesta, erano stati inclusi quesiti particolareggiati.
- (125) Nel caso di una delle società, l'esame delle informazioni fornite nell'ambito della richiesta di trattamento individuale sembrava indicare che la società presentava i requisiti per beneficiare di tale trattamento. Tuttavia, la risposta al questionario presentata da tale società era sostanzialmente incompleta, soprattutto nei dati relativi alle vendite all'esportazione. Di conseguenza, si è deciso provvisoriamente di non concederle il trattamento individuale. La questione sarà comunque esaminata ulteriormente nella fase definitiva dell'inchiesta.
- (126) Per quanto riguarda le altre due società, vi erano chiare interferenze delle autorità statali nella determinazione dei prezzi all'esportazione e dei quantitativi da esportare.
- (127) Di conseguenza, il trattamento individuale non è stato concesso a nessuna delle tre società.

### 3.8.4. Valore normale

- (128) Per i produttori esportatori cinesi il valore normale è stato calcolato in base ai valori normali determinati per le società thailandesi che hanno cooperato applicando la metodologia illustrata al punto 3.1.1. In questo contesto sono stati utilizzati i tipi di prodotto venduti sul mercato interno thailandese considerati comparabili ai tipi di prodotto cinesi esportati nella Comunità.

### 3.8.5. Prezzo all'esportazione

- (129) Per calcolare il prezzo all'esportazione dei prodotti originari della Cina, la Commissione ha seguito le procedure e applicato la metodologia illustrate al precedente punto 3.1.2. Per i produttori esportatori che hanno cooperato, il prezzo all'esportazione è stato calcolato facendo riferimento ai prezzi pagati o pagabili. Per le esportazioni effettuate dalle parti che non hanno cooperato, sono stati utilizzati i dati forniti da Eurostat.

### 3.8.6. Confronto

- (130) Quando erano soddisfatte le condizioni richieste, si è proceduto ad adeguamenti del prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze relative ai trasporti, alle assicurazioni, alle spese di movimentazione e all'imballaggio.
- (131) Per quanto riguarda il valore normale, tutti gli adeguamenti concessi ai produttori esportatori thailandesi e pertinenti alla luce delle esportazioni effettuate dai produttori esportatori sono state applicate anche alla Cina.

### 3.8.7. Margine di dumping

- (132) Il margine di dumping stabilito provvisoriamente per la Cina, espresso in percentuale del prezzo CIF all'importazione franco frontiera comunitaria, è pari al 49,4 %.

## 4. PREGIUDIZIO

### 4.1. Industria comunitaria

- (133) I produttori comunitari denunciati rappresentano il 100 % della produzione comunitaria di accessori di ghisa malleabile e costituiscono pertanto l'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (134) Una delle parti interessate ha sostenuto che uno dei produttori non dovrebbe essere annoverato nell'industria comunitaria poiché importerebbe il prodotto in esame da uno dei paesi in questione, ossia dalla Cina. Tale affermazione non è però stata provata né è stata confermata dall'inchiesta. Alcune parti interessate hanno affermato inoltre che taluni produttori comunitari importano il prodotto in esame da altri paesi terzi. Dall'indagine è emerso che un produttore ha importato effettivamente da paesi terzi. Si tratta tuttavia d'importazioni minime rispetto alle vendite sul mercato comunitario dei prodotti fabbricati nella Comunità. Si può dire pertanto che tale società resta chiaramente, nella sua attività fondamentale, un produttore comunitario. Nei confronti degli altri produttori le suddette affermazioni non sono state confermate.
- (135) Queste asserzioni sono state pertanto respinte.

### 4.2. Consumo comunitario

- (136) Il consumo comunitario apparente è stato determinato sommando al volume delle vendite di accessori di ghisa malleabile dell'industria comunitaria sul mercato della Comunità le importazioni provenienti dai paesi in questione e da tutti gli altri paesi terzi che notoriamente producono ed esportano il prodotto in esame nella Comunità. Si è constatato così che il consumo è sceso del 6 % circa tra il 1995 e il PI, passando da 65 000 t circa a 61 000 t circa e raggiungendo il livello più basso nel 1996, anno in cui tutto il settore ha sofferto di difficili condizioni di mercato.

### 4.3. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni in questione

- (137) Alcuni dei paesi interessati hanno sostenuto che gli effetti delle loro esportazioni nella Comunità non dovrebbero essere valutati cumulativamente a quelli delle altre importazioni, alla luce delle condizioni previste dall'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base. A questo proposito l'inchiesta ha permesso di stabilire quanto segue.

- (138) A proposito della Croazia e della Jugoslavia si è constatato provvisoriamente che il volume delle importazioni originarie di questi paesi rappresentava nel PI rispettivamente lo 0,4 % e lo 0,3 % del consumo totale della Comunità. Conformemente all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, si è concluso provvisoriamente che questi paesi non hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria e sono pertanto esclusi dalla valutazione di tale pregiudizio.

- (139) Il produttore esportatore brasiliano ha affermato che le esportazioni di accessori di ghisa malleabili originari del Brasile non dovrebbero essere cumulate con quelle dei restanti paesi oggetto del procedimento, date le differenze tra loro esistenti in termini di comportamento di mercato e prezzi all'esportazione. Analogamente, il produttore esportatore ceco ha sostenuto che le esportazioni provenienti dalla Repubblica ceca non dovrebbero essere cumulate con quelle degli altri paesi in questione, a motivo della diversa struttura degli scambi. Anche i produttori esportatori thailandesi hanno affermato che le esportazioni dalla Thailandia non dovrebbero essere valutate cumulativamente con quelle dagli altri paesi interessati, alla luce del loro volume decrescente e dei loro prezzi comparativamente più elevati. Infine, i produttori esportatori coreani hanno sostenuto che le esportazioni originarie della Corea non dovrebbero essere cumulate con quelle degli altri paesi in questione a causa delle caratteristiche tecniche specifiche dei prodotti, che sono esportati solo nel Regno Unito. A proposito di queste osservazioni si è giunti alle seguenti conclusioni provvisorie.

