

DECISIONE N. 284/2000/CECA DELLA COMMISSIONE

del 4 febbraio 2000

che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'India e di Taiwan, e che accetta gli impegni offerti da alcuni produttori esportatori e chiude il procedimento nei confronti delle importazioni originarie del Sudafrica

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio,

vista la decisione n. 1889/98/CECA della Commissione del 3 settembre 1998, relativa alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea del carbone e dell'acciaio⁽¹⁾, in particolare gli articoli 13, 14 e 15,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

1. Apertura

- (1) L'8 gennaio 1999, con un avviso (in appresso «l'avviso di apertura») pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* (2) la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'India, del Sudafrica e di Taiwan.
- (2) Il procedimento è stato iniziato in seguito alla presentazione di una denuncia da parte di Eurofer per conto dei produttori comunitari che rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva del prodotto in esame ai sensi degli articoli 9, paragrafo 1 e 10, paragrafo 7 della decisione n. 1889/98/CECA della Commissione (in appresso «la decisione di base»). La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di sovvenzioni per il prodotto in esame e di un conseguente pregiudizio grave, che sono stati ritenuti sufficienti per giustificare l'apertura del procedimento.

2. Inchiesta

- (3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori esportatori dei paesi esportatori (in appresso «i produttori esportatori»), gli importatori e le loro associazioni rappresentative notoriamente interessati, i rappresentanti dei paesi esportatori

e i produttori comunitari denunzianti. Ha inviato questionari a tutte le suddette parti e a quelle che si sono manifestate entro il termine stabilito nell'avviso di apertura. In conformità dell'articolo 11, paragrafo 5 della decisione di base, la Commissione ha inoltre offerto alle parti direttamente interessate la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione.

- (4) Alcuni produttori esportatori, produttori comunitari denunzianti e importatori hanno presentato le loro osservazioni per iscritto.

Tutte le parti interessate che hanno fatto richiesta di un'audizione entro il termine stabilito, indicando che avrebbero potuto risentire dell'esito del procedimento e che avevano particolari motivi per presentare tale richiesta, sono state sentite.

- (5) Tutte le parti sono state informate degli elementi e delle considerazioni essenziali in base ai quali si intendeva raccomandare:

- i) l'istituzione di dazi compensativi definitivi sulle importazioni dall'India e da Taiwan,
- ii) l'accettazione di un impegno offerto da produttori esportatori indiani e
- iii) la chiusura del procedimento nei confronti delle importazioni dal Sudafrica.

Alle parti è stato inoltre concesso un periodo entro il quale presentare le loro osservazioni dopo la comunicazione delle suddette informazioni.

- (6) Le osservazioni comunicate oralmente e per iscritto dalle parti sono state esaminate e, ove opportuno, le risultanze definitive sono state debitamente modificate.

- (7) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive.

Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

- *Produttori comunitari denunzianti:*
- Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Spagna
- British Steel Plc, Londra, Regno Unito
- Cockerill Sambre SA, Bruxelles, Belgio

(1) GU L 245 del 4.9.1998, pag. 3.

(2) GU C 5 dell'8.1.1999, pag. 2.

- Hoogovens Steel BV, IJmuiden, Paesi Bassi
- ILVA Spa, Genova, Italia
- Sidmar NV, Gent, Belgio
- Salzgitter AG, Salzgitter, Germania
- Stahlwerke Bremen GmbH, Brema, Germania
- SOLLAC, Parigi, Francia
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Germania
- *Produttori esportatori:*
 - a) India
 - Essar Steel Ltd, Hazira
 - Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcutta
 - Steel Authority of India Ltd, New Delhi
 - b) Sudafrica
 - Iscor Ltd, Pretoria
 - Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank
 - c) Taiwan
 - China Steel Corp, Kaohsiung
 - Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung
- *Importatore-utilizzatore indipendente nella Comunità:*
 - Marcegaglia Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italia
- *Importatori collegati ai produttori esportatori:*
 - Sudafrica: Macsteel International UK Ltd, Londra, Regno Unito
 - Macsteel International Belgium NV, Anversa, Belgio
 - Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Germania.

(8) L'inchiesta sulle sovvenzioni ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 1998 e il 31 dicembre 1998 (in appresso «il periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'esame del pregiudizio ha riguardato il periodo dal 1° gennaio 1995 al termine del periodo dell'inchiesta sulle sovvenzioni (in appresso «il periodo esaminato»).

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Prodotto in esame

- (9) I prodotti in esame sono alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotondati, semplicemente laminati a caldo (in appresso «bobine laminate a caldo»), attualmente classificabili ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90⁽¹⁾, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 e 7208 39 90.
- (10) Le bobine laminate a caldo si ottengono generalmente nelle acciaierie mediante laminazione a caldo di semilavorati dopo la passata finale di laminazione o dopo averle sottoposte ad un trattamento di decapaggio o di

ricottura in continuo. Le bobine laminate a caldo sono poi avvolte a formare una bobina regolare.

Le acciaierie, che producono un ampio ventaglio di prodotti piatti di acciaio, utilizzano le bobine laminate a caldo come materiale di base per la fabbricazione di altri prodotti di acciaio (nastri e nastri larghi, tutti i prodotti laminati a freddo, tubi ecc.). Le bobine laminate a caldo possono essere di diversi tipi e dimensioni. La grande maggioranza delle importazioni nella Comunità da paesi terzi consistono in «acciai da costruzione» (ad esempio S235 e S275 in base alla «Euronorm» EN 10025) e in «acciai dolci» (ad esempio DD11, DD12, DD13 in base alla EN 10011 e alla «Deutsche Industrie-Norm» DIN 1614/1). Le bobine hanno convenzionalmente uno spessore compreso tra 1,5 e 15 mm e una larghezza compresa tra 600 e 2 050 mm. Ciascuno dei codici NC sopra elencati corrisponde ad uno specifico tipo di prodotto, distinto per larghezza e spessore all'interno della gamma di prodotti summenzionata.

- (11) I prodotti in esame vengono inoltre classificati in due categorie distinte a seconda del grado di finitura: bobine laminate a caldo nere o grezze (in appresso «bobine nere»), che rappresentano il prodotto di base, e bobine laminate a caldo decapate (in appresso «bobine decapate»), le quali, dopo il processo di laminazione a caldo, sono sottoposte ad un ulteriore trattamento di superficie detto «decapaggio». La distinzione tra bobine nere e bobine decapate è anche riflessa nella struttura della nomenclatura combinata, in quanto le bobine appartenenti alle due categorie sono classificate sotto codici NC specifici e distinti.
- (12) Sebbene le importazioni dai paesi interessati siano costituite principalmente da bobine nere, dall'inchiesta è emerso che esse riguardano in ogni caso tutti i codici NC e quindi tutti i diversi tipi di prodotto summenzionati. Benché ciascun codice NC corrisponda ad un tipo specifico di bobina laminata a caldo, si è accertato che tali prodotti presentano tutte le caratteristiche fisiche e tecniche, impieghi e applicazioni identici o simili. Di conseguenza, tutti i tipi di bobine laminate a caldo costituiscono un unico prodotto classificabile ai codici NC elencati al punto (9).

2. Prodotto simile

- (13) L'inchiesta ha dimostrato che le bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati sono identiche o comparabili ai prodotti fabbricati nella Comunità, in particolare per quanto riguarda i tipi e la gamma di dimensioni disponibili.
- (14) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che il prodotto in esame da essi fabbricato e venduto non era, come tale, comparabile né intercambiabile con quello prodotto nella Comunità. Essi hanno sostenuto che il processo di produzione usato dai produttori comunitari era più avanzato e persino basato su una tecnologia diversa, il che dava come risultato un prodotto di

(1) V. rettifica pubblicata in GU C 107 del 16.4.1999, pag. 6.

migliore qualità; al riguardo hanno citato il fatto che talvolta gli utilizzatori erano costretti a sottoporre a rilaminazione i prodotti importati prima di poterli trattare ulteriormente. Essi hanno sostenuto pertanto che il loro prodotto non era un prodotto simile a quello fabbricato dai produttori comunitari denunziati.

- (15) Ovviamente, qualsiasi differenza nel processo di produzione che determini difetti di superficie o chimici può comportare una diminuzione del valore di mercato del prodotto. L'inchiesta ha tuttavia accertato che, in generale, i prodotti fabbricati nella Comunità e quelli importati presentano pur sempre le stesse caratteristiche fisiche essenziali e gli stessi impieghi, sebbene i prodotti non siano identici, in particolare in termini di qualità, per l'insieme dei fornitori e per tutte le spedizioni di un dato fornitore. Tuttavia, ciò non può portare alla conclusione che le bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati non siano un prodotto simile a quello fabbricato dall'industria comunitaria e venduto nella Comunità.
- (16) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che i tipi e le dimensioni del prodotto in esame proveniente dai paesi interessati sono identici o comparabili a quelli dei prodotti venduti sui mercati interni dei paesi in questione.
- (17) Su tale base, si è concluso che le bobine laminate a caldo prodotte nei paesi interessati, quelle esportate verso la Comunità da tali paesi e quelle fabbricate e vendute dai produttori comunitari denunziati sul mercato comunitario sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 5 della decisione di base.

C. SOVVENZIONI

1. INDIA

a) Introduzione

- (18) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i seguenti cinque sistemi, che assertivamente comportano la concessione di sovvenzioni all'esportazione:
- Libretto crediti (Passbook Scheme — PBS)
 - Credito di dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme — DEPB)
 - Esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni capitali (Export Promotion Capital Goods Scheme — EPCGS)
 - Zone di trasformazione per l'esportazione/Unità orientate all'esportazione (Export Processing Zones/Export Oriented Units — EPZ/EOU)
 - Esenzione dall'imposta sul reddito (Income Tax Exemption Scheme — ITES).
- (19) I primi quattro sistemi fanno riferimento alla legge sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione) del 1992 (in vigore dal 7 agosto 1992) che ha abrogato la legge sul controllo delle importazioni e delle esportazioni del 1947. La legge del 1992 autorizza il governo

indiano a emettere comunicazioni relative alla politica in materia di esportazione e importazione. Queste sono riassunte nei documenti di politica in materia di esportazione e importazione, pubblicati ogni cinque anni e aggiornati ogni anno. Nella fattispecie, i documenti di politica in materia di esportazione e importazione attinenti al PI sono due, ossia i piani quinquennali relativi ai periodi 1992-1997 e 1997-2002.

- (20) L'ultimo sistema (Esenzione dall'imposta sul reddito) è basato sulla legge in materia di imposta sul reddito del 1961, modificata annualmente dalla legge finanziaria.

b) Libretto crediti (PBS)

- (21) Uno strumento della politica in materia di esportazione e importazione che comporta un'assistenza all'esportazione è il PBS, entrato in vigore il 30 maggio 1995.

Ammissibilità

- (22) Possono beneficiare del PBS determinate categorie di esportatori, ossia gli esportatori che fabbricano prodotti in India e successivamente li esportano (produttori esportatori) e gli esportatori, sia produttori che semplici operatori commerciali, cui sia stato rilasciato un certificato di «Export House/Trading House/Star Trading House/SuperStar Trading House». Gli esportatori della seconda categoria, definita nel documento di politica in materia di esportazione e importazione, devono fornire in particolare prova di una precedente attività di esportazione.

Attuazione pratica

- (23) Nessun produttore esportatore del prodotto in esame ha richiesto o utilizzato questo strumento. Pertanto non occorre che la Commissione valuti questa parte del sistema nel contesto dell'inchiesta.

c) Credito di dazi d'importazione (DEPB)

- (24) Un altro strumento della politica in materia di esportazione e importazione che comporta un'assistenza all'esportazione è il DEPB, entrato in vigore il 7 aprile 1997. Esso è subentrato al PBS, terminato il 31 marzo 1997. Esistono due tipi di DEPB:
- DEPB pre-esportazione
 - DEPB post-esportazione.

i) DEPB pre-esportazione

Ammissibilità

- (25) Possono beneficiare del DEPB pre-esportazione i produttori esportatori (ossia ogni produttore indiano esportatore) e gli operatori commerciali collegati ai produttori. Per essere ammissibile al credito una società deve aver effettuato esportazioni per un periodo di tre anni prima della richiesta di una licenza.

Attuazione pratica

- (26) Qualsiasi esportatore ammissibile può chiedere una licenza. La licenza, rilasciata automaticamente, comporta la concessione di un importo a credito da usare per compensare i dazi doganali dovuti su future importazioni di merci. Il valore della licenza è calcolato sulla base del 5 % del valore annuale medio di tutte le esportazioni fatte dal richiedente negli ultimi tre anni.
- (27) La licenza, non trasferibile, è valida per un periodo di 12 mesi dalla data di rilascio. All'esaurimento del credito previsto dalla licenza, è necessario pagare una tassa all'autorità competente. L'impresa può quindi richiedere un nuovo credito, sempre calcolato in riferimento al 5 % del valore medio delle esportazioni del triennio precedente.
- (28) Il DEPB pre-esportazione autorizza l'importazione in esenzione da dazio dei fattori necessari per la produzione di beni negli stabilimenti della società interessata. I prodotti che possono essere importati in esenzione dal dazio sono stabiliti in riferimento ai fattori elencati nella Standard Input-Output Norm (SION) ⁽¹⁾ e variano a seconda del prodotto da fabbricare. I beni importati in esenzione dal dazio possono essere trasferiti, prestati, venduti, ceduti o smobilizzati dalla società unicamente come parte costituente del prodotto finito.
- (29) L'uso di tale sistema comporta inoltre un obbligo di esportazione. Quando la licenza è utilizzata per importazioni in esenzione dal dazio, il titolare si impegna ad utilizzare i beni per la produzione di prodotti finiti destinati all'esportazione. L'esportazione comporta un beneficio secondo il tipo e la quantità dei prodotti finiti. Il beneficio è calcolato sulla base del programma SION. Quando il titolare della licenza ha effettuato esportazioni per un valore tale da avere diritto ad un beneficio equivalente a quello che già gli è stato concesso con la licenza preesportazione, il suo obbligo a fronte di tale licenza è assolto.

Conclusioni sul DEPB pre-esportazione

- (30) Il governo indiano afferma che il DEPB pre-esportazione è un sistema consentito di remissione/restituzione o di restituzione sostitutiva ai sensi dell'allegato I, lettera i) della decisione di base e in quanto tale non è compensabile. Gli allegati II e III della decisione di base contengono indicazioni per determinare se tali sistemi costituiscono delle sovvenzioni all'esportazione.
- (31) Il DEPB pre-esportazione è un sistema basato sul valore. Il SION stabilisce alcuni costi teorici in base a quello che si ritiene essere il valore dei fattori di produzione che devono essere importati per fabbricare un determinato prodotto finito, i fattori produttivi possono essere importati in esenzione dal dazio con una licenza di credito pre-esportazione. Non è necessario importare tutti i fattori produttivi figuranti nell'elenco SION.

L'unico limite alla quantità di un qualsiasi fattore produttivo che si può importare nell'ambito del sistema è costituito dal valore della licenza rilasciata e dal corrispondente impegno ad esportare il prodotto finito.

- (32) Una società che fosse in grado di procurarsi i fattori produttivi a prezzi inferiori a quelli fissati nel programma SION oppure che riuscisse ad ottenere alcuni dei fattori produttivi sul mercato interno, potrebbe importare in esenzione dal dazio fattori produttivi eccedenti, che potrebbero essere utilizzati per la produzione destinata al mercato interno. Non risultano esserci disposizioni nell'ambito del programma SION atte ad evitare una simile eventualità. Non è stata neanche trovata alcuna indicazione dell'esistenza di altri sistemi o procedure che consentano di verificare quali fattori produttivi importati in esenzione dal dazio siano effettivamente immessi nel processo produttivo e in quali quantità.
- (33) A norma dell'allegato II, parte II, punto 5 e dell'allegato III, parte II, punto 3 della decisione di base, qualora si accerti che la pubblica amministrazione del paese esportatore non ha istituito un meccanismo di verifica, si rende necessario un ulteriore esame da parte del paese esportatore sulla base, rispettivamente, degli effettivi fattori produttivi consumati o delle effettive transazioni, al fine di determinare se sia stato effettuato un pagamento eccessivo. Il governo indiano non ha effettuato l'esame in questione.
- (34) Tuttavia l'unico esportatore indiano della presente inchiesta che si è avvalso del sistema ha dimostrato alla Commissione di non aver ricevuto un vantaggio eccessivo. La società è stata in grado di stabilire che tutti i vantaggi ottenuti nel quadro del sistema di credito pre-esportazione durante il PI sono stati compensati dal dazio normalmente dovuto soltanto sui fattori produttivi consumati per ottenere il prodotto finito esportato. Nessun vantaggio è stato quindi conferito a questa società.

ii) DEPB post-esportazione

Ammissibilità

- (35) Possono beneficiare del DEPB post-esportazione i produttori esportatori (ossia ogni produttore indiano esportatore) e gli operatori commerciali.

Attuazione pratica del DEPB post-esportazione

- (36) Secondo questo sistema, ogni esportatore ammissibile può chiedere crediti che sono calcolati in percentuale del valore dei prodotti finiti esportati. Le aliquote sono state stabilite dalle autorità indiane per la maggior parte dei prodotti, compresi quelli in esame, in base al programma SION. La licenza indicante l'importo del credito concesso è rilasciata automaticamente.

⁽¹⁾ Per informazioni sul programma SION cfr. il regolamento (CE) n. 1556/98 della Commissione (GU L 202 del 18.7.1998, pag. 40).

- (37) Il DEPB post-esportazione consente l'uso dei crediti per successive importazioni di qualsiasi merce (ad es. materie prime o beni capitali) non figurante nell'elenco restrittivo delle importazioni. I beni importati possono essere venduti sul mercato interno (con pagamento dell'imposta sulle vendite) o utilizzati in altro modo.
- (38) I crediti post-esportazione sono liberamente trasferibili. La licenza è valida per un periodo di 12 mesi dalla data di rilascio.
- (39) Quando tutti i crediti sono stati usati, la società deve pagare una tassa all'autorità competente.

Conclusioni sul DEPB post-esportazione

- (40) Il sistema è chiaramente condizionato all'andamento delle esportazioni. Il credito è calcolato automaticamente sulla base di una formula che fa riferimento alle quote SION, indipendentemente dal fatto che i fattori produttivi siano stati importati, che il dazio d'importazione sia stato versato o che tali fattori produttivi siano effettivamente stati usati per produzioni destinate all'esportazione e nelle quantità previste. In effetti, una società può richiedere una licenza a prescindere da eventuali importazioni o dall'acquisto di beni importati da altre fonti. Il sistema non può pertanto essere considerato un sistema di restituzione del dazio o di restituzione daziaria sostitutiva in quanto la remissione dei dazi all'importazione non è limitata a quelli dovuti sui beni immessi nel processo produttivo e quindi si ha una remissione eccessiva ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii). Il sistema è pertanto compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) della decisione di base, in quanto comporta la rinuncia a delle entrate e è condizionato all'andamento delle esportazioni.

Calcolo dell'importo della sovvenzione per il DEPB post-esportazione

- (41) Il vantaggio conferito agli esportatori è stato calcolato in due diversi modi, a seconda dell'uso che la società ha fatto delle licenze.
- (42) Se la società ha utilizzato le licenze per effettuare importazioni in esenzione doganale, il vantaggio è stato calcolato in base all'importo del dazio normalmente dovuto sulle importazioni effettuate durante il PI, ma non corrisposto in virtù del sistema di credito.
- (43) Se la società ha venduto le proprie licenze, il vantaggio è stato calcolato in base all'importo del credito concesso nella licenza, indipendentemente dal prezzo di vendita della licenza stessa. I tre produttori esportatori e il governo indiano hanno asserito che il vantaggio dovrebbe essere limitato all'effettivo prezzo di vendita della licenza, che è spesso inferiore al valore nominale dei crediti che essa comprende. Tuttavia la richiesta non

può essere accolta poiché la vendita di una licenza ad un prezzo inferiore al suo valore nominale rappresenta una decisione prettamente commerciale, che non modifica l'importo del vantaggio ottenuto in virtù del sistema.