#### 4.3.1. Brasile

- (140) Il volume delle importazioni dal Brasile non è sempre stato costante, ma le importazioni da altri paesi interessati hanno seguito un andamento analogo sotto questo profilo. In termini assoluti, le importazioni brasiliane sono sempre state significative e la loro quota di mercato è rimasta piuttosto stabile, attorno al 7 % - 8 %, durante tutto il PEP. I prezzi delle importazioni brasiliane hanno seguito un trend incostante durante il PEP. Essi sono tuttavia costantemente diminuiti tra il 1996 e il PI. Si è constatata infine una sostanziale sottoquotazione dei prezzi dell'industria comunitaria. Per questi motivi si è ritenuto provvisoriamente opportuno valutare cumulativamente le importazioni dal Brasile e quelle originarie degli altri paesi in questione.

#### 4.3.2. Repubblica ceca

- (141) Le importazioni ceche sono aumentate durante il PEP in termini sia assoluti che relativi. In particolare, il loro volume è cresciuto del 123 % e la loro quota di mercato ha registrato un incremento di quattro punti percentuali

dal 3 % al 7 % circa. I prezzi delle importazioni ceche sono rimasti piuttosto stabili durante il PEP e hanno sottoquotato significativamente quelli dell'industria comunitaria durante il PI. Per questi motivi si è ritenuto provvisoriamente appropriato valutare cumulativamente le importazioni dalla Repubblica ceca e quelle originarie degli altri paesi in questione.

#### 4.3.3. *Tailandia*

- (142) L'andamento generale del volume delle importazioni dalla Thailandia non differisce da quello di altri paesi interessati, che presentano un analogo trend incostante. I prezzi delle importazioni thailandesi sono aumentati tra il 1995 e il PI. Si è constatata ciononostante una sensibile sottoquotazione dei prezzi dell'industria comunitaria. Per questi motivi si è ritenuto provvisoriamente opportuno cumulare la valutazione delle importazioni dalla Thailandia e di quelle originarie degli altri paesi in questione.

#### 4.3.4. *Repubblica di Corea*

- (143) Per quanto riguarda la richiesta di un esame non cumulativo avanzata dal produttore esportatore coreano e basata sulle caratteristiche tecniche specifiche del prodotto da questi fabbricato ed esportato nella Comunità, in uno Stato membro in particolare, valgono le conclusioni esposte sopra in merito al prodotto simile. Di conseguenza, poiché gli accessori di ghisa malleabile fabbricati dai produttori esportatori coreani e venduti nel suddetto Stato membro sono simili agli accessori di ghisa malleabile prodotti in tale Stato membro e nel resto della Comunità, si è ritenuto provvisoriamente opportuno valutare cumulativamente le importazioni dalla Corea e quelle dagli altri paesi oggetto del presente procedimento.
- (144) In conclusione, l'inchiesta ha rivelato che esistono una serie di differenze per quanto riguarda il volume, l'andamento e i prezzi delle importazioni. Le condizioni per una valutazione cumulativa di tali importazioni, stabilite all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, sono tuttavia soddisfatte, poiché i margini di dumping sono superiori alla soglia minima e i volumi delle importazioni non sono trascurabili. Per quanto riguarda le condizioni di concorrenza tra i prodotti importati e tra questi ultimi e il prodotto comunitario simile, si è constatato che esse sono analoghe, poiché tutte le importazioni in questione sono state effettuate, durante il PI, in notevoli quantitativi, che hanno determinato quote di mercato rilevanti, e a prezzi sensibilmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria. Si è verificato inoltre che il prodotto comunitario e quello importato dai paesi in questione sono venduti mediante gli stessi canali di distribuzione o canali simili. Di conseguenza, si è considerato provvisoriamente opportuno valutare

cumulativamente le importazioni dai paesi interessati, ad eccezione di quelle dalla Croazia e dalla Jugoslavia, che rappresentano importi trascurabili.

### 4.4. **Volume e quote di mercato delle importazioni in questione**

#### 4.4.1. *Volume delle importazioni in questione*

- (145) In base ai dati di Eurostat e delle risposte ai questionari dei produttori esportatori che hanno cooperato, il volume delle importazioni di accessori di ghisa malleabile originari dei paesi interessati è aumentato del 32 % circa tra il 1995 e il PI, passando da 13 100 t a 17 500 t circa. Più precisamente, dopo un calo registrato tra il 1995 e il 1996 in concomitanza di una diminuzione del consumo comunitario, le importazioni dai paesi in questione sono aumentate costantemente. Tra il 1996 e il PI il volume delle importazioni è cresciuto del 45 % circa, da 12 000 t a 17 500 t circa.

#### 4.4.2. *Quota di mercato*

- (146) La quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati è aumentata costantemente tra il 1995 e il PI, dal 20 % al 29 % circa.