- (44) Per determinare il vantaggio globale conferito dal sistema al beneficiario, si è proceduto ad adeguare l'importo in questione, sommando ad esso l'interesse per il PI. È prassi consueta indicare il vantaggio ottenuto dal beneficiario di un sussidio isolato sommando all'importo nominale del sussidio l'interesse commerciale annuo, in base al presupposto che il sussidio sia stato accordato il primo giorno del PI. Tuttavia, nella fattispecie, è chiaro che i singoli sussidi possono essere stati accordati in qualsiasi momento tra il primo e l'ultimo giorno del PI. Pertanto, invece di sommare l'interesse commerciale all'importo complessivo, si ritiene appropriato presumere che sia stato ricevuto un sussidio medio a metà del PI; l'interesse deve quindi coprire un periodo di sei mesi ed è di conseguenza equivalente alla metà del tasso commerciale vigente in India durante il PI, ossia al 7%. L'importo così determinato è stato ripartito sul totale delle esportazioni del PI.
- (45) Il governo indiano e tre esportatori hanno affermato che la Commissione valutava erroneamente il sistema per quanto riguarda la portata della sovvenzione e l'importo del vantaggio compensabile. In particolare, sostengono che la valutazione dei vantaggi conferiti fatta dalla Commissione sia inesatta in quanto soltanto la restituzione in eccesso si può considerare una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2 della decisione di base.
- (46) L'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) prevede un'eccezione, tra l'altro, per i sistemi di restituzione e di restituzione sostitutiva conformi alle rigorose disposizioni dell'allegato I, lettera i) e dell'allegato II (definizione e regole relative alla restituzione) nonché dell'allegato III (definizione e regole relative alla restituzione sostitutiva).
- (47) Poiché dall'analisi della Commissione è emerso che il sistema di credito post-esportazione non è un sistema di restituzione o di restituzione sostitutiva debitamente istituito, la questione di una restituzione in eccesso non sorge, e l'intero vantaggio è compensabile. Come spiegato sopra al punto 40, la remissione in eccesso dei dazi all'importazione è insita nel sistema.
- (48) Tre società hanno beneficiato del sistema durante il PI e ottenuto sovvenzioni comprese tra il 4,1 % e il 12,3 %.
- d) Esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni capitali (EPCGS)**
- (49) Un altro strumento della Politica in materia di esportazione e importazione che comporta un'assistenza all'esportazione è l'EPCGS, introdotto il 1° aprile 1990 e modificato il 5 giugno 1995.

Ammissibilità

- (50) Possono beneficiare di questo sistema i produttori esportatori (ossia ogni produttore indiano esportatore) e gli operatori commerciali. Dal 1° aprile 1997 ne possono beneficiare anche i produttori collegati a operatori commerciali.

Attuazione pratica

- (51) Per beneficiare del sistema, una società deve fornire alle autorità competenti informazioni particolareggiate sul tipo e sul valore dei beni capitali che devono essere importati. A seconda dei livelli di esportazione che si impegna a realizzare, la società è autorizzata a importare beni capitali a dazio nullo o ridotto. Una licenza che autorizza l'importazione ad aliquote preferenziali è rilasciata automaticamente.
- (52) Per soddisfare l'obbligo di esportazione, nella produzione dei beni esportati devono essere stati utilizzati i beni capitali importati.
- (53) Per il rilascio della licenza è previsto il pagamento di una tassa.

Conclusioni sull'EPCGS

- (54) Il sistema rappresenta una sovvenzione compensabile, in quanto il pagamento da parte di un esportatore di un dazio ridotto o nullo costituisce un contributo finanziario del governo indiano, la pubblica amministrazione rinuncia ad entrate altrimenti dovute e viene conferito un vantaggio al beneficiario con la riduzione dei dazi pagabili o la totale esenzione dal pagamento dei dazi all'importazione.
- (55) La sovvenzione è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) della decisione di base, in quanto non può essere ottenuta senza un impegno ad esportare merci, ed è pertanto considerata specifica.

Calcolo dell'importo della sovvenzione

- (56) Il vantaggio conferito agli esportatori è stato calcolato in base all'importo del dazio dovuto sui beni capitali importati non corrisposto, ripartito su un periodo che riflette il normale ammortamento di detti beni capitali nell'industria del prodotto in esame. Tale periodo è stato determinato usando la media ponderata (sulla base del volume di produzione dei prodotti interessati) dei periodi di ammortamento dei beni capitali effettivamente importati nel quadro del sistema da ciascuna società; è stato in tal modo stabilito un periodo normale

di ammortamento di 15,5 anni. L'importo così calcolato imputabile al PI è stato adeguato sommando ad esso gli interessi per il PI in modo da determinare l'intero vantaggio conferito al beneficiario dal sistema. Dato il carattere del sistema, equivalente ad un sussidio unico, è stato ritenuto appropriato il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il PI, ossia il 14 %. L'importo del vantaggio è stato ripartito sul totale delle esportazioni del PI.

- (57) Il governo indiano e tre esportatori hanno affermato che i vantaggi dovrebbero essere ripartiti sull'intero giro d'affari della società in quanto qualsiasi macchinario importato in esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni capitali sarebbe utilizzato sia per la produzione destinata all'esportazione che per quella nazionale. È stato inoltre sostenuto che il vero scopo del sistema è quello di aiutare le società indiane ad adeguare la loro tecnologia e a diventare più competitive sul mercato internazionale (nonché di impedire perdite di valuta estera) e che il sistema non deve essere considerato una sovvenzione all'esportazione. Questo argomento tuttavia è respinto. Come indicato sopra, per beneficiare del sistema, occorre un impegno ad esportare. Pertanto la sovvenzione si considera condizionata all'andamento delle esportazioni e, ai sensi del paragrafo F, lettera b), punto i) degli Orientamenti per il calcolo dell'importo della sovvenzione nelle inchieste sui dazi compensativi ⁽¹⁾, il vantaggio è stato ripartito sul volume delle esportazioni del PI.
- (58) Due società hanno beneficiato del sistema durante il PI e ottenuto sovvenzioni comprese tra lo 0,0 % e lo 0,8 %.

e) Zone di trasformazione per l'esportazione/Unità orientate all'esportazione (EPZ/EOU)

- (59) Un altro strumento della politica in materia di esportazione e importazione che secondo la denuncia comporta un'assistenza all'esportazione è il sistema EPZ/EOU, introdotto il 22 giugno 1994.
- (60) La Commissione ha accertato che nessun produttore del prodotto in esame era stabilito in una zona di trasformazione per l'esportazione o era un'unità orientata all'esportazione. Non occorre pertanto che la Commissione valuti il sistema in oggetto nel contesto dell'inchiesta.

f) Esenzione dall'imposta sul reddito (ITES)

- (61) La legge sull'imposta sul reddito del 1961 costituisce la base giuridica del sistema in oggetto. Detta legge, modificata annualmente dalla legge finanziaria, stabilisce le basi per la riscossione delle imposte e per le diverse esenzioni/detractions che possono essere chieste. Tra le esenzioni che possono essere chieste dalle imprese vi sono quelle di cui alle sezioni 10A, 10B e 80HHC della legge.
- (62) La Commissione ha accertato che nel PI nessun produttore del prodotto in esame ha presentato una domanda a titolo del sistema. Non occorre pertanto che la Commissione valuti il sistema in oggetto nel contesto dell'inchiesta.

(1) GU C 394 del 17.12.1998, pag. 6.

g) importo delle sovvenzioni compensabili

- (63) In considerazione di quanto precede, l'importo totale delle sovvenzioni compensabili per ciascuno degli esportatori soggetti all'inchiesta è il seguente:

	DEPB pre-esportazione	DEPB post-esportazione	EPCGS	Totale
Essar Steel Ltd.	0,0	4,1	0,8	4,9
Steel Authority of India Ltd.	0,0	12,3	0,0	12,3
Tata Iron and Steel Co. Ltd.	0,0	8,7	0,0	8,7

(%)

2. SUDAFRICA

a) Introduzione

- (64) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i cinque sistemi seguenti, che assertivamente comportano la concessione di sovvenzioni all'esportazione:

- Esenzione fiscale temporanea per investimenti nel settore manifatturiero
- Prestiti a tassi d'interesse agevolati
- Esenzione del dazio all'importazione
- Assistenza per la commercializzazione delle esportazioni
- Tariffe preferenziali per il nolo e l'elettricità
- Sconti sull'esportazione di prodotti della siderurgia secondaria.

- (65) Tre programmi, ossia il Programma di sviluppo industriale regionale, il Programma semplificato di sviluppo industriale regionale e il Sistema di incentivi generali all'esportazione, non sono stati oggetto di inchiesta. Al momento dell'apertura del procedimento il governo sudafricano aveva già fornito prove della cessazione di tali programmi tra novembre 1996 e luglio 1997. Di conseguenza, la Commissione ha convenuto che gli esportatori interessati non potevano averne ricavato alcun vantaggio nel PI.

b) Chiusura del procedimento

- (66) Per i sistemi che sono risultati utilizzati dalle società soggette all'inchiesta si è stabilito che il livello di vantaggio cumulativo variava dallo 0,10 % allo 0,48 %. Trattandosi di un livello di sovvenzione de minimis ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 5 della decisione di base, la Commissione non ha dovuto esaminare ulteriormente la compensabilità di ciascun sistema. Essa ha al contrario deciso la chiusura del procedimento nei confronti del Sudafrica senza l'istituzione di dazi.

3. TAIWAN

a) Introduzione

- (67) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, i servizi della Commissione hanno esaminato i sistemi seguenti, che assertivamente comportano la concessione di sovvenzioni all'esportazione:

- Crediti d'imposta e esenzioni fiscali
- Ammortamento anticipato
- Esenzione dal dazio all'importazione
- Fondi di compensazione
- Credito d'imposta per investimenti in regioni con scarse risorse naturali
- Prestiti a tassi d'interesse agevolati
- Sovvenzioni a favore delle società ubicate in zone industriali e in zone di trasformazione per l'esportazione.

- (68) Questi sistemi sono esaminati in modo particolareggiato più avanti.

- (69) I primi sei sistemi sono basati sulla legge per l'ammodernamento delle industrie. L'ultimo sistema è basato sulla legge per la creazione e la gestione di parchi scientifici e sulla legge per la creazione e la gestione di zone di trasformazione per l'esportazione.

b) Crediti d'imposta per l'acquisto di macchinari per l'automazione e per il controllo dell'inquinamento

Base giuridica

- (70) Il principale strumento in materia di sviluppo economico dell'industria taiwanese è la legge per l'ammodernamento delle industrie, entrata in vigore il 1° gennaio 1991 e modificata da ultimo il 27 gennaio 1995. Tale legge è integrata dalle pertinenti disposizioni d'applicazione modificate da ultimo il 27 gennaio 1995. Il credito d'imposta è contemplato all'articolo 6 della legge. Inoltre, l'applicazione pratica del sistema è regolata dalle Misure in materia di applicazione delle detrazioni d'imposta, promulgate il 15 aprile 1991 dallo yuan esecutivo e modificate da ultimo il 27 febbraio 1995.

Ammissibilità

- (71) I crediti d'imposta sono accessibili a tutte le imprese industriali. Non vi sono obblighi specifici di esportazione né restrizioni basate sulla tipologia, la quantità minima di produzione o il giro d'affari.

(72) Tuttavia, conformemente all'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie, le esenzioni d'imposta sono accordate unicamente per un numero limitato di investimenti:

- Investimenti in attrezzature per l'automazione della produzione
- Investimenti in attrezzature per il controllo dell'inquinamento.

(73) La legge per l'ammodernamento delle industrie prevede che l'investimento in attrezzature debba essere superiore a 600 000 nuovi dollari di Taiwan (TWD). I crediti d'imposta per i vari tipi di investimenti sono cumulabili. Il credito d'imposta non può superare il 50 % dell'importo totale dell'imposta dovuta nell'anno in corso.

Importo del credito d'imposta

(74) Qualsiasi società ammissibile che investe nei summenzionati tipi di attrezzature può detrarre dal dieci al venti per cento del prezzo di acquisto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche pagabile per l'anno in corso. Qualora l'importo dell'imposta sul reddito da versare sia inferiore alla somma detraibile, il beneficio può essere riportato fino ad un massimo di quattro anni.

(75) L'importo del credito d'imposta si determina come segue:

per l'acquisto di attrezzature di produzione nazionale per l'automazione della produzione o il controllo dell'inquinamento, il credito d'imposta è del 20 %; per l'acquisto di attrezzature di produzione estera per l'automazione della produzione o il controllo dell'inquinamento, il credito d'imposta è del 10 %; per l'acquisto di tecnologia per l'automazione della produzione è previsto un credito d'imposta del 10 %.

Attuazione pratica

(76) Per ottenere un credito d'imposta, la società interessata presenta una domanda di rilascio di un certificato di detrazione d'imposta all'Ufficio per lo sviluppo industriale del ministero degli Affari economici entro sei mesi dalla data di consegna dell'attrezzatura o dalla data di completamento del progetto. Prima di rilasciare il certificato di detrazione d'imposta, l'autorità fiscale locale verifica la conformità dei macchinari ai criteri dell'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie e la loro effettiva installazione. Una volta rilasciato il certificato, il credito d'imposta può essere detratto dalla dichiarazione dei redditi dell'anno in corso (voce 95 del formulario di dichiarazione dei redditi).

Compensabilità

(77) Il credito d'imposta di cui all'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), della decisione di base. Il credito d'imposta costituisce una sovvenzione condizionata

all'utilizzo di merci nazionali rispetto a prodotti importati. Sebbene il programma preveda un credito d'imposta sia per merci di produzione nazionale che per merci importate, la sovvenzione è doppia nel caso di acquisto di attrezzature nazionali e costituisce quindi direttamente un incentivo all'acquisto di attrezzature prodotte a Taiwan. La verifica ha rivelato che le autorità taiwanesi tendono a favorire l'acquisto di macchinari di produzione nazionale rispetto a quelli importati applicando due livelli di credito (20 % per le attrezzature nazionali contro il 10 % per le attrezzature importate).

(78) Tale sistema costituisce appunto una sovvenzione poiché il contributo finanziario offerto dal governo taiwanese in forma di crediti d'imposta conferisce un vantaggio agli esportatori. Si tratta di una sovvenzione condizionata, di diritto, all'utilizzo preferenziale di beni nazionali rispetto a beni importati ed è pertanto considerata specifica ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base.

(79) Per i motivi summenzionati si conclude che i crediti d'imposta costituiscono delle sovvenzioni compensabili.

Calcolo del vantaggio

(80) L'importo della sovvenzione deve essere calcolato sulla base dell'imposta non pagata nel PI (che in questo caso corrisponde all'anno fiscale di Taiwan, ossia dal 1° gennaio 1998 al 31 dicembre 1998). L'importo totale della sovvenzione deve essere ripartito sull'insieme delle vendite poiché i vantaggi conferiti riguardano sia le vendite nazionali che quelle all'esportazione.

(81) Il governo di Taiwan e una società hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto considerare come vantaggio conferito dalla sovvenzione la differenza tra i due livelli di credito d'imposta, ossia il 20 % per le attrezzature acquistate sul mercato interno e il 10 % per quelle importate. La Commissione ha considerato compensabile l'intero importo del credito d'imposta in quanto il credito d'imposta del 20 % per le attrezzature nazionali non può essere considerato una deviazione da un credito d'imposta standard del 10 %. I due crediti d'imposta devono essere considerati come programmi separati entrambi specifici rispettivamente per le attrezzature nazionali e per le attrezzature importate. In assenza del credito d'imposta del 20 % per le attrezzature di produzione nazionale una società non avrebbe ricevuto alcun credito d'imposta, in quanto il credito del 10 % si applica soltanto alle attrezzature importate; esso non è un credito generale. Pertanto la Commissione ha concluso che l'importo della sovvenzione corrisponde al totale delle mancate entrate per il governo.

(82) Una società ha fatto uso di questo sistema ed ha beneficiato di un vantaggio del 2,19 %.

c) Crediti d'imposta per investimenti in determinate imprese

determinate imprese di Taiwan ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) della decisione di base.

Ammissibilità

- (83) Conformemente all'articolo 8 della legge per l'ammodernamento delle industrie, il credito d'imposta è accessibile a qualsiasi investitore che acquisti azioni nominative emesse da un'importante impresa tecnologica o da un'importante società di capitali designata dal governo. La società che investe deve detenere i titoli nominativi per almeno due anni. Non esiste una definizione precisa di importante impresa tecnologica. Un'importante società di capitali può essere qualsiasi impresa avente un capitale superiore a due miliardi di TWD, designata come tale dal governo.

- (88) Il governo taiwanese sostiene che questo programma non costituisce una sovvenzione in quanto non comporta un contributo finanziario alle società di capitali. Questa affermazione non è corretta. Come indicato sopra, una società che investe in determinate imprese ottiene un credito d'imposta per il 20 % dell'importo investito. Un credito d'imposta costituisce un contributo finanziario da parte del governo, ossia mancate entrate ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) della decisione di base, e in tal modo viene conferito un vantaggio alla società investitrice.

Importo del credito d'imposta

- (84) Tutte le società ammissibili che investono nelle summenzionate imprese possono detrarre dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche il 20 % dell'importo versato per l'acquisizione dei titoli.

- (89) Il governo taiwanese e una società hanno sostenuto che questo programma è di spettanza generale, e quindi non specifico, in quanto è aperto a tutte le società che investono in determinate imprese. Tuttavia, la Commissione ha accertato che l'accesso al programma è esplicitamente limitato alle società che investono in determinate imprese, in quanto non tutti gli investimenti azionari possono beneficiare di crediti d'imposta, ma soltanto quelli effettuati in un numero limitato di imprese, ossia importanti imprese tecnologiche o importanti società di capitali. La Commissione conviene con il governo taiwanese che la definizione delle imprese ammissibili è chiara e oggettiva. La definizione tuttavia non è neutra né di applicazione orizzontale, come richiesto dall'articolo 3, paragrafo 2, lettera b) della decisione di base, in quanto limita il numero degli investimenti che possono comportare un credito d'imposta in base all'attività delle imprese in questione. Se la società che investe vuole ottenere la sovvenzione, la sua libertà di scelta è limitata da un criterio settoriale. L'articolo 2 dei Criteri per determinare l'ambito delle importanti imprese tecnologiche in relazione al settore manifatturiero e a quello dei servizi tecnici limita il credito d'imposta a 11 tipi d'investimento specifici. Pertanto l'accesso al programma è subordinato all'investimento in determinate imprese; il programma non è accessibile a livello generale ed è quindi compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) della decisione di base.

Attuazione pratica

- (85) Per la concessione di un credito d'imposta, la società di capitali (ossia la società in cui è effettuato l'investimento) chiede all'Ufficio per lo sviluppo industriale il rilascio di un certificato di detrazione fiscale. Prima di rilasciare il certificato, l'Ufficio per lo sviluppo industriale verifica se il richiedente è effettivamente un'impresa tecnologica o una società designata come importante società di capitali dalle autorità governative. Una volta rilasciato il certificato alla società beneficiaria dell'investimento, l'investitore può chiedere il credito d'imposta, che può essere detratto dalla dichiarazione dei redditi dell'anno in corso (voce 95 del formulario di dichiarazione dei redditi).

- (90) Per i motivi summenzionati si conclude che i crediti d'imposta costituiscono delle sovvenzioni compensabili.

Compensabilità

- (86) Il credito d'imposta di cui all'articolo 8 della legge per l'ammodernamento delle industrie costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base. Il governo taiwanese ha riservato l'accesso a tale sovvenzione unicamente alle imprese che effettuano uno specifico investimento. Dalla verifica è emerso che le autorità di Taiwan effettivamente favoriscono l'investimento in determinati settori e imprese.

Calcolo del vantaggio

- (87) Tale sistema costituisce una sovvenzione poiché il contributo finanziario offerto dal governo taiwanese in forma di crediti d'imposta conferisce un vantaggio agli esportatori. Si tratta di una sovvenzione specifica per

- (91) Il vantaggio conferito agli esportatori deve essere calcolato sulla base del credito d'imposta effettivamente concesso agli esportatori durante il PI. L'importo del vantaggio deve essere ripartito sull'insieme del giro d'affari della società nel PI.

- (92) Una società ha fatto uso di questo sistema ed ha ottenuto un vantaggio dell'1,34 %.

d) Credito d'imposta per attività di R & S e per la formazione del personale

Base giuridica

- (93) Il credito d'imposta per attività di R & S e per la formazione del personale è contemplato all'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie. Inoltre, l'attuazione pratica del sistema è regolamentata dalle Misure in materia di applicazione delle detrazioni d'imposta per investimenti societari in attività di R & S, formazione del personale e creazione di un'immagine di marca mondiale (in appresso le «Misure») promulgate dallo Yuan esecutivo il 15 aprile 1991 e modificate da ultimo il 28 maggio 1997.

Ammissibilità

- (94) I crediti d'imposta sono accessibili a tutte le imprese industriali, agricole e di servizi. Non vi sono obblighi specifici di esportazione né condizioni concernenti la tipologia, il volume minimo della produzione o il giro d'affari.

Importo del credito d'imposta

- (95) Per quanto concerne gli investimenti in attività di R & S, se la spesa totale per detta voce raggiunge i 2 milioni di TWD oppure il 2 % del reddito netto d'impresa del medesimo anno fiscale, il 15 % di tale spesa può essere detratto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche dovuta per tale anno. Se la spesa totale raggiunge i 2 due milioni di TWD ed è superiore al 3 % del reddito netto dell'impresa, il 20 % dell'importo eccedente può essere detratto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche.
- (96) Conformemente all'articolo 6 delle Misure, se l'investimento totale di una società nella formazione del personale raggiunge 600 000 TWD in un anno fiscale, il 15 % di tale investimento può essere detratto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche.
- (97) Per entrambi i tipi di credito, qualora l'importo dell'imposta sul reddito delle persone giuridiche da versare sia inferiore alla somma detraibile, il beneficio può essere riportato fino ad un massimo di quattro anni.

Attuazione pratica

- (98) Per ottenere il credito d'imposta, la società interessata allega alla denuncia dei redditi una domanda speciale. Le autorità fiscali locali verificano se le spese rispondono ai criteri dell'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie e degli articoli 2 e 3 delle Misure e fissano l'importo detraibile. Dopo l'approvazione di tale importo da parte delle autorità fiscali, il credito d'imposta può essere detratto dalla denuncia dei redditi dell'anno fiscale in corso.

Compensabilità

- (99) I crediti d'imposta per attività di R & S e per la formazione del personale ai sensi dell'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie non costituiscono sovvenzioni compensabili. I crediti d'imposta sono di norma accessibili a tutte le imprese industriali, agricole e

di servizi che investono in attività di R & S o nella formazione del personale. Inoltre, le spese ammissibili sono descritte dettagliatamente agli articoli 2 (attività di R & S) e 3 (formazione del personale) delle Misure e le attività ammissibili sono di natura tale da poter essere intraprese da società di qualsiasi settore industriale. Le autorità fiscali non hanno un potere discrezionale nella determinazione degli investimenti ammissibili. Infine, la verifica ha rivelato che tutti i settori industriali hanno beneficiato di crediti d'imposta.

e) Altri crediti d'imposta

- (100) Sono risultati in vigore i crediti d'imposta e le esenzioni fiscali seguenti, che tuttavia non risultano essere stati usati dai produttori esportatori del prodotto in esame:
- crediti d'imposta per la creazione di marche riconosciute a livello internazionale
 - esenzione fiscale quinquennale a favore di determinate imprese ai sensi dell'articolo 8 della legge per l'ammodernamento delle industrie
 - esenzione quinquennale dall'imposta sulle società ai sensi degli articoli 15 e 17 della legge per la creazione e la gestione di una zona specializzata nel settore scientifico.
- (101) Essendo risultato che i sistemi suindicati non sono stati usati, la compensabilità di tali crediti non è stata esaminata.

f) Ammortamento anticipato

Ammissibilità

- (102) L'articolo 5 della legge per l'ammodernamento delle industrie prevede un ammortamento anticipato nel caso in cui un'impresa industriale investa in taluni tipi di immobilizzazioni. Le immobilizzazioni ammissibili sono le attrezzature per attività relative a R & S, ispezione di prodotti pilota, risparmio energetico o energia alternativa.

Attuazione pratica

- (103) Una società che abbia investito in attrezzature ammissibili deve presentare una domanda all'Ufficio per lo sviluppo industriale o alla Commissione per l'energia, comprendente una descrizione del macchinario e una copia del relativo catalogo. L'ufficio o la commissione suddetti verificano l'ammissibilità del macchinario e rilasciano un certificato. Quando presenta la dichiarazione dei redditi alle autorità fiscali, la società allega il certificato i certificati e un elenco delle attività per le quali è stato approvato l'ammortamento anticipato. Le autorità fiscali locali verificano nuovamente se il macchinario soddisfa i requisiti dell'articolo 5 della legge per l'ammodernamento delle industrie e se l'ammortamento anticipato è stato applicato correttamente.

Importo del vantaggio

- (104) Conformemente all'articolo 51 della legge fiscale, una società può usare tre metodi diversi per ammortizzare le proprie immobilizzazioni: quello a quote costanti, quello della percentuale fissa sul valore residuo oppure quello delle ore lavoro. La verifica ha rivelato che tutti i produttori esportatori del prodotto in esame utilizzano il metodo a quote costanti, che prevede l'ammortamento di un importo fisso durante la vita utile dell'attrezzatura. Conformemente alla tabella per la vita utile delle immobilizzazioni, ciascun tipo di macchinario ha una vita utile fissa compresa tra 2 e 50 anni. Per il macchinario utilizzato nell'industria siderurgica, il periodo di ammortamento medio è di 7 anni.
- (105) I vantaggi del sistema di ammortamento anticipato consistono in un periodo di ammortamento di due anni, invece del periodo normale (sette anni nel caso dell'industria siderurgica) stabilito nella Tabella per la vita utile delle immobilizzazioni.

Compensabilità

- (106) Il sistema di ammortamento anticipato previsto dall'articolo 5 della legge per l'ammodernamento delle industrie costituisce una sovvenzione compensabile. La verifica ha rivelato che, nonostante i criteri apparentemente oggettivi fissati nel suddetto articolo 5, una società ha utilizzato il sistema per ammortare tutti i macchinari e le attrezzature di una nuova linea di produzione, nonché alcuni edifici. Tale macchinario è utilizzato per la produzione di prodotti siderurgici e non ha effetti diretti in materia di R & S, prodotti pilota o risparmio energetico. La Commissione per l'energia e le autorità fiscali locali hanno approvato la richiesta della società. Gli investimenti in questione non risultano conformi ai criteri del suddetto articolo 5, che riguarda attrezzature per il risparmio energetico, prodotti pilota o investimenti in R & S. Si deve pertanto concludere che l'autorità concedente ha un potere discrezionale nella decisione di concedere il beneficio dell'ammortamento anticipato e può favorire alcune imprese rispetto ad altre.
- (107) Dopo essere stato informato di quanto precede, il governo taiwanese ha affermato che il certificato per l'ammortamento anticipato è stato concesso dalla Commissione per l'energia e non dall'Ufficio per lo sviluppo industriale. Dopo aver verificato tale affermazione, i servizi della Commissione hanno convenuto che il certificato è stato concesso dalla Commissione per l'energia per l'asserito acquisto di attrezzature finalizzate al risparmio energetico. Tuttavia la Commissione deve nuovamente concludere che la sovvenzione in questione è compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2,

lettera a) della decisione di base, in quanto i criteri non risultano rispettati dall'autorità concedente in tutti i casi e l'accesso alla sovvenzione è pertanto limitato, su base discrezionale, a determinate imprese. La società che si è avvalsa del programma ha accelerato l'ammortamento di molte attività che, come gli edifici, non si possono chiaramente classificare come finalizzate al risparmio energetico. La Commissione quindi conclude che il programma conferisce un vantaggio al prodotto in esame e pertanto è compensabile.

- (108) Una società sostiene che, pur avendo applicato l'ammortamento anticipato, non ha tratto vantaggio dal programma, in quanto durante il PI l'importo complessivo dell'ammortamento era inferiore a quanto sarebbe stato con il metodo normale. Per determinare se alla società fosse stato conferito un vantaggio la Commissione, secondo il metodo da essa normalmente applicato, ha tenuto conto soltanto del risparmio fiscale relativo a tutte le attività ancora soggette ad ammortamento durante il PI, confrontando gli importi ammortizzati secondo il sistema normale e secondo quello accelerato. Tutte le attività che secondo la contabilità della società erano già interamente ammortizzate e secondo i criteri contabili standard non hanno alcun valore sono state escluse dal calcolo del vantaggio. Pertanto l'argomento addotto dalla società è infondato.
- (109) Si ritiene quindi che il vantaggio dell'ammortamento anticipato costituisce una sovvenzione specifica e di conseguenza compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base.

Calcolo del vantaggio

- (110) Come indicato sopra, il vantaggio conferito agli esportatori è rappresentato dalla differenza tra l'importo dell'imposta pagabile nel PI al normale tasso di ammortamento e l'importo dell'imposta effettivamente versata nel quadro dell'ammortamento anticipato. Il calcolo della differenza è stato fatto sulla base di tutte le immobilizzazioni (edifici e macchinari) ancora soggette ad ammortamento durante il PI. L'importo del vantaggio deve essere ripartito sull'insieme del giro d'affari della società.
- (111) Una società ha fatto uso di questo sistema ed ha ottenuto un vantaggio dello 0,60 %.

g) Esenzione del dazio all'importazione*Base giuridica*

- (112) I capitoli 84, 85 e 90 della Tariffa doganale cinese per le importazioni e classificazione dei beni di importazione e di esportazione (in appresso il «codice doganale»).

Ammissibilità

- (113) Conformemente alle summenzionate disposizioni del codice doganale, una società industriale che importa macchinari per lo sviluppo di nuovi prodotti, il miglioramento della qualità, l'aumento della produzione, il risparmio energetico, la promozione del riciclaggio o il miglioramento delle tecniche produttive, non ancora disponibili sul mercato interno, è esente dai dazi all'importazione.

Attuazione pratica

- (114) Una società che intenda importare macchinari o attrezzature presenta, prima dell'importazione, una domanda all'Ufficio per lo sviluppo industriale. Questo, qualora abbia elementi sufficienti per ritenere che il macchinario oggetto della domanda non viene prodotto a Taiwan, rilascia un certificato che viene inviato al richiedente ed al dipartimento delle dogane. I servizi doganali verificano se il macchinario importato corrisponde a quello descritto nel certificato dell'Ufficio per lo sviluppo industriale. Le verifiche sono effettuate su base casuale.

Importo delle esenzioni dal dazio

- (115) L'importo della sovvenzione corrisponde all'importo dei dazi all'importazione pagabili normalmente senza il vantaggio dell'esenzione. Il dazio normale per i macchinari varia tra il 2 % e il 20 %.

Conclusioni

- (116) L'esenzione dal dazio all'importazione prevista dal codice doganale costituisce una sovvenzione compensabile. Data la natura della sovvenzione il sistema, quale stabilito, sarà automaticamente utilizzato in modo sproporzionato da taluni settori industriali. I settori che usano macchinari prodotti a Taiwan non sono ammessi a beneficiare del sistema. L'ammissibilità all'esenzione è quindi limitata alle industrie costrette a importare i macchinari in quanto questi non sono disponibili sul mercato locale. Le industrie che importano macchinari prodotti anche a Taiwan non possono beneficiare di tale vantaggio.
- (117) Il governo taiwanese sostiene che l'esenzione dai dazi all'importazione per i macchinari importati non costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), della decisione di base. Tuttavia per la Commissione è chiaro che tale esenzione rappresenta una mancata entrata per il governo, con conferimento di un vantaggio all'importatore dei macchinari. Essa costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) della decisione di base. Il governo sostiene che, se si tratta di una sovvenzione, questa non è compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base. Secondo la Commissione, un'esenzione dal dazio all'importazione per alcuni macchinari importati non prodotti a Taiwan conferisce

per definizione un vantaggio alle imprese di un settore industriale che usa tali macchinari. Sarebbe diverso se il governo decidesse di abolire il dazio all'importazione su tali macchinari. Tuttavia, finché il dazio è «altrimenti dovuto» e le imprese ne sono esentate si ha una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) della decisione di base.

- (118) Una società sostiene che il programma esula dall'ambito dell'inchiesta in quanto non è specificamente menzionato nella denuncia in seguito alla quale l'inchiesta è stata avviata. La Commissione osserva che l'esenzione dal dazio all'importazione per macchinari e attrezzature figura nella denuncia a pag. 9, sezione B.2.2.2. Benché il denunziante abbia affermato che il programma è accessibile alle società ubicate in zone franche o in zone industriali oppure operanti come bonded factory, la Commissione ritiene che questa informazione costituisca un elemento di prova sufficiente per avviare un'inchiesta sull'esenzione dal dazio all'importazione per i macchinari. Inoltre spetta all'autorità inquirente determinare la corretta base giuridica e l'attuazione pratica dei programmi menzionati nella denuncia. Per tali ragioni la Commissione ha incluso il programma nell'inchiesta e l'argomento dell'esportatore non può essere accolto.
- (119) Si conclude quindi che l'esenzione dai dazi all'importazione per i macchinari costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base.

Calcolo del vantaggio

- (120) Il vantaggio per gli esportatori è rappresentato dall'importo dei dazi all'importazione pagabile senza l'esenzione prevista da questo sistema. Tale importo deve essere ripartito sulla normale vita utile dei macchinari nell'industria in questione, ossia 7 anni.
- (121) Due società hanno fatto uso di questo sistema e ottenuto vantaggi rispettivamente dello 0,27 % e dello 0,32 %.

h) Altre sovvenzioni

- (122) Il denunciante ha asserito che i produttori esportatori del prodotto in oggetto hanno beneficiato di diversi altri sistemi di sovvenzioni. Dalle risposte ai questionari e dalle visite di verifica svolte presso il governo taiwanese e gli esportatori è risultato che i seguenti programmi non sono stati utilizzati dai produttori esportatori.
- (123) Prestiti a tassi agevolati — Durante le visite di verifica è emerso che la Chiao Tung Bank e la Medium Business Bank di Taiwan avevano concesso prestiti ad un esportatore, ma a normali condizioni commerciali.
- (124) Vantaggi per società ubicate in zone di trasformazione per l'esportazione e in zone industriali — Nessuna delle società soggette all'inchiesta (né delle relative società collegate) era ubicata in una di tali zone.

- (125) Vantaggi a favore di società ubicate in zone meno sviluppate o con scarse risorse naturali — Dalle verifiche è emerso che nessuna delle società interessate era ubicata in una zona meno sviluppata o con scarse risorse naturali.
- (126) Le società interessate non hanno ricevuto «fondi di compensazione».

Esenzione dal dazio all'importazione per le materie prime — È stato appurato che nessuno degli esportatori interessati ha ottenuto vantaggi nel quadro di questo sistema.

i) Importo totale della sovvenzione

- (127) L'importo della sovvenzione è stato calcolato secondo i metodi summenzionati. Inoltre, al fine di determinare l'intero vantaggio ottenuto dalle società interessate, è stato aggiunto un interesse al tasso di interesse commerciale medio vigente a Taiwan durante il PI, pari all'8 %.

- (128) Un esportatore sostiene che aggiungendo un interesse si sopravvaluta l'importo della sovvenzione. In proposito si fa presente che l'interesse aggiunto riflette il vantaggio che il beneficiario ha ottenuto evitando di procurarsi un equivalente importo di denaro presso fonti commerciali. Infatti, l'articolo 6 della decisione di base indica chiaramente che il valore di riferimento per il calcolo della sovvenzione è il costo equivalente dei fondi sul mercato. Occorre inoltre notare che l'ASMC (Accordo sulle sovvenzioni e sulle misure compensative) non preclude l'aggiunta di un importo per gli interessi ai fini del calcolo dell'importo totale del vantaggio conferito al beneficiario di un sistema di sovvenzioni. Pertanto da quando, dopo la conclusione dell'Uruguay Round, è stata adottata la normativa riveduta la consueta pratica della Comunità in questi casi è quella di aggiungere nel calcolo del vantaggio totale un importo per gli interessi. L'osservazione addotta deve pertanto essere respinta.

- (129) Sono stati stabiliti i seguenti tassi di sovvenzione per le società che hanno collaborato:

	(%)	
	China Steel Corporation	Yieh Loong Enterprise Co Ltd
Credito d'imposta (attrezzature per l'automazione della produzione e per il controllo dell'inquinamento)	2,19	0
Credito d'imposta (investimenti in determinate imprese)	1,34	0
Ammortamento anticipato	0,60	0
Esenzione dal dazio all'importazione	0,27	0,32
Importo totale della sovvenzione	4,40	0,32

- (130) A titolo informativo, è opportuno notare che la media ponderata del margine di sovvenzione a livello nazionale per i due produttori esportatori soggetti all'inchiesta, che rappresentano circa la metà delle esportazioni originarie di Taiwan verso la Comunità, espresso in percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria è risultata del 2,77 % ossia di un livello significativamente superiore a quello minimo per Taiwan (1 %). Inoltre, non si può escludere che il margine a livello nazionale sarebbe superiore qualora si prendessero in considerazione gli eventuali vantaggi ottenuti dalle società che non hanno collaborato.

essere valutati in relazione all'intera produzione di tale industria.

- (132) Nella Comunità si contano sedici produttori di bobine laminate a caldo. Circa il 70 % delle bobine laminate a caldo fabbricate da questi produttori sono utilizzate in un mercato vincolato, cioè vengono ulteriormente trasformate dai produttori stessi in un processo integrato (in appresso «mercato vincolato»). Queste bobine entrano in un processo interno di trasferimenti per operazioni di trasformazione a valle; per tali trasferimenti non sono rilasciate fatture, in quanto essi avvengono all'interno della stessa persona giuridica. Il resto della produzione (in appresso «mercato libero») viene venduto a parti sia collegate che indipendenti.

D. INDUSTRIA COMUNITARIA

1. Determinazione del mercato comunitario in questione

- (131) Per poter stabilire se l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio e, in tale contesto, determinare il consumo e i diversi indicatori economici collegati alla situazione di detta industria, è stato necessario esaminare se, ai fini della presente analisi, si dovesse escludere la produzione dell'industria comunitaria destinata al mercato vincolato o se il consumo e il pregiudizio dovessero piuttosto

- (133) A tale riguardo, il denunziante afferma che occorre distinguere tra due diversi mercati. Sostiene infatti che le bobine laminate a caldo destinate ad un mercato vincolato non erano in concorrenza diretta con le importazioni sovvenzionate. Di conseguenza, le importazioni oggetto della presente inchiesta non potevano incidere su tale mercato. Parallelamente, il denunziante afferma che il resto della produzione veniva venduto sul mercato libero, nel quale vige la concorrenza con le importazioni

sovvenzionate. I principali acquirenti sul mercato libero sono i laminatoi indipendenti per la laminazione a freddo, quali ad esempio i fabbricanti di tubi, i centri di servizio siderurgico (in appresso denominati «CSS»), i commercianti e i grossisti di prodotti siderurgici. La denuncia riguarda soltanto le bobine laminate a caldo vendute sul mercato libero.

(134) I produttori esportatori e gli importatori di bobine laminate a caldo nel mercato comunitario hanno affermato che la definizione del prodotto in esame e del prodotto simile riguarda tutte le bobine laminate a caldo. In particolare hanno sostenuto che non vi fosse una netta distinzione tra il mercato vincolato e quello libero e che la definizione del mercato libero proposta dal denunziante fosse arbitraria. Hanno chiesto perciò che la valutazione del mercato comunitario comprenda il mercato vincolato e quello libero presi nel loro complesso.

(135) A sostegno di tale affermazione essi hanno citato la sentenza Gimelec ⁽¹⁾ della Corte di giustizia delle Comunità europee, affermando che in tale sentenza la Corte esclude l'esistenza di due mercati distinti sulla base dei seguenti fattori:

- il prodotto in esame veniva venduto sullo stesso mercato e utilizzato per gli stessi scopi;
- i produttori comunitari vendevano il prodotto in esame a clienti sia collegati che indipendenti applicando più o meno lo stesso prezzo;
- le società appartenenti al mercato a valle acquistavano di norma il prodotto in esame non solo dai fornitori comunitari collegati, ma anche da importatori o da altri produttori indipendenti.

(136) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che, alla luce della sentenza summenzionata, non sussistevano nella fattispecie le condizioni legali per una distinzione dei mercati. Essi ritengono che i produttori comunitari potessero scegliere, a seconda delle condizioni del mercato, di vendere alternativamente sul mercato libero o vincolato, dal momento che la produzione comunitaria delle due categorie di bobine laminate a caldo è simile. Secondo quanto essi asseriscono, i movimenti tra i due segmenti del mercato vierebbero giuridicamente l'esclusione di parte della produzione comunitaria dalla determinazione del pregiudizio, in particolare per quanto riguarda il consumo comunitario.

(137) Al riguardo, la Commissione ha accertato quanto segue:

- a) Dato l'alto livello di integrazione esistente nell'industria siderurgica in generale e nella produzione del prodotto in esame in particolare, i produttori comunitari del prodotto in esame si limitavano a trasferire fisicamente, senza tuttavia fatturarle, le bobine laminate a caldo destinate al mercato vincolato. Non venivano rilasciate fatture, in quanto le parti coinvolte non erano giuridicamente indipendenti. Pertanto, all'interno del mercato vincolato non venivano applicati ai trasferimenti prezzi comparabili a quelli del mercato libero.

b) L'industria comunitaria non produceva bobine laminate a caldo destinate allo stoccaggio per poter essere successivamente consegnate per uso vincolato o vendute sul mercato libero. Ciò dipende dal fatto che tutti gli utilizzatori di bobine laminate a caldo, compresi i processi integrati dell'industria comunitaria, hanno dei vincoli tecnici per la produzione di prodotti derivati. Di conseguenza, eventuali movimenti di bobine laminate a caldo tra i due mercati sono trascurabili.

c) L'inchiesta ha accertato che i produttori comunitari non acquistavano il prodotto interessato per il mercato vincolato da parti indipendenti all'interno o all'esterno della Comunità. Pertanto, le bobine laminate a caldo destinate al mercato vincolato non erano in concorrenza con altre bobine laminate a caldo disponibili nella Comunità. Di conseguenza, il mercato vincolato può essere chiaramente distinto dal mercato libero.