### 4.5. **Prezzi delle importazioni in questione**

#### 4.5.1. *Andamento dei prezzi*

- (147) La media ponderata dei prezzi all'importazione praticati dai paesi in questione è diminuita del 5 % circa tra il 1995 e il PI, da 1,88 a 1,78 ECU/kg. Più precisamente, i prezzi sono saliti notevolmente tra il 1995 e il 1996, in seguito all'aumento generale dei prezzi sul mercato che ha coinvolto anche l'industria comunitaria e gli altri paesi terzi. Tra il 1996 e il PI vi è però stato un calo molto marcato dei prezzi, pari al 10 %, da 1,96 a 1,78 ECU/kg.

#### 4.5.2. *Sottoquotazione*

- (148) Si è esaminato se i produttori esportatori dei paesi in questione procedessero alla sottoquotazione dei prezzi dell'industria comunitaria durante il PI. A tal fine i prezzi da essi praticati per gli accessori di ghisa malleabile sono stati debitamente adeguati al livello CIF, dazio corrisposto, mentre i prezzi dei produttori comunitari sono stati adeguati al livello franco fabbrica. In questo contesto si è constatato che l'industria comunitaria e i produttori esportatori dei paesi in questione vendevano generalmente alle stesse categorie di acquirenti, ossia rivenditori e distributori, talvolta persino alle stesse imprese. Dette categorie di acquirenti fungevano anche da importatori.

(149) Per ciascun tipo di accessori di ghisa malleabile di cui al precedente considerando 10, la media ponderata dei prezzi franco fabbrica dei produttori comunitari è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione di ciascun produttore esportatore interessato. In base a questo metodo, sono stati constatati per ciascun paese margini di sottoquotazione, espressi in percentuale dei prezzi dell'industria comunitaria, notevolmente superiori al 20 %.

#### 4.6. Situazione dell'industria comunitaria

##### 4.6.1. Produzione

(150) La produzione di accessori di ghisa malleabile dell'industria comunitaria è diminuita del 10 % circa tra il 1995 e il PI, passando da 54 600 t a 49 300 t circa. Il calo della produzione è stato particolarmente marcato tra il 1995 e il 1996 per due ragioni principali: in primo luogo, è stato chiuso uno stabilimento tedesco che fabbricava accessori di ghisa malleabile e, in secondo luogo, vi è stata una contrazione del consumo sul mercato comunitario. Inoltre, il fatto che l'industria comunitaria aumentasse la sua produzione del 6 % circa tra il 1996 e il PI, nel tentativo di ridurre i costi fissi, non ha determinato un aumento delle vendite, bensì delle scorte, e ciò nonostante che il consumo comunitario sia cresciuto di nuovo a partire dal 1996.

##### 4.6.2. Capacità di produzione

(151) La capacità di produzione dell'industria comunitaria è diminuita del 14 % tra il 1995 e il PI, da 85 000 t a 73 000 t. Questa evoluzione va considerata tenendo conto del fatto che, come indicato sopra, nel 1996 uno stabilimento di produzione tedesco ha cessato l'attività.

##### 4.6.3. Utilizzazione della capacità

(152) L'utilizzazione della capacità è aumentata dal 64 % nel 1995 al 67 % nel PI.

##### 4.6.4. Volume delle vendite

(153) Il volume delle vendite dell'industria comunitaria è diminuito da circa 45 500 t nel 1995 a circa 37 700 t nel PI, ossia approssimativamente del 17 %. Va sottolineato che, in un'epoca durante la quale il mercato ha subito una contrazione, le vendite dell'industria comunitaria sono diminuite, ma i paesi in questione sono riusciti ad aumentare il volume delle vendite del 32 % circa.

##### 4.6.5. Quota di mercato

(154) La quota di mercato comunitario detenuta dall'industria comunitaria è scesa dal 70 % circa del 1995 al 62 % circa nel PI, con un calo di circa otto punti percentuali. Questa tendenza al ribasso è iniziata dopo il 1996, anno

in cui la quota di mercato dell'industria comunitaria aveva raggiunto la punta del 71 % circa.

##### 4.6.6. Prezzi di vendita

(155) L'inchiesta ha dimostrato che i prezzi di vendita medi dell'industria comunitaria sono aumentati da 3,60 ECU/kg nel 1995 a 3,88 ECU/kg nel PI, cioè dell'8 % circa. Questo aumento è avvenuto in due fasi, la prima tra il 1995 e il 1996 e la seconda tra il 1997 e il 1998. Mentre nella prima fase sono aumentati i prezzi di tutti gli operatori economici presenti sul mercato (ossia, l'industria comunitaria, i paesi interessati e altri paesi terzi), il secondo aumento ha riguardato solo l'industria comunitaria e gli altri paesi terzi. I paesi esportatori in questione hanno invece seguito il trend opposto tra il 1997 e il 1998, diminuendo i loro prezzi di vendita del 5 % circa.

##### 4.6.7. Scorte

(156) Tra il 1995 e il PI, le scorte finali dell'industria comunitaria sono aumentate del 6 % circa, passando da 16 300 t a 17 400 t circa. L'aumento di volume delle scorte è stato particolarmente forte a partire dal 1996, in corrispondenza dell'aumento della produzione e del calo delle vendite dell'industria comunitaria.