(138) Su tale base, la Commissione ritiene che la separazione tra mercato libero e vincolato sia pienamente conforme ai requisiti previsti dalla decisione di base e alla prassi consolidata delle istituzioni comunitarie.

(139) Ai fini della determinazione degli indicatori economici rilevanti per l'analisi del pregiudizio — ad esempio l'andamento delle vendite, la redditività ecc. — la Commissione ha esaminato se le vendite effettuate dai produttori comunitari a parti collegate, ma che costituiscono persone giuridiche distinte, debbano in generale essere incluse nella determinazione del mercato libero. Si è accertato che le suddette vendite erano state realizzate a prezzi più o meno simili a quelli applicati a parti indipendenti. Inoltre, conformemente alle affermazioni di alcuni produttori esportatori, l'inchiesta ha confermato che queste parti collegate erano libere di acquistare il prodotto da fornitori sia collegati che indipendenti, tanto all'interno quanto all'esterno della Comunità. Pertanto, la Commissione è giunta alla conclusione che le vendite dei produttori comunitari a parti collegate, ma che costituiscono persone giuridiche distinte, fossero effettivamente in concorrenza con le vendite realizzate da fornitori indipendenti quali sono quelli situati nei paesi interessati e che, di conseguenza, tali vendite debbano essere incluse nella determinazione delle vendite sul mercato libero.

(140) Un produttore comunitario ha affermato, tuttavia, che le sue vendite effettuate a parti collegate dovrebbero essere incluse nel mercato vincolato, dal momento che i prezzi fatturati a tali parti collegate non erano prezzi di mercato e differivano notevolmente da quelli applicati ai clienti indipendenti. Il produttore ha aggiunto che la società di controllo del gruppo non consentiva ad alcuna parte collegata di acquistare bobine laminate a caldo sul mercato libero da parti indipendenti. Di conseguenza, poiché i prodotti in esame venduti alle parti collegate non subivano in alcun modo gli effetti di una concorrenza diretta da parte di altre bobine laminate a caldo, essi, secondo quanto affermato, dovrebbero essere esclusi dalla determinazione del mercato libero.

⁽¹⁾ Causa C-315-90 del 27.11.1991.

- (141) L'inchiesta ha confermato che la politica del gruppo in questione consisteva nell'impedire alle sue parti collegate di acquistare bobine laminate a caldo sul mercato libero. Inoltre, l'analisi dei prezzi di vendita dimostra che, in molti casi, i prezzi fatturati a tali parti collegate differivano notevolmente dai prezzi di mercato applicati a parti indipendenti. Per di più, tutte le vendite del prodotto erano state effettuate a società utilizzatrici collegate, le quali ne facevano un uso vincolato e non lo rivendevano successivamente, perlomeno non in quanto bobine laminate a caldo. Di conseguenza, la Commissione ha concluso che non si potesse ritenere che le bobine laminate a caldo in questione venissero vendute sul mercato libero e che pertanto tali vendite debbano essere escluse dalla determinazione del mercato libero.
- (142) In conclusione, le bobine laminate a caldo utilizzate dai produttori comunitari come materiale di base per ulteriori trasformazioni in un processo integrato all'interno di un'unica persona giuridica sono state considerate appartenenti ad un mercato vincolato. Lo stesso vale per le vendite effettuate dal summenzionato produttore comunitario che ha potuto dimostrare che le sue vendite ad un cliente collegato appartenevano effettivamente ad un mercato vincolato. Tutte le altre vendite realizzate dai produttori nella Comunità sono state ritenute appartenenti al mercato libero. Di conseguenza, la situazione dell'industria comunitaria in termini di andamento dei vari indicatori economici, quali produzione, vendite, quota di mercato e redditività, è stata esaminata in relazione al mercato libero.
- (143) Si deve osservare che le suddette conclusioni relative alla distinzione e alla determinazione dei mercati sono confermate dai dati raccolti nel quadro del trattato CECA, in particolare per quanto riguarda la sorveglianza dei mercati dell'acciaio. Questi dati distinguono infatti gli impieghi delle bobine laminate a caldo essenzialmente secondo gli stessi criteri suesposti.

2. Definizione dell'industria comunitaria

a) *Produzione comunitaria complessiva*

- (144) Diversi produttori esportatori hanno affermato che un certo numero di produttori nella Comunità doveva essere escluso dalla definizione di produzione comunitaria poiché avevano importato bobine laminate a caldo dai paesi interessati.
- (145) La Commissione ha appurato che nessuno dei produttori sottoposti all'inchiesta aveva importato bobine laminate a caldo dai paesi interessati durante il periodo esaminato. Tuttavia, alcuni CSS e fabbricanti di tubi collegati ai suddetti produttori comunitari avevano effettuato tali importazioni nel corso di questo periodo.
- (146) Tuttavia, conformemente alle risultanze sulla definizione di mercati comunitari in questione esposte ai punti da (131) a (143), l'inchiesta ha dimostrato che queste parti collegate avevano agito in maniera indipendente dai produttori ad esse collegati nelle loro operazioni sul mercato libero. Di conseguenza, i loro acquisti non potevano avere alcun effetto sulla situazione delle suddette società nella loro qualità di produttori comunitari del prodotto in esame.
- (147) Sulla scorta di quanto precede, la Commissione ha ritenuto che non vi fosse motivo per escludere uno o più produttori dalla definizione della produzione comunitaria di bobine laminate a caldo. Ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1 della decisione di base, tutti i sedici produttori che operano sul mercato comunitario rappresentano la produzione comunitaria complessiva.

b) *Industria comunitaria*

- (148) La denuncia è stata presentata per conto di undici dei sedici produttori comunitari di bobine laminate a caldo con l'appoggio degli altri cinque.
- (149) La Commissione ha ricevuto dieci risposte ai questionari da altrettanti produttori comunitari denunziati. Un produttore di piccole dimensioni ha deciso di non rispondere al questionario.
- (150) Due dei dieci produttori comunitari che hanno risposto al questionario della Commissione non hanno potuto fornire tutte le informazioni richieste durante l'inchiesta in un formato che consentisse di aggregarle con i dati disponibili per le restanti società.
- (151) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che almeno un produttore comunitario incluso nella summenzionata definizione di industria comunitaria avrebbe ricevuto un trattamento preferenziale in relazione alle condizioni imposte alle parti interessate nel corso dell'inchiesta antidumping. In particolare, essi sostengono che tale produttore non avrebbe risposto al questionario della Commissione entro il termine obbligatorio per l'istituzione dei dazi provvisori. Ritenevano che ciò costituisse trattamento discriminatorio e rappresentasse una violazione dell'articolo 11, paragrafo 2 della decisione di base.
- (152) Si deve osservare che tutti i produttori comunitari inclusi nella definizione di industria comunitaria hanno risposto al questionario della Commissione entro il termine stabilito nella decisione di base e quindi entro il termine per l'istituzione delle misure provvisorie. La Commissione ritiene che a tutte le parti interessate al presente procedimento in situazione analoga sia stata concessa parità di trattamento; pertanto, qualsiasi affermazione che suggerisca l'avvenuta violazione dell'articolo 11, paragrafo 2 della decisione di base e l'applicazione di un trattamento discriminatorio da parte della Commissione è priva di fondamento.
- (153) In conclusione, gli otto produttori comunitari che hanno offerto piena collaborazione all'inchiesta costituiscono l'industria comunitaria ai fini del presente procedimento. Essi soddisfano i requisiti di cui all'articolo 10, paragrafo 7 della decisione di base, in quanto rappresentavano durante il PI circa il 65 % della produzione comunitaria complessiva del prodotto in esame.

(154) Di conseguenza, i suddetti produttori sono considerati costituire l'industria comunitaria e vengono in appresso denominati come tale, poiché rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1 della decisione di base.

E. PREGIUDIZIO

1. Consumo apparente

(155) Il consumo apparente di bobine laminate a caldo nella Comunità è stato stabilito sulla base delle vendite totali realizzate sul mercato libero dai 16 produttori comunitari nonché delle importazioni totali del prodotto in esame nella Comunità secondo le statistiche Eurostat relative alle importazioni e le risposte al questionario fornite dai produttori esportatori.

(156) Dal 1995 fino al PI il consumo comunitario apparente ha registrato un aumento del 9 %, passando da 18,4 milioni di t a 20,1 milioni di t. Nel 1995 il mercato libero era caratterizzato da prezzi di vendita eccezionalmente alti e da una buona domanda, in particolare per le bobine laminate a caldo di produzione comunitaria. L'anno successivo, tuttavia, il volume del mercato era diminuito dell'11 %.

(157) Tra il 1996 e il PI il consumo apparente è andato costantemente aumentando. L'incremento maggiore si è avuto tra il 1996 e il 1997, quando il mercato ha registrato una crescita del 22 %, mentre tra il 1997 e il PI è aumentato soltanto dello 0,4 %.

2. Importazioni dai paesi interessati

a) Importazioni trascurabili

(158) In base all'articolo 10, paragrafo 10 della decisione di base, la valutazione dell'esistenza o meno di importazioni trascurabili è stata effettuata in relazione al consumo apparente del prodotto in esame sul mercato comunitario.

(159) In base alle statistiche Eurostat, le importazioni provenienti dall'India superavano di poco la soglia dell'1 % di cui all'articolo 10, paragrafo 10 della decisione di base. I produttori esportatori indiani hanno sostenuto che le importazioni dei loro prodotti erano trascurabili e che avrebbero dovuto essere escluse dall'ambito dell'inchiesta. Dato che l'India è un paese in via di sviluppo, la Commissione ha anche esaminato, ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 4 della decisione di base, se le importazioni dall'India fossero inferiori al 4 % del totale delle importazioni, soglia de minimis per i paesi in via di sviluppo. In realtà, le importazioni dall'India rappresentavano il 5,4 % del totale delle importazioni.

(160) A tale riguardo occorre notare che gli elementi di prova presentati dai produttori esportatori indiani non fornivano alcuna motivazione per poter considerare trascurabili le importazioni dei loro prodotti nella Comunità, dato in particolare il metodo utilizzato per determinare il mercato comunitario pertinente di cui ai punti da (131) a (143). Infatti, i dati Eurostat pertinenti e le risposte al questionario della Commissione non davano conto di importazioni al di sotto della soglia de minimis. Di conseguenza, le importazioni dall'India sono state considerate superiori alla soglia de minimis di cui agli articoli 10, paragrafo 10 e 14, paragrafo 4 della decisione di base.

b) Valutazione cumulativa delle importazioni

(161) La Commissione ha esaminato se le importazioni di bobine laminate a caldo originarie dell'India dovessero essere valutate cumulativamente, in conformità dell'articolo 8, paragrafo 4 della decisione di base.

(162) Si è pertanto esaminato se fossero riunite tutte le condizioni per procedere al cumulo delle importazioni dai paesi interessati. Dalla valutazione è emerso quanto segue:

- il margine di sovvenzione relativo a ciascun paese, come dimostrato sopra, era superiore alla soglia de minimis;
- il volume delle importazioni da ciascun paese non era trascurabile se confrontato al consumo comunitario;
- anche l'analisi delle condizioni di concorrenza tra le bobine laminate a caldo importate nonché delle condizioni di concorrenza tra queste ultime e il prodotto comunitario simile indicava che le importazioni dai paesi interessati dovevano essere cumulate. Infatti, i paesi esportatori interessati vendevano principalmente le bobine laminate a caldo sul mercato libero comunitario direttamente a acquirenti indipendenti, quali i laminatoi per la laminazione a freddo, i fabbricanti di tubi, i CSS e i grossisti di prodotti siderurgici. Le bobine laminate a caldo venivano inoltre importate attraverso società commerciali collegate, che vendevano successivamente il prodotto in esame alle stesse categorie di clienti elencate sopra. Dall'inchiesta è emerso che l'industria comunitaria vendeva il prodotto simile attraverso gli stessi canali di vendita e alle stesse categorie di clienti. Infine, è risultato che per tutte queste vendite si applicava una politica dei prezzi analoga.

(163) Di conseguenza, contrariamente a quanto suggerito da alcuni produttori esportatori, la Commissione ha concluso che sussistevano tutte le condizioni per procedere al cumulo delle importazioni dai paesi summenzionati.

c) Volume delle importazioni in questione

- (164) Secondo le statistiche Eurostat relative alle importazioni, tra il 1995 e il PI il volume delle importazioni nella Comunità dai paesi interessati è aumentato da 8 000 a 844 000 t. L'aumento più sensibile si è avuto tra il 1997 e il PI (+ 797 000 t).
- (165) Dall'analisi dell'andamento durante il PI è emerso che le importazioni da tutti i paesi interessati sono state effettuate principalmente nella prima metà del PI (551 000 t); nella seconda metà del PI, hanno registrato un calo del 47 %, rimanendo comunque notevolmente più elevate che nella seconda metà del 1997.
- (166) Come già indicato nel punto (11), i diversi tipi di bobine laminate a caldo vengono comunemente classificati in due categorie distinte: bobine nere e bobine decapate. L'inchiesta ha dimostrato che le bobine nere rappresentavano circa il 90 % del totale delle bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati.

d) Quota di mercato delle importazioni

- (167) Tra il 1995 e il PI la quota di mercato detenuta dai produttori esportatori è aumentata dallo 0,01 % al 4,2 %. Gli aumenti effettivi del volume delle importazioni hanno quindi consentito ai paesi interessati un incremento di 4,2 punti percentuali della quota di mercato comunitario.
- (168) I maggiori incrementi della quota di mercato hanno avuto luogo tra il 1997 e il PI, quando i paesi interessati hanno guadagnato 4 punti percentuali in termini di quota di mercato.

e) Sottoquotazione dei prezzi

- (169) Per poter valutare eventuali sottoquotazioni dei prezzi, si è effettuato, per quanto possibile, il confronto tra i prezzi di tipi comparabili di bobine laminate a caldo, vendute in condizioni di vendita analoghe sul mercato comunitario, nello stesso Stato membro e agli stessi clienti. I prezzi del produttore esportatore franco frontiera comunitaria sono stati confrontati a quelli applicati franco fabbrica dall'industria comunitaria. Se necessario, i prezzi di vendita dei paesi esportatori sono stati adeguati al livello franco frontiera comunitaria, dazio doganale corrisposto e inclusi i pertinenti costi di importazione. Allo stesso modo, tali prezzi sono stati adeguati per permettere il confronto allo stesso stadio commerciale con quelli dell'industria comunitaria. Tutti gli adeguamenti si sono basati sugli elementi di prova raccolti e verificati dalla Commissione durante l'inchiesta.

- (170) Come indicato al punto (14) alcuni produttori esportatori hanno suggerito che le bobine laminate a caldo da essi fabbricate e vendute sul mercato comunitario non fossero di qualità comparabile a quelle dell'industria comunitaria.
- (171) La Commissione ha ritenuto che, in generale, un adeguamento del prezzo per differenze di qualità non fosse giustificato, in particolare in quanto tali differenze non erano evidenti per gli utilizzatori e dall'inchiesta era emerso che qualsiasi presunta differenza di qualità non inciderebbe necessariamente sull'impiego del prodotto in esame.
- (172) Sulla scorta di quanto precede, i risultati del confronto dei prezzi, espressi in percentuale dei prezzi dell'industria comunitaria, sono i seguenti:
- India: 6,7 %
 - ESSAR: 6,1
 - Tata: 6,1 % e
 - SAIL: 19,1.
 - Taiwan: 4,3 %
 - Yieh Long: 3,9 % e
 - CSC: 7,5 %.

3. Situazione dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI

a) Produzione

- (173) Dall'inchiesta è emerso che la produzione dell'industria comunitaria ha registrato una punta massima di 12,5 milioni di t nel 1997. Per il resto del periodo esaminato è rimasta stabile, attestandosi intorno agli 11,4 milioni di t, nonostante nel 1996 si sia osservato un calo del consumo. Si deve notare che questa produzione è stata venduta sul mercato libero o esportata verso paesi terzi.
- (174) Poiché la capacità di produzione dell'industria comunitaria viene utilizzata sia per il prodotto destinato al mercato libero che per quello destinato al mercato vincolato, si è ritenuto necessario analizzare anche i dati della produzione vincolata, al fine di accertare che eventuali cali della produzione destinata al mercato libero non fossero dovuti ad una crescita della domanda per il mercato vincolato.
- (175) È risultato che tra il 1995 e il PI la produzione vincolata di bobine laminate a caldo ha registrato un aumento del 2 %, cioè di circa 0,6 milioni di t, il che indica un andamento relativamente stabile. Per quanto riguarda invece l'andamento di tale produzione tra il 1997 e il PI, esso è stato analogo a quello osservato per la produzione destinata al mercato libero.
- (176) Pertanto, il calo della produzione destinata al mercato libero non è dovuto ad un maggiore fabbisogno per la produzione vincolata.

b) Capacità e utilizzazione degli impianti

- (177) Va osservato che gli impianti possono essere utilizzati non soltanto per fabbricare prodotti destinati sia al mercato libero che a quello vincolato, ma anche per altri prodotti non interessati dal presente procedimento, in particolare altri tipi di acciai e altri prodotti siderurgici. Pertanto, l'utilizzazione delle capacità relative al prodotto in esame è stata calcolata sulla base delle capacità dichiarate ufficialmente alla Commissione nel quadro del trattato CECA. Tali capacità sono determinate in base a parametri specifici e non devono essere confuse con la capacità lorda o nominale: quest'ultima rappresenta infatti la più alta capacità conseguibile escludendo fattori quali il personale disponibile, i periodi di ferie, i tempi di avviamento dell'impianto, la manutenzione ecc.
- (178) Il tasso di utilizzazione degli impianti dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI era pari all'87 %, fatta eccezione per il 1997, quando la produzione dell'industria comunitaria ha registrato la sua punta massima e l'indice è salito al 93 %. In quel periodo, inoltre, risultavano elevati sia il consumo di bobine laminare a caldo destinate al mercato libero che il consumo di bobine per il mercato vincolato.
- (179) Questi alti tassi di utilizzazione degli impianti sono da ritenersi normali se si considera che nell'industria pesante, in particolare in quella siderurgica, un indice elevato di utilizzazione degli impianti è necessario per ridurre l'impatto degli alti costi fissi di produzione.

c) Ordini ricevuti e volume delle vendite

i) Ordini ricevuti

- (180) A complemento dell'analisi sulle vendite, si è esaminato l'andamento degli ordini ricevuti dall'industria comunitaria. A tal fine, l'industria ha presentato dati disponibili anche nel quadro della sorveglianza del mercato siderurgico comunitario stabilita ai sensi del trattato CECA. Sebbene tali dati non riflettano con esattezza la situazione relativa al prodotto in esame, dal momento che riguardano una categoria leggermente più ampia di prodotti, la Commissione ha ritenuto che questa aggregazione dei dati potesse essere considerata rappresentativa per il prodotto in esame. Tali dati indicano che nel 1997 il livello degli ordini era elevato se confrontato alla situazione accertata per il PI. A differenza dell'andamento stabile osservato per il consumo apparente tra il 1997 e il PI (già menzionato sopra), gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria hanno registrato nello stesso periodo un calo del 17 %.
- (181) Le conclusioni sopra riportate suggeriscono che le attività economiche dell'industria comunitaria sono state più regolari e uniformemente distribuite nel corso dell'intero anno 1997, allorché il volume degli ordini ricevuti ha registrato un andamento maggiormente conforme a quello del volume delle vendite. Inoltre, dato che tra ordini e consegne intercorre un lasso di tempo,

la diminuzione degli ordini ricevuti indicava un calo del livello dell'attività economica, fenomeno che verrà esaminato più avanti.

ii) Vendite

- (182) Durante il periodo esaminato, il volume delle vendite ha registrato un lieve aumento, da 9,6 milioni di t a 9,7 milioni di t, ossia un incremento dell'1 %.
- (183) Nello stesso periodo, l'andamento del volume delle vendite ha rispecchiato in larga misura l'evoluzione del consumo, sebbene tra il 1997 e il PI le vendite dell'industria comunitaria siano diminuite del 12 %, mentre il consumo registrava un lieve incremento.
- (184) L'industria comunitaria ha osservato che l'indicatore di pregiudizio relativo alle vendite definito sopra è stato stabilito sulla base delle operazioni di vendita con relative consegna e fatturazione durante i periodi specificati. Al riguardo, è importante sottolineare che l'industria comunitaria ha organizzato il suo processo di produzione in modo tale per cui gli ordini effettuati dagli utilizzatori in una data determinata vengono consegnati e fatturati — e quindi il prodotto viene venduto agli utilizzatori — con un tempo di attesa di almeno tre mesi. Pertanto, per poter svolgere un'analisi significativa degli sviluppi verificatisi nel corso di un periodo dato, occorre analizzare non solo le vendite effettive, ma anche gli ordini ricevuti durante tale periodo. Si ritiene che eventuali sviluppi osservati relativamente a tali ordini debbano tradursi dopo un certo lasso di tempo in corrispondenti sviluppi delle vendite.

iii) Differenziazione dei tipi di vendite

- (185) L'industria comunitaria ha affermato che per poter valutare il pregiudizio effettivamente subito occorre analizzare separatamente l'andamento delle vendite per i diversi tipi di bobine laminare a caldo oggetto dell'inchiesta, cioè delle vendite di bobine nere rispetto a quelle di bobine decapate. Si sostiene che, data la percentuale elevata di importazioni sovvenzionate di bobine nere sul totale delle importazioni, l'andamento del volume e dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria per quel tipo di prodotto indicherebbe una situazione di particolare pregiudizio.
- (186) L'esame di questa questione specifica mostra che, dal 1995 fino al PI (1998), il volume di bobine nere vendute dall'industria comunitaria sul mercato libero è diminuito del 13 %, mentre il volume di bobine decapate vendute è aumentato del 34 %. In termini assoluti, ciò equivale ad un calo delle vendite di bobine nere di circa 1 milione di t e ad un incremento di circa 0,5 milioni di t per quelle di bobine decapate.
- (187) È stato inoltre confermato che la ripartizione tra vendite di bobine nere e decapate era più bilanciata per l'industria comunitaria rispetto ai produttori esportatori. Dal 1995 al 1997, le percentuali del volume delle vendite erano del 70 % per le bobine nere e del 30 % per le

bobine decapate. Nel corso del PI, le percentuali sono passate rispettivamente al 60 % e al 40 % per le bobine nere e le bobine decapate. Questo andamento delle vendite totali mostra con chiarezza il riorientamento intervenuto nel corso del PI dalle bobine nere a quelle decapate, cioè da una categoria di prodotti per la quale si avevano maggiori importazioni ad un'altra categoria per la quale esse erano meno rilevanti.

d) *Andamento dei prezzi*

(188) Durante il periodo esaminato la media ponderata dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria è diminuita del 10 %. Nel 1995 i prezzi erano i più elevati degli ultimi dieci anni. Essi hanno poi continuato a seguire un andamento decrescente fino al 1997 (- 17 % rispetto al 1995 e - 3 % rispetto al 1996), per registrare quindi una ripresa dal 1997 fino alla fine del PI (+ 9 %).

e) *Quota di mercato*

(189) Dal 1995 al PI, la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è diminuita di 3,7 punti percentuali, passando dal 52,0 % nel 1995 al 48,3 % nel PI.