##### 4.6.8. Redditività

(157) La redditività dell'industria comunitaria, espressa in percentuale delle vendite nette, è calata di 2,3 punti percentuali tra il 1996 e il PI, dall'1,4 % a - 0,9 %. Prendendo il 1995 come anno di base, essa è passata da - 2,2 % a - 0,9 %; tuttavia, i dati relativi a tale anno e la redditività negativa registrata in media dall'industria comunitaria rispecchiano i costi associati alla già menzionata chiusura di uno stabilimento, avvenuta appunto nel 1995. Quell'anno inoltre è stato caratterizzato da sforzi di ristrutturazione, in particolare di due produttori che hanno cercato di razionalizzare la produzione e hanno effettuato gli investimenti richiesti dalla legislazione comunitaria in materia ambientale.

##### 4.6.9. Occupazione

(158) L'occupazione nell'industria comunitaria è calata del 6 % circa, da 2 532 dipendenti nel 1995 a 2 370 dipendenti nel PI. Questo calo va considerato alla luce dei tentativi dell'industria comunitaria di ristrutturare la produzione e di ridurre i costi. L'inchiesta ha infatti messo in evidenza che il processo di produzione degli accessori di ghisa malleabile è ad alta intensità di manodopera.

#### 4.6.10. Investimenti

(159) Tra il 1995 e il PI, l'industria comunitaria ha ridotto i propri investimenti del 16 % circa, da 20,4 milioni di ECU a 17 milioni di ECU. All'interno di questo periodo vi sono differenze importanti. Ad esempio, tra il 1998 e il PI gli investimenti sono aumentati da 12,7 milioni di ECU a 17 milioni di ECU. Il livello degli investimenti è stato notevole nell'arco di tutto il PEP, soprattutto nel 1995, in concomitanza con i già menzionati sforzi di ristrutturazione compiuti in tale anno. Ciò dimostra che l'industria comunitaria è ancora vitale e non è disposta ad abbandonare questo segmento di produzione, soprattutto se si considera che gli investimenti da essa effettuati erano intesi per lo più a razionalizzare il processo di produzione.

#### 4.7. Conclusioni sul pregiudizio

(160) L'esame dei fattori di pregiudizio suindicati mette in evidenza un deterioramento della situazione dell'industria comunitaria. In particolare essa ha subito un calo della produzione, della capacità di produzione, delle vendite e della quota di mercato. Inoltre, l'industria comunitaria ha registrato una rilevante perdita di posti di lavoro e una riduzione degli investimenti, nonché un aumento delle scorte. Quanto all'utilizzo delle capacità di produzione, il suo incremento è dovuto alla riduzione delle capacità.

(161) Si conclude pertanto provvisoriamente che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

### 5. NESSO CAUSALE

(162) A norma dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, si è esaminato se il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria sia stato causato dalle importazioni oggetto di dumping o se sia stato invece determinato, in tutto o in parte, da altri fattori, per evitare che il pregiudizio dovuto a tali fattori sia attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

#### 5.1. Effetti delle importazioni oggetto di dumping

(163) La Commissione ha constatato che il trend delle importazioni provenienti dai paesi in questione e l'espansione della loro quota di mercato hanno coinciso con il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria. All'epoca in cui il consumo nella Comunità è diminuito del 6 % circa, la quota di mercato di dette importazioni è aumentata di circa nove punti percentuali, passando dal 20 % circa nel 1995 al 29 % circa nel PI, mentre la quota di mercato dell'industria comunitaria è scesa dal 70 % al 62 % circa. La diminuzione della quota dell'indu-

stria comunitaria è quasi simmetrica all'incremento delle quote delle importazioni dai paesi in questione, soprattutto a partire dal 1996.

(164) Inoltre, per quanto riguarda i prezzi delle importazioni, si è constatata l'esistenza di notevoli margini di sottoquotazione. Il mercato degli accessori per tubi di ghisa malleabile è molto sensibile ai prezzi, essendo questi ultimi il fattore decisivo sul quale si basa la scelta degli acquirenti, come è stato confermato dagli importatori e dagli utilizzatori che hanno cooperato.

(165) In queste circostanze la pressione esercitata sui prezzi dalle importazioni in questione ha avuto un forte impatto sul volume delle vendite e sulla quota di mercato dell'industria comunitaria. Quest'ultima, non potendo seguire la tendenza al ribasso determinata dalle importazioni in questione, ha subito un sensibile calo delle vendite nonché perdite finanziarie. L'importante riduzione delle vendite si è ripercossa anche sul livello della produzione e sul volume delle scorte, determinando un incremento dei costi fissi. Quest'ultimo ha a sua volta inciso negativamente sulla redditività generale dell'industria comunitaria.

#### 5.2. Effetti di altri fattori

(166) È stata presa in considerazione anche l'eventualità che altri fattori, diversi dalle importazioni in dumping provenienti dai paesi in questione, abbiano causato o contribuito a causare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

##### 5.2.1. Importazioni da paesi terzi

(167) Alcune parti interessate hanno sostenuto, richiamandosi a dati Eurostat, che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria è stato determinato da importazioni originarie di paesi terzi non oggetto del presente procedimento, in particolare della Turchia, della Bulgaria e della Polonia.

(168) All'esame di tali dati risulta che il volume delle importazioni di accessori di ghisa malleabile originari di tutti gli altri paesi terzi è diminuito tra il 1995 e il PI da 6 200 t circa a 5 300 t circa, ossia approssimativamente del 14 %, mentre le quote di mercato si sono mantenute relativamente stabili per tutto il periodo, con una leggera tendenza decrescente, in quanto rappresentavano il 10 % circa nel 1995 e il 9 % circa nel PI. Per quanto riguarda i prezzi delle importazioni provenienti dagli altri paesi terzi, a giudicare dai dati Eurostat, essi sono aumentati in media da 1,93 ECU/kg a 2,22 ECU/kg. Si noti che questi prezzi sono sensibilmente superiori a quelli praticati in media dai paesi oggetto del presente procedimento durante tutto il PEP.

- (169) Se si analizzano poi i dati relativi ai singoli paesi, si nota anzitutto che le importazioni dalla Turchia sono rimaste costantemente ad un livello quasi trascurabile per tutto il PEP. Il loro volume ammontava a 553 t nel 1995 e a 632 t nel PI e la loro quota di mercato si è mantenuta costantemente attorno all'1 % per tutto il PEP. Il prezzo unitario è stato, secondo Eurostat, per tutto il PEP superiore a quello delle importazioni oggetto del presente procedimento.
- (170) Le importazioni dalla Bulgaria sono aumentate in termini sia assoluti che relativi: tra il 1995 e il PI il loro volume è passato da 43 t a 1 109 t e la quota di mercato da 0,1 % a 1,8 %, rimanendo comunque relativamente modesta. Il prezzo unitario è aumentato durante il PEP e nel PI era superiore alla media ponderata dei prezzi delle esportazioni provenienti dai paesi oggetto del procedimento.
- (171) La quota di mercato delle importazioni dalla Polonia è rimasta relativamente stabile durante il PEP, aggirandosi sul 4-5 %, benché sia aumentata in termini assoluti, passando da circa 2 500 t nel 1995 a circa 3 000 t nel PI. Tuttavia, nel PI il prezzo unitario era notevolmente superiore alla media ponderata dei prezzi praticati dai paesi oggetto del procedimento.
- (172) Alcune parti interessate hanno sostenuto, facendo riferimento a dati Eurostat, che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria era stato causato in particolare dalle importazioni di accessori di ghisa malleabile dagli Stati Uniti. Tuttavia, poiché l'inchiesta ha dimostrato che le importazioni dagli Stati Uniti consistono in prodotti diversi dal prodotto in esame, si conclude che esse non potevano causare un pregiudizio grave all'industria comunitaria.
- (173) Non vi sono, inoltre, elementi per ritenere che le importazioni provenienti da paesi terzi non oggetto del procedimento siano state effettuate a prezzi di dumping.

#### 5.2.2. Altri punti sollevati

- (174) Alcune parti interessate hanno asserito che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria era dovuto alle sue proprie importazioni da uno dei paesi oggetto del procedimento e da altri paesi terzi, che erano rivendute sul mercato comunitario. Come si è già indicato al precedente considerando 127, l'inchiesta ha effettivamente rivelato che un produttore comunitario importava il prodotto in esame da un paese terzo. Tuttavia, poiché i quantitativi importati erano molto ridotti e rappresentavano una quota trascurabile delle vendite di tale produttore nella Comunità, tali importazioni non potevano incidere significativamente sulla sua situazione.
- (175) Alcune parti interessate hanno sostenuto che la causa principale del pregiudizio subito dall'industria comunitaria era da ricercare nella sostituzione degli accessori di ghisa malleabile con accessori di materie quali il rame e la plastica. Altre hanno affermato inoltre che uno dei fattori di pregiudizio poteva essere stato il rallentamento

intervenuto nel settore delle costruzioni e la conseguente diminuzione del consumo comunitario del prodotto in esame. A questo proposito l'inchiesta ha messo in evidenza che negli anni '80 i tubi di ghisa sono stati effettivamente sostituiti in notevoli proporzioni da tubi di materie diverse quali il rame o la plastica. In seguito però l'effetto della sostituzione è diminuito e l'utilizzo di accessori di ghisa malleabile è rimasto costante, soprattutto nei settori in cui durata di vita, resistenza, resistenza specifica alla trazione e una particolare capacità di allungamento del prodotto sono requisiti necessari.

- (176) Queste risultanze generali sono confermate dall'evoluzione del consumo comunitario che è emersa dall'inchiesta. Infatti, anche se il consumo è diminuito del 6 % durante il PEP, non si tratta di un calo tale che avrebbe potuto contribuire in modo significativo a pregiudicare l'industria comunitaria. I paesi oggetto del procedimento, invece, in questa situazione, nonostante il rallentamento delle attività nell'industria delle costruzioni, sono riusciti a incrementare sensibilmente le loro importazioni nella Comunità (del 32 % circa), penalizzando ulteriormente l'industria comunitaria, le cui vendite sono scese del 17 % circa.

#### 5.3. Conclusioni sul nesso causale

- (177) Si conclude pertanto provvisoriamente che le importazioni oggetto di dumping originarie del Brasile, della Repubblica ceca, del Giappone, della Cina, della Corea e della Thailandia hanno provocato un pregiudizio grave all'industria comunitaria. Ogni altro fattore che può aver contribuito a tale situazione di pregiudizio, in particolare le importazioni da altri paesi terzi, è tale da non poter essere considerato in grado di spezzare il nesso causale tra il dumping e il pregiudizio grave constatato alla luce del forte incremento delle importazioni in questione, a prezzi particolarmente bassi.

### 6. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

#### 6.1. Considerazioni generali

- (178) Conformemente all'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se l'interesse comunitario richiedeva l'imposizione di misure antidumping, prendendo in particolare considerazione l'esigenza di eliminare gli effetti del dumping in termini di distorsione degli scambi e di ripristinare una concorrenza effettiva. La determinazione dell'interesse comunitario si è basata su una valutazione di tutti gli interessi coinvolti, ossia quelli dell'industria comunitaria, degli importatori e dei rivenditori nonché degli utilizzatori del prodotto in esame.
- (179) Per valutare l'incidenza dell'eventuale imposizione di misure antidumping, la Commissione ha chiesto informazioni a tutte le parti interessate suindicate. Sono stati inviati questionari a 52 importatori; 17 hanno risposto e in 13 casi i dati da essi forniti sono stati verificati.