(190) Tra il 1995 e il 1996 e tra il 1996 e il 1997 la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è aumentata rispettivamente di 1,1 e 1,8 punti percentuali.

(191) Tra il 1997 e il PI, tuttavia, l'industria comunitaria ha perso l'intera quota di mercato guadagnata in precedenza ed è scesa ad un livello inferiore a quello del 1995, con una perdita di 6,6 punti percentuali. Da un'ulteriore analisi della situazione è emerso che la perdita di quota di mercato era dovuta ad un calo delle vendite a clienti sia collegati che indipendenti sul mercato libero comunitario.

f) *Redditività*

(192) Dal 1995 fino al PI, l'utile medio realizzato dall'industria comunitaria sulle vendite del prodotto in esame è diminuito del 39 %. I cospicui profitti (20,7 %) registrati nel 1995 erano il risultato degli elevati prezzi di mercato di quel periodo. Nel 1996, nonostante la recessione del mercato e un calo dei prezzi di vendita (- 15 %), l'industria comunitaria ha continuato ad essere redditizia. Tuttavia, la ripresa del volume delle vendite nel 1997 non le ha consentito di accrescere il suo margine di profitto, dal momento che i prezzi di vendita sono nuovamente scesi del 3 %.

(193) Nel corso del PI, la redditività ha segnato una leggera ripresa rispetto al livello del 1997. L'incremento dei prezzi di vendita durante il PI (+ 9 % rispetto al 1997) ha permesso all'industria comunitaria di raggiungere un margine di profitto del 12,9 %. L'industria ha affermato di ritenere ragionevole un tale margine.

(194) Alcuni produttori esportatori hanno suggerito che l'industria comunitaria avesse raggiunto durante il PI un livello di redditività estremamente elevato e che l'andamento di questo indicatore, considerato anche da solo, avrebbe dovuto assicurare l'immediata chiusura del procedimento. Essi hanno affermato che tale profitto era notevolmente più elevato di quello che la Commissione aveva ritenuto ragionevole in precedenti casi relativi a prodotti siderurgici.

(195) A tale riguardo si deve notare che le pertinenti disposizioni della decisione di base e dell'accordo OMC stabiliscono che l'accertamento del pregiudizio si deve basare su prove positive

(a) del volume delle importazioni sovvenzionate e del loro effetto sui prezzi dei prodotti simili sul mercato comunitario e

(b) dell'incidenza di tali importazioni sull'industria comunitaria. Le suddette disposizioni stabiliscono inoltre che occorre esaminare se il volume delle importazioni sovvenzionate sia aumentato in misura significativa, in termini assoluti o in rapporto al consumo nella Comunità, e se le importazioni sovvenzionate siano state oggetto di una sensibile sottoquotazione oppure se abbiano avuto l'effetto di deprimere notevolmente i prezzi o di impedire aumenti di prezzo. Questi fattori, singolarmente o combinati, non costituiscono necessariamente una base di giudizio determinante. Infine dette disposizioni stabiliscono che l'esame dell'incidenza delle importazioni sovvenzionate sull'industria comunitaria comprende una valutazione di tutti i pertinenti fattori e indicatori economici attinenti alla situazione dell'industria, quali l'entità degli effettivi margini di sovvenzione, la diminuzione reale o potenziale delle vendite, dei profitti, della produzione, della quota di mercato, della produttività, dell'utilizzazione della capacità produttiva, i fattori che incidono sui prezzi, ecc. La decisione di base precisa che questo elenco non è tassativo e che questi fattori, singolarmente o combinati, non costituiscono necessariamente una base di giudizio determinante.

(196) Nella fattispecie dall'inchiesta è emerso che il volume delle importazioni sovvenzionate è aumentato in misura significativa, in termini sia assoluti che relativi, che le importazioni a basso prezzo sovvenzionate sono state effettuate a prezzi sensibilmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria e che per la maggior parte dei produttori interessati esistevano margini di sovvenzione significativi. Essendo riunite le suddette condizioni, la Commissione ha valutato nella sua inchiesta gli sviluppi reali e potenziali di un certo numero di fattori economici pertinenti prima di pervenire a conclusioni definitive. Di conseguenza, essa ritiene che l'affermazione di alcuni produttori esportatori, secondo cui l'elevato livello di redditività, considerato anche da solo, avrebbe dovuto assicurare la chiusura del procedimento, sia chiaramente contraria alle disposizioni della decisione di base.

(197) Inoltre, la situazione economica dell'industria comunitaria durante il PI, con particolare riguardo ai prezzi e alla redditività, deve essere considerata alla luce della struttura del mercato delle bobine laminate a caldo e degli sviluppi intervenuti in tale situazione nel corso del PI, come stabilito al capitolo 4 in appresso.

(198) Infine, la Commissione ritiene che il confronto di uno specifico indicatore economico relativo all'industria comunitaria con lo stesso indicatore a livello mondiale non sia pertinente nel contesto dei procedimenti anti-sovvenzione.

g) *Investimenti e occupazione*

(199) L'inchiesta ha accertato che gli investimenti sono stati effettuati soprattutto nella sostituzione di macchinari e attrezzature. Durante il PI il livello di investimento era simile a quello del 1995. Nel 1997, in linea con l'elevata domanda, gli investimenti erano aumentati del 32 % rispetto al 1995.

(200) Per quanto riguarda l'occupazione, l'industria comunitaria fabbrica diversi prodotti, tra cui le bobine laminate a caldo, sullo stesso sito e utilizzando gli stessi macchinari. Dall'inchiesta è emerso che durante il periodo esaminato l'occupazione per la produzione del prodotto in esame è diminuita del 4 %.

h) *Sintesi della situazione dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI*

(201) Alcune parti interessate hanno sostenuto che la determinazione del pregiudizio subito durante il PI non poteva essere effettuata sulla base di un confronto con la situazione dell'industria comunitaria accertata per gli anni 1995 e 1997. Ritenevano, in particolare, che i livelli dei prezzi e della redditività del 1995, nonché quelli di produzione, utilizzazione delle capacità, volume delle vendite e quota di mercato del 1997 non fossero rappresentativi dei livelli che detta industria avrebbe dovuto raggiungere in condizioni di concorrenza leale. Sostenevano quindi che, sulla base delle altre risultanze emerse nell'ambito dell'intero periodo esaminato, non si potesse ragionevolmente concludere che l'industria comunitaria aveva subito un grave pregiudizio.

(202) In proposito, si deve notare che le parti interessate non hanno specificato a che riguardo alcuni indicatori economici accertati per il 1995 e il 1997 non potessero essere considerati rappresentativi. Si sono infatti limitate a sostenere che i prezzi e i profitti del 1995, nonché la produzione, l'utilizzazione delle capacità, il volume delle vendite e la quota di mercato del 1997 non erano rappresentativi. In altre parole, le suddette parti suggeriscono che una parte significativa dei dati accertati durante l'inchiesta condotta dalla Commissione non dovrebbe essere presa in considerazione nel presente procedimento, senza tuttavia presentare elementi di prova o fornire spiegazioni a sostegno del fatto che nel 1995 e 1997 non vigessero condizioni di normale concorrenza. Dato che nel corso della sua inchiesta la

Commissione non ha raccolto elementi di prova a sostegno dell'affermazione secondo cui negli anni 1995 e 1997 sul mercato comunitario non vigevano condizioni di normale concorrenza, essa ritiene che non vi sia alcun motivo per non prendere in considerazione i dati di cui sopra.

(203) La Commissione ha analizzato su base annua l'andamento della situazione economica dell'industria comunitaria nel periodo esaminato nonché la sua situazione economica complessiva tra il 1995 e il PI.

(204) Dall'inchiesta è emerso che tra il 1997 e il PI, con un lieve incremento del consumo apparente, l'industria comunitaria ha aumentato i suoi prezzi di vendita del 9 % ma non è riuscita a mantenere il suo volume di vendite che è diminuito del 12 %. L'industria comunitaria ha quindi registrato una perdita di 6,6 punti percentuali o del 14 % della quota di mercato. Inoltre, la produzione dell'industria comunitaria è diminuita di circa il 9 %, il che ha comportato anche una riduzione dell'utilizzazione degli impianti. Nonostante questi sviluppi negativi la redditività è aumentata dal 6,3 % al 12,9 %.

(205) Dall'inchiesta è emerso inoltre che tra il 1997 e il PI le importazioni dai paesi interessati sono sensibilmente aumentate in termini di volume (+ 797 000 t), con un conseguente sostanziale aumento della relativa quota di mercato (+ 4 punti percentuali). Si è constatato che i paesi interessati, pur avendo aumentato i loro prezzi di vendita di più del 10 %, durante il PI praticavano comunque prezzi inferiori in media del 6 % circa rispetto a quelli dell'industria comunitaria.

4. *Analisi della situazione dell'industria comunitaria durante il PI*

a) *Osservazioni preliminari*

(206) L'industria comunitaria ha affermato che i prezzi e di conseguenza i profitti sono rimasti ad un livello elevato nella prima metà del PI in quanto il consumo apparente e quindi la domanda erano eccezionalmente alti, sebbene non corrispondessero ad un consumo effettivo altrettanto elevato. Ciò ha portato, nella prima metà del PI, ad un accumulo di scorte in eccesso dovuto in larga misura alle importazioni in questione, mentre, nella seconda metà del PI, ha determinato una significativa riduzione delle scorte.

(207) Inoltre, l'industria comunitaria ha sottolineato che nella fattispecie, per mettere pienamente in luce l'entità del pregiudizio subito, sarebbe necessaria un'analisi più dettagliata delle vendite per quei tipi di prodotto e quei canali di vendita per i quali si ha concorrenza diretta tra l'industria stessa e le importazioni in questione. Ciò comporta analisi distinte per le vendite di bobine nere rispetto alle bobine decapate, come pure per i canali di vendita in cui si concludono contratti a lungo termine rispetto ad altri tipi di vendite.

- (208) Infine, l'industria comunitaria ha affermato che era necessaria un'analisi più dettagliata dei quattro trimestri del PI, dal momento che intercorreva un lasso di tempo tra gli ordini degli acquirenti e le consegne ad essi effettuate. L'industria sosteneva che tale lasso di tempo effettivamente ritardava l'impatto negativo delle importazioni in oggetto e che occorreva pertanto analizzare ulteriormente l'andamento degli ordini ricevuti durante il PI.
- (209) Tutti gli operatori del mercato siderurgico concordano sul fatto che le transazioni vengono effettuate principalmente su base trimestrale. La produzione è infatti organizzata sulla base di piani e prezzi trimestrali, perciò sia gli ordini che le consegne vengono negoziati di conseguenza. Pertanto, l'affermazione di alcuni produttori esportatori secondo cui la suddivisione del PI, in particolare quella in trimestri, non avrebbe rappresentato una valutazione oggettiva dell'eventuale pregiudizio subito dall'industria comunitaria, era priva di fondamento. Le summenzionate affermazioni dell'industria comunitaria sono quindi state esaminate ed analizzate come segue.
- (210) Per una visione sintetica della natura ciclica dell'attività dell'industria comunitaria, nonché per poter effettuare controlli incrociati sull'andamento trimestrale della sua situazione economica, la Commissione ha inoltre

raccolto dati trimestrali per il periodo dal 1996 al secondo trimestre del 1999 incluso.

b) *Natura ciclica dell'industria siderurgica*

- (211) Il denunziante afferma che sul mercato siderurgico si registrano fluttuazioni stagionali, dal momento che i primi due trimestri dell'anno sono di solito più redditizi rispetto agli ultimi due. Variazioni stagionali di questo tipo si possono osservare soprattutto nelle vendite: di norma, queste diminuirebbero nel terzo trimestre dell'anno, a causa del periodo di chiusura delle industrie utilizzatrici, per poi segnare una ripresa nell'ultimo trimestre. Dal momento che alcune delle considerazioni suesposte presentate dall'industria comunitaria richiedevano un'analisi su base trimestrale, era essenziale garantire che gli eventuali sviluppi osservati non si limitassero semplicemente a riflettere le normali fluttuazioni trimestrali. Tale tipo di analisi era particolarmente rilevante, in quanto il denunziante sosteneva che l'andamento osservato nel corso del PI si discostava di molto dai normali cicli.
- (212) Per valutare la natura ciclica delle attività economiche relative alle bobine laminare a caldo, la Commissione ha appurato che l'andamento della produzione e delle vendite dell'industria comunitaria dal 1996 fino al PI era il seguente:

(%)

	1° trimestre	2° trimestre	3° trimestre	4° trimestre
Produzione				
— 1996	93	97	95	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	94	77	70
Volume vendite				
— 1996	87	90	91	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	87	68	61
Valore vendite				
— 1996	100	96	89	94
— 1997	95	100	99	98
— PI (1998)	100	88	63	51

- (213) Per quanto riguarda la produzione, si è appurato che non sempre il livello più basso di attività si registrava nel terzo trimestre dell'anno. Nel 1996 e 1997, lo scarto maggiore è stato del 7 % tra il primo e il quarto trimestre del 1996 e l'andamento della produzione è stato lineare. Tuttavia, durante il PI il livello della produzione nel terzo e nel quarto trimestre era notevolmente inferiore rispetto al primo trimestre, il che indica che le fluttuazioni osservate in tale periodo si discostavano in misura significativa dalle normali variazioni stagionali.
- (214) Quanto al volume delle vendite, la tendenza al ribasso osservata in generale nel terzo e nel quarto trimestre era ancora più pronunciata durante il PI. L'attività di vendita nella seconda metà del PI aveva registrato un calo ecce-

zionale, che si discostava notevolmente dalle normali variazioni stagionali.

- (215) L'analisi su base trimestrale relativa agli anni 1996 e 1997 nonché al PI sopra esposta dimostra che l'andamento osservato durante quest'ultimo periodo si discosta notevolmente dalle normali fluttuazioni stagionali legate alla ciclicità del settore.

c) *Consumo apparente e accumulo di scorte in eccesso*

- (216) Come indicato al punto (155), l'andamento del consumo apparente su base annua è rimasto piuttosto stabile, in particolare tra il 1997 e il PI. Si deve sottolineare che il consumo apparente, per definizione, non riflette l'uso effettivo, cioè il consumo effettivo, del prodotto interessato da parte degli utilizzatori. La differenza tra

consumo apparente ed effettivo risiede sostanzialmente nella quantità di scorte detenute a vari livelli della catena di distribuzione: nella fattispecie, quindi, le scorte detenute da importatori, operatori commerciali, commercianti di prodotti siderurgici, CSS e utilizzatori.

- (217) L'analisi di questo particolare aspetto ha dimostrato che il consumo apparente era assai più elevato nei primi due trimestri del PI rispetto agli ultimi due. Inoltre, se nel corso dell'intero 1997 l'andamento osservato per il consumo apparente era relativamente stabile, ciò non si è verificato durante il PI. Tale differenza dell'andamento era particolarmente evidente se si confrontavano la fine del 1997 e l'inizio del PI, poiché tra questi due periodi si è registrato un significativo incremento del consumo apparente. Questo suggeriva un aumento delle scorte, mentre effettuando il confronto tra l'ultimo trimestre del 1997 e l'ultimo trimestre del PI si osservava l'esatto opposto, il che indicava una notevole diminuzione delle scorte negli ultimi due trimestri del PI.
- (218) Poiché si è affermato che tali scorte ricoprivano un ruolo particolarmente importante per quanto riguarda l'andamento del mercato durante il PI, la Commissione ha ritenuto necessario determinare il consumo apparente su base trimestrale non soltanto per il PI, ma anche per il 1997.
- (219) Per confermare le suddette risultanze, sarebbe stato necessario determinare anche l'andamento del consumo effettivo. Tuttavia, il calcolo è stato ostacolato dalla collaborazione soltanto parziale offerta dalle varie parti interessate della catena di distribuzione e dagli utilizzatori. Nonostante ciò, la Commissione è riuscita a determinare le scorte detenute a livello degli operatori commerciali in base ai dati Eurostat raccolti nel quadro del trattato CECA.
- (220) In linea con le summenzionate conclusioni sul consumo apparente, i dati Eurostat indicavano che vi era stato un notevole accumulo di scorte a livello di operatori commerciali tra la fine del 1997 e l'inizio del PI. Si sono registrati un aumento del 29 % tra il quarto trimestre del 1997 e il primo trimestre del PI, nonché un ulteriore incremento dell'11 % tra il primo e il secondo trimestre del PI.
- (221) I suddetti dati hanno inoltre confermato una notevole diminuzione delle scorte verso la fine del PI (- 22 %). L'utilizzo delle scorte è diventato chiaro quando si è effettuato il confronto tra il loro livello alla fine del primo e del secondo semestre del PI. Questi risultati sono poi confermati dal confronto tra l'andamento trimestrale delle scorte nel 1997 con l'andamento trimestrale durante il PI.
- (222) La suddetta tendenza ad accumulare scorte in eccesso nei primi due trimestri del PI è stata confermata dalle osservazioni presentate alla Commissione da un produttore esportatore soggetto all'inchiesta, nonché dai dati forniti da uno dei principali utilizzatori del prodotto in

esame sul mercato comunitario. Le scorte detenute da questo utilizzatore nella metà del PI erano più che raddoppiate rispetto all'inizio dello stesso periodo, benché nulla indicasse significative differenze nella corrispondente attività dell'utilizzatore tra l'inizio e la fine del PI.