Inoltre, sono stati informati dell'apertura dell'inchiesta undici associazioni di utilizzatori ritenuti interessati al procedimento. Dalle associazioni non è giunta alcuna risposta o informazione. Dei 34 singoli utilizzatori di accessori di ghisa malleabile ai quali era stato inviato il questionario, due hanno risposto e i dati da essi forniti sono stati verificati.

### 6.2. Industria comunitaria

- (180) L'industria comunitaria è stata indebolita dalle importazioni a basso prezzo di accessori per tubi di ghisa malleabile effettuate dai paesi oggetto del procedimento durante il PEP. Non adottare misure antidumping nei confronti di tali importazioni aggraverebbe la già difficile situazione dell'industria comunitaria, soprattutto in considerazione della tendenza decrescente delle vendite. La produzione di accessori per tubi di ghisa malleabile è infatti caratterizzata da elevati costi fissi (ad esempio per il magazzino, l'ammortamento ecc.), che rendono indispensabile raggiungere un certo livello di produzione e, conseguentemente, di vendite. Alla luce dell'incremento costante delle importazioni in questione e del corrispondente calo delle vendite dell'industria comunitaria, sembra che, se non saranno adottate misure antidumping, sarà difficile per l'industria comunitaria recuperare le quote di mercato perdute e ritrovare il necessario livello di redditività.

### 6.3. Importatori/rivenditori non collegati

- (181) Grazie alla notevole disponibilità a collaborare mostrata in alcuni casi, è stato possibile calcolare la redditività delle vendite di accessori di ghisa malleabile per gli importatori/rivenditori del prodotto in esame non collegati, che durante il PI si aggirava in media sul 7%. Si è constatato inoltre che il margine di utile aggiunto al prezzo di vendita variava sensibilmente in funzione del prezzo di acquisto e che era elevato quando il prezzo di acquisto era basso e viceversa.
- (182) Risulta pertanto che gli importatori/rivenditori non collegati del prodotto in esame possono trasferire ai loro acquirenti una parte dei dazi pagati su tale prodotto. Non va dimenticato inoltre che alcuni rivenditori che importano dai paesi oggetto del procedimento acquistano accessori di ghisa malleabile anche dall'industria comunitaria e da altri paesi terzi e dispongono pertanto di fonti di approvvigionamento alternative. L'inchiesta ha rivelato anche che, sebbene alcuni importatori/rivenditori trattino esclusivamente accessori di ghisa malleabile, questi prodotti provengono in molti casi da varie origini e solo in parte dai paesi oggetto del procedimento. Si è constatato infine che altri importatori/rivenditori trattano una gamma di prodotti molto più vasta.
- (183) Alla luce delle considerazioni che precedono, si conclude provvisoriamente che l'incidenza di misure antidumping sugli importatori/rivenditori del prodotto in esame non sarà probabilmente tale da mettere seriamente in pericolo la loro attività economica.

### 6.4. Utilizzatori

- (184) Gli utilizzatori più comuni del prodotto in esame sono le imprese di distribuzione di gas e di acqua, quelle d'installazione di impianti di riscaldamento e di sanitari. Un uso minore viene fatto nei servizi industriali e nel settore ingegneristico. Lo scarso grado di cooperazione (solo due risposte) sembra indicare che l'impatto di un'eventuale imposizione di misure antidumping sugli utilizzatori di accessori di ghisa malleabile sarà minimo. Questa valutazione è stata confermata dall'inchiesta, che ha messo in evidenza che il prodotto in esame rappresenta una quota trascurabile dei costi totali sostenuti dagli utilizzatori. Ad esempio, nel mercato di distribuzione del gas, in particolare nel segmento delle installazioni domestiche, la voce di costo maggiore è di gran lunga quella del servizio prestato, mentre gli accessori impiegati rappresentano circa l'1% dei costi totali.
- (185) Alla luce delle considerazioni che precedono, si può concludere provvisoriamente che eventuali misure antidumping non avranno effetti negativi di rilievo sulla situazione degli utilizzatori. Se invece l'industria comunitaria dovesse scomparire, gli utilizzatori sarebbero privati di un'importante fonte di approvvigionamento, che assicura un buon servizio e termini di consegna vantaggiosi.

### 6.5. Conclusioni sull'interesse della Comunità

- (186) In base all'analisi che precede, si ritiene provvisoriamente che non vi siano motivi validi per non imporre misure antidumping.

## 7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

### 7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (187) Alla luce delle conclusioni cui si è giunti riguardo al dumping, al pregiudizio, al nesso causale e all'interesse della Comunità, devono essere adottate misure provvisorie per evitare che le importazioni oggetto di dumping rechino un ulteriore pregiudizio all'industria comunitaria.
- (188) Per determinare tali misure, si è tenuto conto dei margini di dumping constatati e dell'importo del dazio necessario ad eliminare il pregiudizio a danno dell'industria comunitaria. Per stabilire il livello del dazio necessario ad eliminare il pregiudizio causato dal dumping, è stata calcolata la differenza tra il prezzo sotto costo e il prezzo normale. Per stabilire il necessario aumento dei prezzi ci si è basati sul confronto tra la media ponderata dei prezzi all'esportazione utilizzata per determinare la sottoquotazione di ciascun tipo di prodotto e il prezzo non pregiudizievole dei vari tipi di prodotto venduti dall'industria comunitaria sul mercato della Comunità. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto sommando al prezzo di vendita dell'industria comunitaria la media del suo effettivo utile negativo e aggiungendo un margine di profitto del 7%. Tale margine di profitto sembra adeguato per consentire all'industria comunitaria di raggiungere il livello di utili che essa otterrebbe presumibilmente in assenza di dumping. La differenza risultante da tale confronto, espressa in percentuale del valore totale all'importazione cif, costituisce la soglia di pregiudizio.