- (223) L'inchiesta ha confermato quindi l'affermazione dell'industria comunitaria secondo cui all'inizio del PI si è verificato un significativo accumulo di scorte in eccesso. Nei primi due trimestri del PI il consumo apparente era notevolmente più elevato del consumo effettivo, mentre nel terzo e quarto trimestre dello stesso periodo accadeva esattamente l'opposto.
- (224) In termini assoluti, si è accertato che il consumo apparente durante la prima metà del PI era superiore al consumo apparente registrato nella prima metà del 1997 di circa 1,5 milioni di t.
- (225) Alcune parti interessate hanno affermato che l'industria comunitaria avrebbe contribuito in larga misura all'accumulo di scorte in eccesso osservato durante la prima metà del PI. A tale riguardo, si deve notare che, come viene dimostrato in appresso, le vendite dell'industria comunitaria hanno cominciato a diminuire esattamente dall'inizio del PI; ciò sta ad indicare che l'industria non ha ricoperto un ruolo importante nell'alimentare tali scorte in eccesso.

d) *Produzione e utilizzazione delle capacità:*

- (226) Su base trimestrale, la produzione è diminuita del 23 % nel terzo e del 30 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (227) Parallelamente al calo della produzione, il tasso di utilizzazione degli impianti diminuito del 12 % nel terzo e del 17 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (228) Allo stesso modo, dal confronto con le attività su base trimestrale del 1997 è emerso che la produzione e l'utilizzazione delle capacità erano diminuite. Se si confrontano il terzo e quarto trimestre del PI con il terzo e quarto trimestre del 1997, si constata che la produzione era diminuita, rispettivamente, del 20 % e dell'11 %, mentre l'utilizzazione delle capacità aveva registrato una diminuzione, rispettivamente, del 12 % e del 18 %.

e) *Volume delle vendite, prezzi delle vendite e redditività:*

i) *Volume delle vendite:*

- (229) Il volume di vendite dell'industria comunitaria è diminuito del 32 % nel terzo e del 39 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.

- (230) Inoltre, come si è già menzionato nell'analisi su base annua, l'industria comunitaria ha affermato che occorre un'analisi più dettagliata e separata dei suoi diversi tipi di vendite e dei canali di vendita, poiché ne risulterebbe che le sue vendite in concorrenza diretta con le importazioni in esame subivano un pregiudizio maggiore rispetto ad altri tipi di vendite. Oltre alla differenziazione tra vendite di bobine nere e decapate, l'industria sosteneva che una percentuale delle sue vendite era il risultato di consegne effettuate e contratti di vendita a lungo termine conclusi, ad esempio, con l'industria automobilistica. Questo tipo di contratti copre di solito un periodo fino ad un anno, durante il quale i quantitativi delle consegne e i prezzi del prodotto sono già fissati. I produttori esportatori interessati generalmente non riforniscono i loro clienti sulla base di questo tipo di contratti.
- (231) Per poter effettuare un'analisi dettagliata, i suddetti tipi di vendite sono stati raggruppati e denominati «vendite a lungo termine», per distinguerle dalle «altre vendite». In modo analogo è stato anche esaminato l'andamento delle vendite, dei prezzi di vendita e della redditività per le bobine nere e per le bobine decapate durante il PI.
- (232) Il volume delle vendite a lungo termine si è mantenuto molto più stabile nel corso dei trimestri del PI rispetto alle restanti attività di vendita. In effetti, la diminuzione delle vendite a lungo termine è stata del 20 % nel terzo e del 22 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo. La diminuzione delle altre vendite è stata invece assai più pronunciata, e cioè del 35 % nel terzo e del 43 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (233) Gli stessi risultati sono emersi dal confronto tra il volume delle vendite di bobine nere e quello delle vendite di bobine decapate. Nel corso del PI, il volume delle vendite di bobine decapate ha seguito un andamento più regolare rispetto alle bobine nere. Infatti, il volume delle bobine nere vendute era diminuito addirittura del 39 % nel terzo e del 44 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo, mentre il calo delle vendite di bobine decapate era stato limitato rispettivamente al 21 % e al 29 %.
- ii) Prezzi delle vendite dell'industria comunitaria:
- (234) Durante il primo e il secondo trimestre del PI, i prezzi di vendita del prodotto in esame sono rimasti sostanzialmente stabili, cioè rispettivamente a 306 e 308 ECU/t. In seguito, sono scesi a 286 ECU/t nel terzo trimestre e a 254 ECU/t nel quarto trimestre dello stesso periodo, il che equivale ad un ribasso complessivo del 17 % nel corso del PI.
- (235) L'analisi differenziata dei prezzi per tipi di vendite dimostra che i prezzi delle vendite a lungo termine sono rimasti sostanzialmente stabili nei primi tre trimestri del PI, passando soltanto da 320 a 312 ECU/t, il che equivale ad un calo di appena il 2 %. Il ribasso era comunque limitato al 10 % se si effettua il confronto tra il primo e il quarto trimestre del PI. Al contrario, i prezzi delle altre vendite erano già scesi del 10 % tra il primo e il terzo trimestre del PI e del 21 % tra il primo e il quarto trimestre dello stesso periodo.
- (236) Il confronto tra l'andamento dei prezzi delle bobine nere e quelli delle bobine decapate dimostra che i primi hanno registrato un ribasso molto maggiore rispetto ai secondi. Il risultato di queste diverse tendenze era che i prezzi delle varie categorie di prodotto erano molto più diversificati alla fine del PI piuttosto che all'inizio. In effetti, i prezzi delle bobine decapate erano scesi soltanto da 328 a 316 ECU/t, con un ribasso pari al 4 %; il calo era comunque limitato al 12 % se si effettua il confronto tra il primo e il quarto trimestre del PI. Al contrario, i prezzi delle bobine nere erano già diminuiti del 10 % tra il primo e il terzo trimestre del PI e del 22 % tra il primo e il quarto trimestre dello stesso periodo.
- iii) Redditività:
- (237) Su base trimestrale, si è riscontrata una redditività molto elevata durante la prima metà del PI. Dato tuttavia il crollo dei prezzi nel corso dei trimestri successivi, la redditività è andata continuamente diminuendo, passando dal 16,8 % nel primo trimestre del PI a -2,6 % nell'ultimo trimestre.
- (238) L'analisi differenziata delle vendite ha accertato una notevole diminuzione della redditività fin dall'inizio del PI per quanto riguarda le vendite di bobine nere e le vendite diverse rispetto a quelle a lungo termine.
- (239) Dall'inchiesta è emerso che la redditività per le vendite a lungo termine era molto elevata nella prima metà del PI (circa il 21 %) ed è rimasta positiva durante l'intero periodo (era all'8 % nel quarto trimestre del PI). Analogamente, le altre vendite registravano una redditività di circa il 16 % nella prima metà del PI. In linea con l'andamento della domanda per le bobine laminate a caldo, la redditività è quindi crollata nel terzo e quarto trimestre del PI, fino a diventare negativa (-7 %) nel quarto trimestre dello stesso periodo.
- (240) Le stesse osservazioni valgono per l'analisi differenziata della redditività per le vendite di bobine nere e decapate. Nella prima metà del PI, il valore era elevato per entrambi i tipi di prodotto. In seguito, la redditività per le vendite di bobine decapate è rimasta positiva durante l'intero PI (4,5 % nel quarto trimestre), mentre quella per le vendite di bobine nere ha registrato una notevole diminuzione nel terzo trimestre del PI, arrivando poi persino a una perdita pari al -16,5 % nel quarto trimestre dello stesso periodo.

- (241) In conclusione, nel complesso le vendite, i prezzi e la redditività sono diminuiti durante il PI. La tendenza al ribasso era assai meno pronunciata per le vendite effettuate in quei segmenti di mercato in cui le importazioni sovvenzionate erano meno presenti. In termini di prezzi e di conseguente redditività, la situazione dell'industria comunitaria si è mantenuta relativamente stabile nel periodo in cui si è registrato un notevolissimo incremento del consumo apparente. L'inchiesta ha accertato inoltre che l'industria comunitaria non ha incrementato il volume delle vendite parallelamente all'aumento del consumo apparente. Al contrario, i livelli dei prezzi e la redditività si sono mantenuti elevati in un periodo di domanda sostenuta e crescente.
- (242) Dall'inchiesta è emerso che i prezzi di acquisto delle principali voci dei costi di produzione sono diminuiti durante il PI. In particolare, il prezzo del minerale di ferro ha registrato un calo fino al 12 %, quello dei rottami fino al 40 % e il prezzo del petrolio è sceso ai livelli del 1970. La diminuzione del costo delle materie prime ha quindi contenuto il livello delle perdite subite, specialmente durante il PI.
- (243) Per completare l'analisi suesposta relativa al volume e ai prezzi delle vendite e alla redditività, l'inchiesta ha accertato che questi indicatori economici erano in calo anche se confrontati con l'attività su base trimestrale del 1997. Nel terzo e quarto trimestre del PI il volume delle vendite è diminuito rispettivamente del 24 % e del 27 % rispetto al terzo e quarto trimestre del 1997, mentre il calo dei prezzi di vendita è stato del 6 % e del 19 %. Quanto al livello di redditività, dall'inchiesta è emerso che nel quarto trimestre del PI era inferiore di 15 punti percentuali rispetto al quarto trimestre del 1997.
- (244) Come viene dimostrato nel capitolo seguente, nel valutare l'andamento del volume e dei prezzi delle vendite e della redditività, è importante notare che vi è un lasso di tempo che intercorre tra la fissazione del prezzo con gli acquirenti e le operazioni di fatturazione e consegna da parte dell'industria comunitaria. Ne consegue, soprattutto quando si esamina l'andamento delle altre vendite, che i prezzi applicati durante il primo trimestre del PI sono stati in realtà negoziati nel corso dell'ultimo trimestre del 1997, e così di seguito.
- f) Sfasamento tra la situazione dell'industria comunitaria e gli sviluppi del mercato**
- (245) Come si è già osservato nell'analisi su base annua di cui sopra, l'industria comunitaria ha affermato che, nel valutare l'andamento dei suoi prezzi e della sua redditività, si debba tener conto di un lasso di tempo che intercorre tra le vendite dei prodotti e la negoziazione del prezzo con i clienti in merito a tali vendite. Secondo l'industria comunitaria, in pratica tali negoziazioni precedevano le vendite di almeno un trimestre.
- (246) L'inchiesta ha accertato che una regolare pianificazione della produzione, che si prefigga un'efficiente utilizzazione delle capacità, comportava un lasso di tempo tra l'ordine e la vendita: questo periodo era effettivamente di circa un trimestre. In altre parole, le vendite realizzate nel primo trimestre del PI erano il risultato di ordini negoziati e conclusi nel corso del quarto trimestre del 1997.
- (247) Data l'esistenza del suddetto sfasamento, l'andamento trimestrale stabilito per gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria indica una notevole diminuzione durante il PI. Conformemente a quanto affermato da tale industria, questa tendenza negativa appare chiara ed evidente fin dal primo trimestre del PI, se confrontata all'andamento determinato per il volume delle vendite e la produzione. Il volume degli ordini ricevuti nel secondo trimestre del PI hanno registrato un calo del 17 % rispetto al primo trimestre. Si è inoltre accertato che nel quarto trimestre del 1997 il livello di ordini ricevuti era relativamente elevato e corrispondeva a consegne/vendite effettuate nel corso del primo trimestre del PI.
- (248) Pertanto, i risultati suesposti confermano l'affermazione dell'industria comunitaria secondo cui la situazione economica relativamente positiva osservata durante la prima metà del PI rifletteva semplicemente il buon livello di ordini ricevuti durante l'ultimo trimestre del 1997 e il primo trimestre del PI, vale a dire allorché la domanda era ancora elevata.
- g) Conclusioni in merito alla situazione dell'industria comunitaria durante il PI**
- (249) L'analisi su base trimestrale indica che la situazione economica dell'industria comunitaria è notevolmente peggiorata durante il PI, soprattutto nella seconda metà di tale periodo. Questo deterioramento si discosta in misura significativa dalle variazioni stagionali osservate negli anni precedenti su base trimestrale.
- (250) In particolare, si è accertato che, rispetto all'attività media dell'intero PI, nel terzo trimestre di tale periodo tutti gli indicatori di pregiudizio registravano un andamento negativo: la produzione era scesa del 10 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 6 %, il volume delle vendite del 14 %, i prezzi di vendita del 2,4 % e la redditività era diminuita di 2,1 punti percentuali.
- (251) Inoltre, l'andamento osservato durante il quarto trimestre del PI indica un ulteriore deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, in quanto rispetto all'attività media del PI la produzione era scesa del 18 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 10 %, il volume delle vendite del 22 %, i prezzi di vendita del 13 % e la redditività era divenuta negativa (-2,6 % sul fatturato netto), con una diminuzione di 15,5 punti percentuali.

5. Sviluppi successivi al PI

- (252) Come si è già menzionato sopra, l'accumulo di scorte in eccesso verificatosi nella prima metà del PI ha determinato una situazione del mercato relativamente positiva, come testimonia il buon livello dei prezzi registrato sul mercato comunitario durante tale periodo. Pertanto, anche la redditività dell'industria comunitaria continuava ad essere elevata. Tuttavia, in considerazione del fatto che tale situazione non era sostenuta alla base da un andamento positivo sui mercati degli utilizzatori, ma che anzi, dopo un certo lasso di tempo, essa avrebbe probabilmente registrato un'evoluzione negativa, si è ritenuto necessario altresì confermare tale previsione mediante un'analisi degli sviluppi intervenuti dopo la fine del PI.
- (253) Come già sottolineato da alcuni produttori esportatori, la Commissione ha accertato che all'inizio del 1999 si sono registrati alcuni segnali di ripresa quanto al volume del prodotto fabbricato e venduto dall'industria comunitaria. Si deve tuttavia osservare che i livelli della produzione e delle vendite erano notevolmente inferiori rispetto sia all'inizio del PI che al 1997. L'inchiesta ha accertato in proposito che la situazione economica dell'industria comunitaria ha continuato a peggiorare dopo il PI, specialmente in termini di diminuzione dei prezzi di vendita e della redditività durante i primi due trimestri del 1999.
- (254) Ciò ha confermato gli effetti negativi dell'ingente accumulo di scorte verificatosi all'inizio del PI, come pure della riduzione delle scorte che ha avuto inizio durante il terzo trimestre dello stesso periodo ed è continuata, nonostante un calo delle importazioni reali, per tutta la prima metà del 1999. A parte l'incidenza dell'accumulo di scorte in eccesso, il ritardo con cui si è osservata l'evoluzione negativa dell'industria comunitaria era dovuto inoltre allo sfasamento nelle relazioni tra l'industria stessa e i suoi clienti. Questo non è evidente soltanto dall'andamento degli indicatori di pregiudizio quali la produzione, le vendite, i prezzi e la redditività, ma anche dall'andamento degli ordini ricevuti dall'industria comunitaria.
- (255) Alcune parti hanno affermato che nel presente procedimento l'istituzione delle misure antidumping non era necessaria, in quanto le importazioni in esame erano cessate dopo il PI.
- (256) L'inchiesta ha dimostrato che, sulla base di dati generalmente disponibili o non verificati, le importazioni in questione, in particolare per alcuni dei paesi interessati dal presente procedimento, sono diminuite dall'inizio del PI. Tuttavia, non si tratta di un fenomeno inusuale nelle inchieste antisovvenzioni e antidumping, dal momento che gli operatori presenti sul mercato, specialmente gli importatori, tengono conto del fatto che le inchieste, nella misura in cui possono portare all'istituzione di misure compensative e antidumping, richiedono una valutazione prudente del mercato. La reazione degli operatori presenti sul mercato può essere più o meno pronunciata. In ogni caso, pur tenendo conto del calo

delle importazioni, che potrebbe essere un fenomeno solo temporaneo, approvare la mancata imposizione delle misure compensative consentirebbe ai produttori esportatori interessati di adottare per le loro esportazioni una politica discontinua (di tipo «stop-and-go»). La Commissione ritiene che ciò perturberebbe in modo significativo il mercato comunitario di qualsiasi prodotto e che, pertanto, non può nella attuali circostanze servire a giustificare la mancata istituzione delle misure compensative.

- (257) Infine, si è affermato che la concentrazione di un alto numero di importazioni nel corso del PI è stato un fenomeno di breve durata. Nel frattempo i prezzi di mercato nella Comunità hanno raggiunto livelli tali da garantire una rapida ripresa della situazione economica dell'industria comunitaria.
- (258) Va osservato che un'analisi dettagliata dimostra che i prezzi dell'industria comunitaria hanno continuato a diminuire, fino a raggiungere livelli molto bassi nei primi due trimestri del 1999. Tale ribasso dei prezzi ha causato notevoli perdite finanziarie, che l'industria comunitaria ha dovuto sostenere durante un periodo di tempo piuttosto lungo.

6. Conclusioni sul pregiudizio

- (259) Da un lato, l'analisi su base annua della situazione dell'industria comunitaria nel periodo dal 1995 fino al PI ha messo in luce una serie di sviluppi negativi. Inoltre, l'analisi su base trimestrale ha evidenziato un notevole deterioramento della situazione economica di tale industria nel corso dell'intero PI. Contrariamente a quanto suggerito da alcuni produttori esportatori, e tenuto conto delle specifiche caratteristiche del mercato comunitario in termini di offerta eccessiva e di lasso di tempo che intercorre tra gli ordini e le consegne, i suddetti sviluppi sono rappresentativi della situazione economica dell'industria comunitaria durante l'intero PI.
- (260) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che questa situazione negativa è perdurata e si è persino aggravata dopo la fine del PI: questo fenomeno è di particolare rilievo nella prospettiva del funzionamento e della situazione del mercato comunitario. È stato accertato che questo deterioramento si discosta in misura significativa dalle variazioni stagionali osservate, su base trimestrale, negli anni precedenti.
- (261) In sintesi, l'inchiesta ha appurato che, nel corso del terzo e quarto trimestre del PI, tutti gli indicatori di pregiudizio hanno seguito un andamento negativo se confrontati con l'attività media dello stesso PI: la produzione ha registrato un calo rispettivamente del 10 % e del 18 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 6 % e del 10 %, il volume delle vendite del 14 % e del 22 %; i prezzi di vendita sono stati negoziati rispettivamente a - 2,4 % e - 13 % rispetto al prezzo medio del PI, mentre la redditività è diminuita di 2,1 e di 15,5 punti percentuali.

(262) Allo stesso modo, si è accertato che questi indicatori economici registravano un ribasso anche se confrontati con l'attività su base trimestrale per il 1997. Nel terzo e quarto trimestre del PI si avevano, rispetto al terzo e quarto trimestre del 1997, i seguenti valori: la produzione aveva registrato un calo, rispettivamente, del 20 % e dell'11 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 12 % e del 18 %, i prezzi di vendita del 6 % e del 19 %; la redditività, benché mantenutasi positiva sia nel 1997 che nel corso del PI, era tuttavia diminuita di 15 punti percentuali nel quarto trimestre del PI rispetto al quarto trimestre del 1997. Tutti questi indicatori sono stati confermati nei due trimestri successivi al PI.

(263) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che i suddetti sviluppi sarebbero stati persino più gravi se non vi fossero state vendite specifiche, quali quelle con contratti a lungo termine o quelle di bobine decapate, sulle quali le importazioni in esame hanno avuto un'incidenza minore. Gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria per consegne da effettuare nel quarto trimestre del PI avevano registrato un calo del 31 % rispetto a quelli ricevuti per consegne da effettuare nel primo trimestre dello stesso periodo.

(264) Dall'altro lato, l'analisi su base annua ha appurato che dal 1997 al PI i margini medi di utile sono aumentati, fino a raggiungere un livello del 12,9 %. I profitti e i prezzi di vendita si sono mantenuti stabili nel corso dei primi trimestri del PI.

(265) Per quanto riguarda detti risultati, che a prima vista potrebbero sembrare in contraddizione con l'accertamento di un eventuale pregiudizio, l'inchiesta ha appurato che essi erano in linea con un livello elevato di consumo apparente registrato nel primo semestre del PI, al quale però non corrispondeva, come è stato confermato dall'inchiesta stessa, un consumo effettivo altrettanto significativo. Di conseguenza, sebbene i prezzi e i profitti dell'industria comunitaria (le cui vendite non hanno seguito un andamento conforme all'accumulo di scorte in eccesso) siano rimasti stabili, erano tuttavia destinati a deteriorarsi nel periodo successivo, per via del fatto che il cospicuo livello di consumo apparente non era stato accompagnato da un consumo effettivo altrettanto elevato. Anzi, nella seconda metà del PI il consumo apparente ha registrato un crollo via via che venivano utilizzate le ingenti scorte accumulate, il che ha determinato a sua volta una notevole diminuzione dei prezzi e dei profitti.

(266) La successiva analisi della situazione economica dell'industria comunitaria nei primi due trimestri del 1999 ha confermato che la suddetta evoluzione negativa non è stata osservata soltanto durante il PI e che essa derivava direttamente dagli sviluppi verificatisi durante lo stesso PI. Se infatti la produzione e il volume delle vendite mostravano un certo miglioramento rispetto alla seconda metà del PI, i prezzi di vendita e la redditività continuavano a diminuire. Si deve notare che la decisione di base, confermata dalla giurisprudenza della

Corte, consente di tener conto dei dati relativi al periodo di tempo successivo alla fine del PI, soprattutto al fine di stabilire se gli sviluppi osservati durante il PI si protraggano.