## 7.2. Misure provvisorie

- (189) Alla luce delle considerazioni che precedono, si ritiene opportuno, conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, istituire un dazio antidumping provvisorio pari al margine di dumping accertato, poiché tale margine era in tutti i casi inferiore alla soglia di pregiudizio.
- (190) Per quanto riguarda il dazio residuo, che si applica ai produttori esportatori che non hanno cooperato, nei casi in cui il livello di cooperazione del paese esportatore era elevato, è stato adottato come dazio residuo il dazio più alto calcolato per i produttori esportatori di tale paese che hanno cooperato. Nei casi in cui il paese esportatore aveva dimostrato scarsa disponibilità a cooperare, il dazio residuo è stato fissato in funzione del margine di dumping o della soglia di pregiudizio più elevati, a seconda di quale dei due fosse inferiore, che erano stati accertati per una serie rappresentativa di tipi di prodotto esportati dai produttori esportatori che hanno cooperato.
- (191) Le aliquote del dazio provvisorio, espresse in percentuale del prezzo cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

### 7.2.1. Paesi interessati

Paese	Società	Dazio provvisorio (%)
Brasile	Indústria de Fundação Tupy Ltda	26,1
	Altre	26,1
Repubblica ceca	Maravské Zelezárny a.s.	28,4
	Altre	28,4
Giappone	Hitachi Metals Ltd	17,6
	Altre	28,3
Corea	Yeong Hwa Metal Co. Ltd	11,8
	Altre	24,6
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd	25,8
	Siam Fittings Co. Ltd	12,4
	Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd	6,3
	Altre	25,8
Cina	Tutte le società	49,4

### 7.2.2. Croazia e Jugoslavia

- (192) Poiché le quote di mercato detenute dai produttori esportatori di questi due paesi si sono rivelate minime, non si ritiene opportuno, provvisoriamente, istituire un dazio antidumping sulle importazioni di accessori di ghisa malleabile originari della Croazia e della Jugoslavia in questa fase del procedimento. La Commissione continuerà tuttavia ad indagare in vista di una decisione definitiva.

### 7.2.3. Aliquote di dazio individuali

- (193) Le aliquote del dazio specificate per ciascuna società nel presente regolamento sono state stabilite in base alle risultanze dell'inchiesta suesposta e riflettono pertanto la situazione constatata in tale ambito per quanto riguarda le suddette società. Queste aliquote (diversamente dal dazio nazionale applicabile a «tutte le altre società») si applicano esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese in questione e fabbricati dalle società, ossia dalle particolari entità giuridiche, indicate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con denominazione e indirizzo nella parte normativa del presente regolamento, comprese le entità collegate a quelle menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e devono essere assoggettati all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre imprese».

- (194) Qualsiasi richiesta di applicazione di dette aliquote individuali, ad esempio, in seguito al cambiamento di nome di un'entità o alla costituzione di nuove entità di produzione o di vendita, dev'essere rivolta senza indugio alla Commissione <sup>(1)</sup> ed essere accompagnata da tutte le informazioni utili, in particolare quelle relative ad eventuali modifiche nelle attività della società legate alla produzione, alle vendite interne e alle vendite per l'esportazione, conseguenti a tali cambiamenti relativi al nome o alle entità di produzione o di vendita. Se del caso, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, modificherà il regolamento di conseguenza aggiornando l'elenco delle società che beneficiano delle aliquote del dazio individuali.

### 7.3. Impegni

- (195) Il produttore esportatore della Repubblica ceca si è offerto di impegnarsi a modificare i suoi prezzi, conformemente all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento di base. La Commissione ritiene che gli impegni proposti da tale produttore esportatore possano essere accettati, poiché eliminano gli effetti pregiudizievoli del dumping. Inoltre, le relazioni periodiche e dettagliate che la società si è impegnata a presentare alla Commissione consentiranno un controllo efficace.
- (196) Per garantire che gli impegni assunti siano effettivamente rispettati ed efficacemente controllati, al momento della presentazione della domanda d'immissione in libera pratica, l'esenzione dal dazio è subordinata alla concomitante presentazione agli uffici doganali degli Stati membri di una fattura valida corrispondente agli impegni, rilasciata dal produttore esportatore che li ha assunti e contenente le informazioni elencate in allegato. In mancanza di tale fattura o qualora essa non corrisponda al prodotto presentato agli uffici doganali, dovrà essere corrisposto il relativo dazio antidumping, al fine di assicurare che gli impegni non siano elusi.
- (197) In caso di violazione o revoca degli impegni, può essere imposto un dazio antidumping, a norma dell'articolo 8, paragrafi 9 e 10, del regolamento di base.
- (198) Conformemente all'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base, l'inchiesta sul dumping, sul pregiudizio e sull'interesse comunitario è portata a termine anche se, nel corso dell'inchiesta, gli impegni sono accettati.

## 8. DISPOSIZIONE CONCLUSIVA

- (199) A fini di buona gestione, è necessario fissare un periodo entro il quale le parti interessate possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Inoltre, va precisato che tutte le risultanze elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate ai fini dell'adozione di eventuali dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

### Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di accessori filettati per tubi di ghisa malleabile, classificabili al codice NC ex 7307 19 10, (codice TARIC 7307 19 10\*10), originari del Brasile, della Repubblica ceca, del Giappone, della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e della Thailandia.
2. Le aliquote del dazio provvisorio applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, dei prodotti originari dei paesi che seguono, sono le seguenti:

Paese	Dazio provvisorio (%)	Codice addizionale Taric
Brasile	26,1	—
Repubblica ceca	28,4	A999
Giappone	28,3	A999
Repubblica popolare cinese	49,4	—
Repubblica di Corea	24,6	A999
Tailandia	25,8	A999

<sup>(1)</sup> Commissione europea  
Direzione generale Trade  
Direzione C  
DM 24 — 8/38  
Rue de la Loi/Wetstraat 200  
B-1049 Bruxelles

Le aliquote suindicate non si applicano ai prodotti fabbricati dalle società di seguito riportate, che sono assoggettate alle seguenti aliquote del dazio:

Paese	Società	Dazio provvisorio (%)	Codice addizionale Taric
Giappone	Hitachi Metals Ltd Seavans North 2-1, Shibaura 1—Chome Minato-Ku, Tokio 105-8614 Giappone	17,6	A092
Repubblica di Corea	Yeong Hwa Metal Co. Ltd 363-6 Namyang-Dong Chinhae Kyongnam Corea	11,8	A093
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Company Ltd 107 Moo 4, Petchkasem Rd. Omnoi, Krathumban Samutsakorn 74130 Tailandia	25,8	A094
	Siam Fittings Co., Ltd 100/1-100/2, Moo 2, Settakit 1 Road Omnoi, Krathumban, Samutsakorn 74130 Tailandia	12,4	A095
	Thai Malleable Iron & Steel Co. Ltd 469/19 Rama III Road, Yannawa Bangkok 10120, Tailandia	6,3	A096

3. In deroga all'articolo 1, il dazio provvisorio non si applica alle importazioni del prodotto in esame fabbricato e direttamente esportato (ossia, spedito e fatturato) al primo acquirente indipendente della Comunità, che funge da importatore, dalle società indicate all'articolo 2, paragrafo 1, sempreché siano soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 2.

4. Salvo diversa indicazione, si applicano le disposizioni in vigore relative ai dazi doganali.

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

#### Articolo 2

1. Gli impegni proposti dalla società di seguito indicata nel quadro del procedimento antidumping relativo agli accessori filettati per tubi di ghisa malleabile, classificabili al codice NC ex 7307 19 10, originari del Brasile, della Repubblica ceca, del Giappone, della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e della Tailandia sono accettati:

Paese	Società	Codice addizionale Taric
Repubblica ceca	Moravské Zelezárny as Repcinska 86, 77900 Olomouc 9 Repubblica Checa	A097

2. Al momento della dichiarazione d'immissione in libera pratica, l'esenzione dal dazio è subordinata alla presentazione alle autorità doganali dello Stato membro competente di una fattura valida corrispondente agli impegni, rilasciata dalla società di cui all'articolo 2, paragrafo 1. Gli elementi essenziali della fattura corrispondente agli impegni sono elencati in allegato al presente regolamento. Le importazioni accompagnate da tale fattura sono dichiarate al codice addizionale TARIC di cui all'articolo 2, paragrafo 1.

L'esenzione dal dazio è inoltre subordinata al fatto che le merci dichiarate e presentate in dogana corrispondano esattamente alla descrizione figurante nella fattura corrispondente agli impegni.

*Articolo 3*

1. Le parti di cui all'articolo 20, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 384/96 possono presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro 30 giorni dall'entrata in vigore del presente regolamento.
2. Le parti di cui all'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 384/96 possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla sua entrata in vigore.

*Articolo 4*

Il presente regolamento entra in vigore il giorno della sua pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Il 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 28 febbraio 2000.

*Per la Commissione*  
Pascal LAMY  
*Membro della Commissione*

---

## ALLEGATO

Elementi che vanno indicati nella fattura corrispondente agli impegni di cui all'articolo 2, paragrafo 2.

1. Il codice addizionale Taric sotto il quale le merci figuranti sulla fattura possono essere sdoganate alla frontiera comunitaria (come precisato nel regolamento).
  2. Esatta descrizione delle merci, inclusi:
    - il numero di codice del prodotto (indicato negli impegni proposti dal produttore esportatore in questione), compreso il numero del tipo, il diametro e la superficie,
    - il codice NC,
    - il quantitativo (indicato in unità).
  3. Descrizione delle condizioni di vendita, inclusi:
    - il prezzo unitario,
    - le condizioni di pagamento applicabili,
    - i termini di consegna applicabili,
    - gli sconti e le riduzioni totali.
  4. Nome dell'importatore non collegato al quale la fattura è rilasciata direttamente dalla società.
  5. Nome del responsabile della società che ha rilasciato la fattura corrispondente agli impegni, seguito dalla seguente dichiarazione firmata:

«Il sottoscritto certifica che la vendita all'esportazione diretta nella Comunità europea delle merci coperte dalla presente fattura è effettuata nell'ambito e alle condizioni degli impegni proposti da... [nome della società] e accettati dalla Commissione europea con il regolamento (CE) n. 449/2000. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»
-