(267) Alla luce degli sviluppi della situazione dell'industria comunitaria osservati negli anni dal 1995 fino al PI, e in particolare nel corso di quest'ultimo periodo, la Commissione ha concluso che l'industria comunitaria ha effettivamente subito un pregiudizio durante il PI. Contrariamente all'affermazione secondo cui gli indicatori economici del pregiudizio sarebbero ampiamente superati da altri indicatori che mostrerebbero l'assenza di pregiudizio, l'inchiesta approfondita di cui sopra ha accertato che tutti gli indicatori economici hanno seguito, con un lasso di tempo di pochi mesi, un andamento negativo, con particolare riguardo ai profitti e ai prezzi di vendita. La portata del pregiudizio subito è tale da poterlo definire grave, in conformità dell'articolo 8, paragrafo 6, della decisione di base.

F. CAUSALITÀ

1. Introduzione

(268) Nella presente analisi si deve ricordare che il prodotto in esame è molto sensibile ai prezzi. Inoltre, il mercato per questo prodotto, come già sottolineato sopra, presenta alcune caratteristiche specifiche: la relazione tra l'industria comunitaria e taluni utilizzatori è a lungo termine; l'assetto e la pianificazione della produzione comportano un certo lasso di tempo tra ordini e consegne; e infine l'industria comunitaria è più presente in determinati segmenti di mercato rispetto ai produttori esportatori interessati. Ciononostante, queste caratteristiche nulla tolgono al fatto che i prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e quelli importati dai paesi interessati sono prodotti simili; esse indicano semplicemente che alcuni canali di vendita e alcuni tipi di prodotto sono più esposti di altri alla concorrenza delle importazioni in esame.

(269) Per poter stabilire le sue conclusioni sulla causa del pregiudizio subito dall'industria comunitaria, la Commissione ha esaminato l'impatto delle importazioni sovvenzionate dai paesi interessati. Ha analizzato nello stesso tempo l'impatto di altri fattori noti e le loro possibili ripercussioni su tale situazione dell'industria, per garantire che l'eventuale pregiudizio causato da fattori diversi dalle importazioni sovvenzionate venisse accertato e non fosse attribuito alle suddette importazioni.

(270) Gli altri fattori esaminati sono: l'andamento del consumo, l'offerta eccessiva del mercato comunitario, l'impatto delle importazioni nella Comunità del prodotto interessato provenienti da altri paesi terzi, il comportamento degli altri produttori comunitari non inclusi nella definizione dell'industria comunitaria, l'andamento delle esportazioni effettuate da quest'ultima e la situazione del settore siderurgico a livello mondiale.

2. Impatto delle importazioni sovvenzionate

a) *Impatto del volume delle importazioni sovvenzionate e dello stoccaggio*

- (271) Dall'inchiesta è emerso che le importazioni in questione sono notevolmente aumentate, in particolare tra il 1997 e il PI. Mentre nel 1995 sono state importate nel mercato comunitario soltanto 8 000 t di bobine laminate a caldo originarie dei paesi interessati, nel 1997 ne sono state importate 47 000 t.
- (272) Dall'inchiesta è inoltre emerso che il maggior incremento si è registrato tra il 1997 e il PI (+ 797 000 t), in particolare nei primi due trimestri del PI. Durante tale periodo sono state fornite sul mercato comunitario oltre 550 000 t, volume superiore di più di dieci volte al volume delle importazioni del secondo semestre del 1997. Tra il 1997 e il PI la quota di mercato detenuta dai paesi interessati è aumentata di 4 punti percentuali.
- (273) Nel periodo dal 1995 al PI, mentre il consumo comunitario registrava un incremento del 9 %, il volume delle vendite dell'industria comunitaria aumentava solo dell'1 %, con una perdita di 3,7 punti percentuali della relativa quota di mercato.
- (274) Il periodo di aumento delle importazioni (dal 1997 al PI) ha coinciso con il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria: la produzione è diminuita del 9 %, il volume delle vendite del 12 %, la quota di mercato di 6,6 punti percentuali e gli ordini del 17 %.
- (275) Inoltre, l'andamento del volume delle importazioni, considerato assieme all'andamento del consumo apparente riportato sopra, indica che le importazioni sovvenzionate in questione hanno alimentato soprattutto l'aumento delle scorte, e quindi l'incremento del consumo apparente nei primi due trimestri del PI, mentre le vendite dell'industria comunitaria hanno cominciato a diminuire fin dall'inizio del PI.
- (276) L'inchiesta ha accertato che, al contrario di quanto avviene per i produttori esportatori interessati, l'industria comunitaria non è molto presente nei canali di vendita degli operatori commerciali. Quanto ad alcuni operatori di grandi dimensioni, si è appurato che essi hanno effettuato pochi ordini o nessun ordine di bobine laminate a caldo all'industria comunitaria durante il terzo e quarto trimestre del PI. Ciò ha determinato una significativa contrazione delle vendite, che ha avuto inizio nel terzo trimestre del PI (- 28 %) ed è proseguita nel corso del quarto (- 12 %), calo che a sua volta ha avuto un notevole impatto negativo sui prezzi e sulla redditività dell'industria comunitaria durante gli ultimi due trimestri del PI.

(277) Per una valutazione esauriente dei suddetti sviluppi, si deve ricordare che l'andamento della situazione dell'industria comunitaria è stato particolarmente negativo, pronunciato e immediato in quei canali di vendita e per quei tipi di prodotto nei quali sono in primo luogo attivi e presenti i produttori esportatori. In effetti, questi ultimi non sono molto attivi nei canali nei quali vengono conclusi contratti di vendita a lungo termine. L'industria comunitaria ha registrato risultati relativamente migliori in questi canali di vendita piuttosto che in altri nei quali la concorrenza delle importazioni in esame era più forte. È stato inoltre già dimostrato sopra che le vendite di bobine nere (prodotto che rappresenta circa il 90 % delle importazioni interessate) dell'industria comunitaria hanno seguito un andamento assai negativo nel corso dell'intero PI.

b) *Effetti del livello dei prezzi delle importazioni e del funzionamento del mercato siderurgico*

- (278) L'inchiesta ha accertato che la situazione dell'industria comunitaria è rimasta stabile in termini di prezzi e, di conseguenza, di redditività globale nel corso dei primi due trimestri del PI, sebbene i prezzi delle importazioni dai paesi interessati siano costantemente diminuiti durante l'intero PI. Al riguardo, l'inchiesta ha dimostrato che l'evoluzione dei prezzi e dei profitti dell'industria comunitaria era dovuta, da un lato, alla struttura e al funzionamento generale del mercato in termini di lasso di tempo tra gli ordini effettuati dai clienti e le consegne fatte a questi ultimi, e, dall'altro lato, all'andamento delle scorte e quindi del consumo apparente durante il PI.
- (279) Riguardo al funzionamento generale del mercato si è rilevato che, dato il lasso di tempo tra ordinazioni e consegne (almeno un trimestre), la situazione dell'industria comunitaria durante il primo trimestre del PI fondamentalmente rifletteva la situazione delle ordinazioni fatte durante il quarto trimestre del 1997, quando le importazioni hanno iniziato ad aumentare.
- (280) Riguardo all'andamento del consumo apparente, si è rilevato che la situazione del mercato comunitario in generale e quella dell'industria comunitaria in particolare durante il primo trimestre del PI corrispondevano ad un periodo di straordinario incremento delle scorte — e di conseguenza del consumo apparente. Ciò ha permesso che i prezzi e i profitti si mantenessero elevati nonostante il contemporaneo aumento delle importazioni. Pertanto, le importazioni sovvenzionate hanno avuto il loro maggiore impatto sulla situazione economica dell'industria comunitaria quando è diventato evidente che all'aumento delle scorte e quindi del consumo apparente non si era accompagnata una crescita del consumo effettivo altrettanto notevole. Anzi, dato il significativo calo della domanda di bobine laminate a caldo verificatosi alla fine del PI, i prezzi dell'industria comunitaria hanno registrato un ribasso del 17 % e la redditività è diventata negativa.

- (281) L'industria comunitaria ha affermato che per tutto il PI i produttori esportatori hanno adottato una politica di sistematica riduzione dei prezzi applicando continuamente prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria. Ciò avrebbe provocato e accelerato il ribasso dei prezzi di vendita sul mercato comunitario in tale periodo.
- (282) Dall'inchiesta è risultato che in effetti i produttori esportatori hanno sensibilmente ridotto i loro prezzi durante il PI mentre l'industria comunitaria ha cercato di mantenere il suo livello di prezzi fino al giugno del 1998. Nel luglio 1998 essa ha ridotto i suoi prezzi di vendita, che da oltre 300 ECU/t nel gennaio 1998 sono scesi a circa 250 ECU/t nel dicembre 1998.
- (283) Tale notevole calo dei prezzi si spiega con il fatto che i produttori esportatori hanno continuato a praticare prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria per tutto il PI. Si deve notare che il livello di sottoquotazione dei prezzi, che era ancora piuttosto basso all'inizio del PI, è andato sempre crescendo nel corso dell'intero periodo. L'industria comunitaria è stata pertanto costretta a ridurre i suoi prezzi per poter continuare ad essere presente sul mercato, soprattutto dalla metà del PI in poi.
- (284) A tale riguardo occorre notare che l'acciaio è un importante prodotto di base e che il prezzo indicativo di base delle bobine laminate a caldo viene pubblicato quotidianamente sui giornali specializzati ed è ben noto a tutti gli operatori presenti sul mercato. I prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e quelli importati dai paesi interessati sono molto sensibili ai movimenti di prezzo, che vengono trasmessi rapidamente in tutto il mercato.

I fatti suesposti indicano quindi che, nel complesso, i risultati dell'inchiesta dimostrano che le importazioni in esame hanno determinato un'evoluzione negativa della situazione economica dell'industria comunitaria.

c) *Conclusioni sull'incidenza delle importazioni sovvenzionate*

- (285) Si ritiene che i volumi di importazioni sovvenzionate accumulatisi nel mercato comunitario in un periodo di tempo molto breve abbiano determinato una depressione dei prezzi e una diminuzione della quota di mercato dell'industria comunitaria. Questi volumi di importazioni hanno consentito agli operatori commerciali e ad un certo numero di utilizzatori comunitari di grandi dimensioni di accumulare delle scorte, il che ha avuto ripercussioni negative sulla negoziazione dei prezzi con l'industria comunitaria già nel secondo trimestre del PI e ha prolungato il periodo per il quale tali importazioni hanno avuto l'effetto di deprimere i prezzi. Inoltre, data la generale trasparenza del mercato, gli utilizzatori e gli acquirenti del mercato comunitario hanno rapidamente percepito la politica di riduzione dei prezzi applicata dai produttori esportatori. Questo ha

contribuito ad accelerare il calo dei prezzi di vendita sul mercato con conseguenze negative sulla quota di mercato e sulla redditività dell'industria comunitaria.

- (286) Pertanto si conclude che la presenza delle importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzioni ha contribuito in misura notevole al deterioramento della situazione dell'industria comunitaria e, di conseguenza, al grave pregiudizio subito da tale industria durante il PI.

3. Incidenza di altri fattori

a) *Andamento del consumo*

- (287) Durante il periodo esaminato il consumo apparente sul mercato comunitario è continuamente aumentato, registrando una crescita del 9 %. Tra il 1997 e il PI l'incremento è stato dello 0,4 %.
- (288) Pertanto, dato l'andamento continuamente positivo del volume del consumo dal 1996 in poi, si ritiene che esso non possa essere legato al pregiudizio subito dall'industria comunitaria durante il PI.

b) *Offerta eccessiva del mercato comunitario*

- (289) Si è anche esaminata l'asserita offerta eccessiva del mercato comunitario all'inizio del PI. Alcune parti hanno sostenuto che l'industria comunitaria aumentava costantemente le consegne sul mercato, rappresentando quindi il principale fattore alla base di tale offerta eccessiva. Essi affermano pertanto che il tasso elevato di utilizzazione degli impianti dei produttori comunitari dovuto all'ingente quantità di consegne dovrebbe escludere qualsiasi possibilità di attribuire il pregiudizio alle importazioni provenienti dai paesi interessati.
- (290) L'analisi dettagliata del confronto tra l'andamento del consumo apparente nel 1997 con quello registrato nel PI mostra che, durante i primi due trimestri del PI, il consumo apparente era superiore di 1,4 milioni di t rispetto a quello osservato nei corrispondenti trimestri del 1997. Il confronto deve essere valutato alla luce del fatto che nei primi due trimestri del PI sono state importate dai paesi interessati 551 000 t di bobine laminate a caldo sovvenzionate, mentre il volume di prodotto importato nel corrispondente periodo del 1997 era di circa 4 000 t. Ciò rappresenta un incremento di oltre 0,5 milioni di t durante la prima metà del PI.
- (291) Inoltre, si deve ricordare che gli operatori commerciali hanno notevolmente incrementato le loro scorte nella prima metà del PI, contribuendo quindi all'offerta eccessiva del mercato comunitario. L'inchiesta ha accertato che l'industria comunitaria non è molto attiva nel canale di vendita degli operatori commerciali, mentre i produttori esportatori hanno venduto notevoli quantità di prodotto attraverso tale canale. Di conseguenza, l'industria comunitaria non ha alimentato le scorte accumulate dagli operatori commerciali durante il PI.

(292) In conclusione, dall'inchiesta è risultato che le importazioni sovvenzionate sono aumentate in misura considerevole durante il PI, mentre l'industria comunitaria registrava un calo delle vendite e della produzione con una conseguente diminuzione della sua quota di mercato. Pertanto l'aumento delle importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzioni ha ampiamente contribuito all'eccesso di offerta.

c) Importazioni di bobine laminate a caldo da altri paesi terzi

(293) Oltre ai paesi interessati dal presente procedimento anti-sovvenzioni, altri paesi esportatori, ossia Bulgaria, Iran e Repubblica federale di Jugoslavia sono stati oggetto di un procedimento antidumping.

(294) Inoltre, altri paesi hanno esportato bobine laminate a caldo verso il mercato comunitario. Tra questi, durante il PI i principali esportatori erano la Russia, la Slovacchia, la Romania, l'Ungheria, la Corea del Sud e l'Indonesia.

(295) Alcuni produttori esportatori hanno affermato di essere stati indebitamente discriminati rispetto ad alcuni degli altri paesi terzi summenzionati, i quali sono stati esclusi dall'ambito dell'inchiesta.

(296) Si deve sottolineare al riguardo che nessuna denuncia è stata presentata nei confronti dei paesi terzi summenzionati e che pertanto la Commissione non ha ricevuto elementi di prova sufficienti relativi all'esistenza di sovvenzioni e di un conseguente pregiudizio tali da giustificare l'apertura di un'inchiesta. Poiché inoltre dall'inchiesta non sono emersi elementi di prova in merito a sovvenzioni pregiudizievoli relative alle esportazioni provenienti dai suddetti paesi terzi, l'affermazione di una presunta discriminazione è priva di fondamento.

(297) Durante il periodo esaminato la quota rappresentata da altri paesi terzi non soggetti ad alcun procedimento sul totale delle importazioni del prodotto in esame nel mercato comunitario, pur rimanendo rilevante, ha seguito una tendenza al ribasso. Il volume di tali importazioni è diminuito da 3 milioni di t nel 1995 a 2,4 milioni di t nel PI, il che equivale ad un calo del 20 % in termini di volume. La quota di queste importazioni rappresentava il 99 % del volume complessivo nel 1995, ma soltanto il 74 % nel PI. Di conseguenza, nel corso dell'intero periodo esaminato, la quota di mercato comunitario detenuta dalle importazioni da altri paesi terzi è diminuita del 20 %.

(298) I prezzi all'importazione delle bobine laminate a caldo provenienti dai suddetti paesi terzi hanno seguito l'andamento generale al ribasso osservato sul mercato comunitario e sono scesi del 9 %.

(299) Alla luce dei fatti e delle considerazioni suesposti, si è accertato che, durante il periodo esaminato, le importazioni provenienti da altri paesi terzi hanno continuato ad essere continuamente presenti sul mercato comunitario in quantità rilevanti. Tuttavia; si è anche accertato che, mentre la situazione dell'industria comunitaria si è deteriorata soltanto, e soprattutto, dal 1997 fino al PI, cioè quando le importazioni sovvenzionate in esame

sono aumentate considerevolmente, la crescita delle importazioni da altri paesi terzi è stata molto limitata.

(300) Pertanto, l'affermazione di alcuni produttori esportatori secondo cui le importazioni di bobine laminate a caldo provenienti da altri paesi terzi non soggette ad alcun procedimento avrebbero causato il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non può essere presa in considerazione.

d) Altri produttori nella Comunità

(301) Durante il PI, i produttori comunitari esclusi dalla definizione dell'industria comunitaria rappresentavano il 35 % della produzione complessiva nella Comunità.

(302) Sulla base dei dati disponibili, nel corso del periodo esaminato, la situazione economica degli altri produttori di bobine laminate a caldo nella Comunità era simile a quella dell'industria comunitaria. Durante il PI il loro volume di vendite è aumentato del 5 %, il che rappresenta una crescita inferiore a quella registrata dal consumo. Di conseguenza, la quota di mercato dei suddetti produttori è diminuita del 4 % in termini di volume. Inoltre, hanno subito anch'essi gli effetti della depressione dei prezzi, come è indicato da una diminuzione del 6 % del valore delle loro vendite, mentre i loro prezzi di vendita erano in linea con quelli praticati dall'industria comunitaria.

(303) Pertanto, l'impatto degli altri produttori comunitari sul deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria è stato limitato

e) Attività di esportazione dell'industria comunitaria

(304) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che il deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria è dovuto alla diminuzione delle sue attività di esportazione durante il periodo esaminato.

(305) L'inchiesta ha accertato che il volume delle vendite destinate all'esportazione verso i paesi terzi è diminuito di 536 000 t tra il 1995 e il PI, e di 299 000 t tra il 1997 e il PI; ciò rappresenta, rispettivamente, un calo del 4,8 % e del 2,9 % sulle vendite complessive dell'industria comunitaria. Sulla base di questi dati, la Commissione non esclude che una tale diminuzione delle esportazioni abbia inciso sulla situazione economica globale dell'industria comunitaria. Occorre tuttavia ricordare che la presente inchiesta verte esclusivamente sulla situazione economica di tale industria per quanto riguarda il mercato comunitario libero. Di conseguenza, i prezzi e gli utili realizzati dalle esportazioni sono stati esclusi dall'analisi relativa al pregiudizio.

f) Preferenza dell'industria comunitaria nel rifornire il mercato vincolato

(306) Diversi utilizzatori del prodotto in causa sul mercato comunitario hanno dichiarato che l'industria comunitaria avrebbe cercato di conseguire una maggiore integrazione delle sue attività nel corso del periodo esaminato. Alla fine del 1997, l'industria avrebbe assegnato la priorità al rifornimento delle sue parti collegate nel

mercato vincolato rispetto alle vendite effettuate a parti indipendenti sul mercato libero, con il risultato che gli utilizzatori sarebbero stati costretti a rifornirsi all'esterno della Comunità. Di conseguenza, il pregiudizio subito dall'industria non avrebbe potuto essere causato dall'andamento delle importazioni.

- (307) La Commissione ha accertato che tra il 1997 e il PI, l'andamento del volume delle vendite a clienti sia collegati che indipendenti mostrava una tendenza al ribasso. Il fatto che le forniture per il mercato vincolato seguissero un andamento simile indica che le capacità di produzione erano disponibili. Il suddetto calo del volume delle vendite indica che non si osservava un'offerta insufficiente del prodotto in esame, il che avrebbe potuto portare ad una diminuzione del volume delle vendite effettuate a parti indipendenti.

g) Situazione del settore siderurgico a livello mondiale

- (308) Alcuni produttori esportatori hanno sostenuto che la situazione dell'industria comunitaria, in particolare nella seconda metà del PI, era dovuta in gran parte al deterioramento della situazione del settore siderurgico su scala mondiale.
- (309) Sulla base delle informazioni disponibili, si è constatata una tendenza al ribasso a livello mondiale durante il PI. I prezzi di vendita sono diminuiti negli USA, in Giappone e nella Corea del Sud. Tuttavia, è emerso che i prezzi di vendita in questi paesi erano superiori, rispettivamente, del 15 %, del 24 % e del 7 % rispetto ai prezzi applicati nella Comunità alla fine del PI.
- (310) Di conseguenza, la situazione dell'industria siderurgica a livello mondiale, e in particolare la crisi nell'Asia del Sud-est, non bastano a render conto del deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria durante il periodo esaminato.

4. Conclusioni relative alla causa del pregiudizio

- (311) Dall'analisi delineata sopra emerge che altri fattori, diversi dalle importazioni sovvenzionate dai paesi interessati, possono aver contribuito alla difficile situazione dell'industria comunitaria durante il PI. Tuttavia, l'inchiesta ha dimostrato che l'improvviso aumento delle importazioni, nonché la depressione e la sottoquotazione dei prezzi praticate dai produttori esportatori, hanno avuto notevoli ripercussioni negative sulla situazione economica di tale industria. La Commissione ha pertanto concluso che le importazioni sovvenzionate in esame, considerate isolatamente, hanno determinato un grave pregiudizio per l'industria comunitaria.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Osservazioni preliminari

- (312) Lo scopo delle misure compensative è di porre rimedio a pratiche commerciali sleali che hanno un effetto pregiudizievole sull'industria comunitaria, al fine di ripristinare una situazione di effettiva concorrenza sul mercato comunitario. Dopo aver elaborato conclusioni relative

alle sovvenzioni, al pregiudizio e alla sua causa, la Commissione ha esaminato se nella fattispecie esistevano motivi convincenti per concludere che l'istituzione di misure non fosse nell'interesse della Comunità. A tal fine, ai sensi dell'articolo 31, paragrafo 1 della decisione di base, sono stati considerati, in base agli elementi di prova disponibili, l'incidenza delle eventuali misure su tutte le parti interessate dal presente procedimento e le conseguenze della decisione di istituire o meno le misure in questione

2. Interesse dell'industria comunitaria

- (313) In caso di pregiudizio arrecato da importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzioni, l'interesse dell'industria comunitaria risiede nel ripristino di una situazione di effettiva concorrenza.
- (314) L'inchiesta ha accertato che il mercato comunitario di bobine laminare a caldo era caratterizzato dalla presenza di prodotti originari dei paesi interessati venduti a prezzi inferiori a quelli praticati dall'industria comunitaria. Il pregiudizio derivante da tale situazione poteva essere contenuto fintantoché il volume delle importazioni era ridotto. Tuttavia, l'elevato volume delle importazioni sovvenzionate, riversatesi improvvisamente sul mercato comunitario in un periodo di tempo molto breve durante il PI, ha causato una depressione dei prezzi che ha avuto un notevole impatto sulla situazione finanziaria dell'industria comunitaria. Queste circostanze hanno seriamente indebolito la posizione di tale industria, la quale ha perciò interesse a che vi sia posto rimedio.
- (315) Durante il periodo esaminato, sia l'industria comunitaria che altri produttori situati nella Comunità hanno avviato importanti progetti di razionalizzazione e ristrutturazione, che sono tuttora in corso. La realizzazione di questi progetti è essenziale nella prospettiva della globalizzazione del mercato siderurgico; inoltre, queste attività su scala mondiale intraprese dall'industria comunitaria danno prova delle sue caratteristiche di adattabilità, competitività ed efficienza.

- (316) Qualora le misure compensative entrassero in vigore, dovrebbe essere possibile preservare o aumentare (a seconda dell'andamento del consumo) il livello di occupazione, che aveva registrato un incremento durante il periodo esaminato. I risultati dell'inchiesta hanno dimostrato che l'industria comunitaria ha perso un elevato volume delle vendite ed ha assistito ad un ribasso dei suoi prezzi, in particolare verso la fine del PI. Il livello dei dazi compensativi proposti, pari all'6 % circa sulla base della media ponderata per i produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta, dovrebbe permettere all'industria comunitaria una ripresa rispetto al pregiudizio subito mediante un aumento dei suoi prezzi e/o delle sue vendite

(317) A causa dell'insufficiente redditività registrata nel 1996 e nel 1997 e del grave pregiudizio subito durante il PI, è molto probabile che la situazione finanziaria dell'industria comunitaria verrebbe ad aggravarsi ulteriormente in assenza di misure volte a rimediare agli effetti negativi delle importazioni sovvenzionate. La mancata istituzione delle misure potrebbe portare in ultima analisi a tagli alla produzione o alla chiusura di taluni impianti, costituendo quindi una minaccia per il livello di occupazione nella Comunità.

3. Interesse degli utilizzatori e delle attività collegate nella Comunità

(318) Per valutare l'impatto sugli utilizzatori della decisione di istituire o meno le misure, la Commissione ha inviato dei questionari agli utilizzatori noti sul mercato comunitario. È stata inoltre effettuata un'inchiesta in loco presso la sede di uno dei principali utilizzatori per verificare le informazioni che questi aveva fornito. Le seguenti conclusioni si basano sulle risposte fornite dagli utilizzatori

(319) Si è accertato che le stesse imprese utilizzatrici hanno importato il 40 % del totale del prodotto in esame dai paesi interessati e che impiegano 4 000 persone nella Comunità.

(320) Gli utilizzatori hanno affermato che, nel caso in cui venissero istituite le suddette misure, essi non potrebbero più scegliere la fonte da cui rifornirsi; temono quindi di dover dipendere interamente dalla disponibilità dei produttori comunitari. Essi affermavano in particolare che questi produttori dovevano rifornire un mercato vincolato di vaste dimensioni e che inoltre detenevano già il 75 % del mercato libero comunitario. Le imprese utilizzatrici hanno poi sottolineato che tanto le vendite di questi produttori comunitari sul mercato vincolato quanto un'ampia quota delle loro vendite sul mercato libero erano destinate a società collegate, i cui prodotti derivati erano in concorrenza diretta con i prodotti delle stesse società utilizzatrici. Hanno attirato inoltre l'attenzione sul fatto che l'industria comunitaria riforniva gli utilizzatori indipendenti soltanto dopo aver pienamente soddisfatto le esigenze delle sue società utilizzatrici collegate. Affermavano ancora che le società utilizzatrici collegate acquistavano già il prodotto in esame a prezzi inferiori a quelli di mercato. Date tali circostanze, gli utilizzatori ritenevano che l'istituzione delle misure anti-dumping avrebbe rappresentato per l'industria comunitaria un vantaggio competitivo decisivo e ingiustificato sui mercati a valle, il che non sarebbe nell'interesse della Comunità.

(321) Infine, i suddetti utilizzatori sostenevano che l'istituzione dei dazi compensativi avrebbe potuto causare difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame per gli acquirenti indipendenti, come è già avvenuto sul mercato comunitario alla fine del 1997. Una tale situazione costituirebbe chiaramente una violazione del trattato CECA.

(322) Si deve osservare che lo scopo dell'istituzione delle misure compensative non è impedire agli utilizzatori di importare bobine laminate a caldo dai paesi interessati, ma piuttosto garantire che tali importazioni vengano effettuate a prezzi non pregiudizievoli. Anche qualora

vengano istituiti i dazi compensativi, i prodotti in questione resteranno comunque presenti sul mercato comunitario, garantendo alle società utilizzatrici la possibilità di scelta della fonte da cui rifornirsi.

(323) La Commissione ha ritenuto che l'istituzione di un dazio compensativo medio ponderato del 6 % sulle bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati potrebbe comportare al massimo un aumento di circa l'1,2 % dei costi complessivi sostenuti dalle imprese utilizzatrici per le materie prime. Ciò determinerebbe a sua volta, secondo le stime, un aumento dei costi totali di produzione di circa lo 0,8 %, dato il mix delle diverse fonti di acquisto e il valore aggiunto medio dei prodotti derivati.

(324) A prescindere dal fatto che si riflettano o meno nel prezzo applicato agli acquirenti successivi, questi eventuali costi extra di produzione sostenuti dalle società utilizzatrici non sono tali da mettere a rischio la loro redditività. Inoltre, l'aumento dei costi dovrebbe essere considerato alla luce degli sviluppi positivi che dovrebbero intervenire nei mercati delle bobine laminate a caldo allorché essi saranno regolati da condizioni di concorrenza effettiva.

(325) Riguardo al livello dei prezzi di vendita nel mercato libero, si deve ricordare che non si sono constatate differenze significative tra i prezzi applicati dall'industria comunitaria agli acquirenti collegati ed a quelli indipendenti. Inoltre, l'affermazione in base alla quale l'industria comunitaria non avrebbe rifornito o avrebbe assegnato la priorità nelle sue forniture di bobine laminate a caldo a seconda della relazione che aveva con l'acquirente durante il periodo esaminato non può essere presa in considerazione, poiché non sono stati presentati elementi di prova al riguardo. Al contrario, è emerso invece che alcuni contratti di vendita conclusi con l'industria comunitaria sono stati annullati.

(326) Sulla scorta di quanto precede, la Commissione ritiene che le eventuali ripercussioni negative sugli utilizzatori derivanti dall'istituzione delle misure nei confronti delle importazioni sovvenzionate dai paesi interessati non siano più rilevanti degli effetti positivi che ne deriverebbero per tutti gli altri operatori presenti sul mercato comunitario.

4. Conseguenze sulla concorrenza nel mercato comunitario

(327) Alcune parti hanno affermato che le misure compensative ridurrebbero la concorrenza sul mercato comunitario, favorendo la creazione di grandi gruppi siderurgici. Esse sottolineano come negli ultimi anni importanti imprese siderurgiche, ad esempio British Steel e Sollac, siano aumentate di dimensioni mediante fusione o acquisto di altre società. Questi gruppi, inoltre, sono in concorrenza nel mercato dei prodotti derivati con gli utilizzatori indipendenti, rappresentati per la maggior parte da piccole e medie imprese. Una eventuale concentrazione potrebbe determinare, alla fine, la scomparsa di molte di queste imprese utilizzatrici indipendenti, riducendo quindi il livello di occupazione nella Comunità.

- (328) Per quanto riguarda la presunta restrizione della concorrenza, va ricordata l'esistenza di un certo numero di fonti alternative di rifornimento del prodotto in esame, quali la Russia, l'Indonesia, l'Ungheria, la Romania, la Corea del Sud, la Slovacchia, il Brasile ecc., cioè di paesi che esportano bobine laminate a caldo nella Comunità. Vi sono inoltre parecchie centinaia di centri di servizio siderurgico, di grossisti e di commercianti che vendono il prodotto in esame per lo più a utilizzatori di piccole e medie dimensioni. Infine, vi sono numerosi produttori comunitari di prodotti dell'acciaio, oltre all'industria comunitaria, situati in Finlandia, Francia, Austria e Grecia.
- (329) Inoltre, dato che il livello delle misure proposte non è tale, da un punto di vista economico, da escludere i paesi interessati dal mercato comunitario, non sembra esservi alcun rischio di una restrizione della concorrenza nel mercato comunitario.

5. Difficoltà di approvvigionamento sul mercato comunitario

- (330) Alcuni produttori esportatori dei paesi interessati e alcuni utilizzatori nella Comunità hanno affermato che l'istituzione delle misure compensative provocherebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame, in particolare per le industrie utilizzatrici indipendenti. L'affermazione si basava sul fatto che la sola industria comunitaria non è in grado di rifornire l'intero mercato libero comunitario, visti in particolare i suoi attuali elevati livelli di utilizzazione delle capacità.
- (331) Altre parti interessate hanno affermato che l'industria comunitaria non è in grado di rifornire neppure le sue società collegate nel mercato libero e che non potrà quindi compensare un eventuale calo delle importazioni dovuto all'istituzione delle misure compensative.
- (332) A tale proposito si deve notare che, poiché i produttori nella Comunità non sono in grado di rifornire l'intero mercato libero, le importazioni dai paesi terzi saranno sempre necessarie e il mercato comunitario resterà sempre aperto a tali importazioni, purché siano effettuate nel rispetto delle disposizioni della decisione di base.
- (333) In ogni caso, l'industria comunitaria, gli altri produttori nella Comunità e i produttori esportatori degli altri paesi terzi saranno in grado di continuare a rifornire il mercato comunitario. I produttori esportatori dei paesi interessati saranno anch'essi in grado di continuare a rifornire il mercato comunitario, dal momento che le misure proposte non sono tali da impedirgliene l'accesso.
- (334) Sulla base dei fatti e delle considerazioni suesposte, l'affermazione secondo cui l'istituzione delle misure compensative provocherebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame deve essere considerata priva di fondamento.

6. Conclusioni relative all'interesse della Comunità

- (335) La Commissione ritiene che l'istituzione dei dazi compensativi sia necessaria per impedire nuove importazioni sovvenzionate a basso prezzo ed evitare un ulteriore deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria. Nella fattispecie, inoltre, l'adozione

delle misure compensative servirà a ripristinare condizioni di effettiva concorrenza per tutti gli operatori nella Comunità. Infine, dopo aver esaminato i diversi interessi in gioco nel presente procedimento, si è concluso che non esistono motivi convincenti contro l'istituzione di misure compensative definitive. Di conseguenza, l'istituzione di misure compensative definitive non è contraria all'interesse della Comunità.

H. MISURE DEFINITIVE

- (336) Essendo stato stabilito che le importazioni sovvenzionate originarie dell'India e di Taiwan hanno causato un grave pregiudizio all'industria comunitaria e che non esistono motivi convincenti per non prendere provvedimenti, si devono adottare misure compensative definitive.

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (337) Per determinare il livello del dazio, si è tenuto conto dei margini di sovvenzione accertati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria a causa delle importazioni sovvenzionate in questione. L'aumento dei prezzi necessario a tal fine è stato determinato effettuando un confronto tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, così come è stata stabilita per il calcolo della sottoquotazione, e i prezzi non pregiudizievoli dei diversi tipi di bobine laminate a caldo vendute dall'industria comunitaria sul mercato comunitario.
- (338) Si è ritenuto che l'importo del dazio necessario ad eliminare gli effetti delle sovvenzioni e del conseguente pregiudizio debba permettere all'industria comunitaria di recuperare i suoi costi di produzione e di realizzare un congruo margine di profitto sulle vendite. A tale riguardo, si è ritenuto che il margine di profitto, a imposte non versate, del 12,9 % sul fatturato chiesto dall'industria comunitaria rappresentasse una base adeguata, tenuto conto della necessità di realizzare investimenti a lungo termine nonché del tasso di rendimento che l'industria comunitaria potrebbe ragionevolmente aspettarsi in assenza di sovvenzioni pregiudizievoli.
- (339) Di conseguenza, e dato il tasso di profitto realizzato dall'industria comunitaria durante il PI, i livelli di eliminazione del pregiudizio sono stati determinati, per ciascun tipo di prodotto, come la differenza tra il prezzo netto effettivo di vendita dell'industria comunitaria e il prezzo netto effettivo di vendita dei modelli di prodotto importati comparabili. La differenza è stata poi espressa in percentuale del prezzo all'importazione CIF a livello frontiera comunitaria, dazio doganale non corrisposto.

2. Livello dei dazi definitivi

- (340) Tenuto conto di quanto precede, si è ritenuto che debba essere istituito un dazio compensativo definitivo al livello del margine di sovvenzione accertato, ma che non debba essere superiore al margine di pregiudizio stabilito sopra, in conformità dell'articolo 15, paragrafo 1 della decisione di base.

- (341) Le aliquote del dazio compensativo applicabile al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese/Società	Margine di pregiudizio	Margine totale di sovvenzione	Dazio compensativo proposto (%)
India	23,8	13,1	13,1
— Essar	6,4	4,9	4,9
— Sail	23,8	12,3	12,3
— Tisco	6,4	8,7	6,4
Taiwan	29,3	4,4	4,4
— CSC	8,9	4,4	4,4
— Yieh Loong	3,9	0,3	0,0

- (342) Le aliquote del dazio compensativo applicabili ad alcune società a titolo individuale indicate nella presente decisione sono state stabilite in base alle risultanze della presente inchiesta. Esse quindi riflettono la situazione delle società in questione accertata durante l'inchiesta. Queste aliquote (a differenza del dazio istituito per il paese, applicabile a «tutte le altre società») sono applicabili esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese interessato e fabbricati dalle società in questione e precisamente dalle specifiche persone giuridiche menzionate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con indicazione della ragione sociale e della sede nel disposto della presente decisione, comprese le società collegate a quelle specificamente menzionate, non possono beneficiare delle aliquote in questione e sono soggetti all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

- (343) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad es. in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione ⁽¹⁾ con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione delle eventuali modifiche nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'estero, connesse ad es. al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. La Commissione, se del caso, procederà, sentito il comitato consultivo, a modificare debitamente la decisione, aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali.

- (344) Nel caso dell'India, per evitare di premiare la mancata collaborazione, si è ritenuto opportuno applicare alle società che non hanno collaborato un'aliquota del dazio pari alla somma dei livelli più alti stabiliti per ciascun programma di sovvenzioni per le società che hanno collaborato, ossia del 13,1 %.

- (345) La limitata collaborazione degli esportatori taiwanesi avrebbe giustificato l'imposizione di un dazio residuo più alto. Tuttavia, poiché il margine di dumping residuo nel parallelo procedimento antidumping concernente

Taiwan eccede la soglia di pregiudizio, tale calcolo non è necessario.

3. Impegni

- (346) Alcuni produttori esportatori indiani hanno offerto un impegno relativo ai prezzi ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1), lettera b) della decisione di base.
- (347) La Commissione ritiene che gli impegni offerti dai produttori esportatori indiani siano accettabili. L'accettazione degli impegni sui prezzi deve essere subordinata alla presentazione ai servizi doganali degli Stati membri di una fattura valida corrispondente all'impegno, che identifichi chiaramente il produttore e contenga le informazioni elencate in allegato. Qualora tale fattura non venga presentata, dovrà essere pagata l'appropriata aliquota del dazio compensativo.
- (348) Occorre notare che in caso di violazione o di revoca dell'impegno può essere imposto un dazio compensativo, in conformità dell'articolo 13, paragrafi 9 e 10 della decisione di base.

I. CHIUSURA DEL PROCEDIMENTO

- (349) Alla luce delle risultanze relative al livello delle importazioni originarie del Sudafrica il procedimento nei confronti di tale paese deve essere chiuso,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo originari dell'India o di Taiwan, di cui ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 e 7208 39 90.

⁽¹⁾ Commissione europea, Direzione generale del Commercio, Direzione C, DM 24, 8/38 Rue de la Loi/Wetstraat 200, B-1049, Bruxelles.

2. Per i prodotti fabbricati dalle società elencate nella tabella qui sotto le aliquote del dazio applicabile al prezzo franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese	Società	Aliquota del dazio compensativo (%)	Codice addizionale TARIC
India	Tutte le società	13,1	A999
Taiwan	China Steel Corp., 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233	4,4	A071
	Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien	0,0	A072
	Tutte le altre società	4,4	A999

3. In deroga al paragrafo 1, il dazio compensativo definitivo non si applica alle importazioni immesse in libera pratica in conformità all'articolo 2.

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

Articolo 2

1. Si accettano gli impegni offerti nell'ambito del presente procedimento antisovvenzioni dalle seguenti società:

Società	Paese	Codice addizionale TARIC
Essar Steel Ltd, 27th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, State: Gujarat	India	A073
Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, New Delhi — 110 0031	India	A074
Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcutta — 700 071	India	A075

2. I prodotti importati secondo tali impegni, al momento dell'immissione in libera pratica sono esenti dal dazio compensativo di cui all'articolo 1, paragrafo 2 se fabbricati e direttamente esportati e fatturati ad un importatore della Comunità da una società figurante nella tabella del paragrafo 1 e dichiarati sotto l'appropriato codice addizionale Taric.

L'esenzione dal dazio è subordinata alla presentazione ai servizi doganali competenti dello Stato membro di una fattura valida corrispondente all'impegno emessa dall'esportatore, contenente gli elementi essenziali elencati nell'allegato.

Articolo 3

Ai sensi dell'articolo 24, paragrafo 6 della decisione n. 1889/98/CECA, le relazioni degli Stati membri alla Commissione indicano per ciascuna immissione in libera pratica anno e mese di importazione, codici NC, codici Taric e codici addizionali Taric, tipo di misura, paese di origine, quantità, valore, dazio compensativo, Stato membro di importazione e, ove opportuno, numero di serie del certificato di produzione.

Articolo 4

Il procedimento antisovvenzioni nei confronti di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari del Sudafrica è chiuso.

Articolo 5

La presente decisione entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

La presente decisione è obbligatoria in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

Per la Commissione

Pascal LAMY

Membro della Commissione

*ALLEGATO***Elementi da indicare nella fattura corrispondente agli impegni di cui all'articolo 2, paragrafo 2**

- 1) Codice di riferimento del prodotto (quale figura nell'impegno offerto dal produttore esportatore in questione), inclusi il tipo e il codice NC.
 - 2) Descrizione esatta delle merci, in particolare:
 - numero della fattura
 - data della fattura
 - codice dei prodotti della società,
 - codice addizionale Taric con il quale le merci figuranti nella fattura possono essere sdoganate alla frontiera comunitaria (come specificato nella decisione),
 - quantità (in kg),
 - prezzo minimo applicabile.
 - 3) Descrizione delle condizioni di vendita, compresi:
 - prezzo al kg,
 - condizioni di pagamento applicabili,
 - condizioni di consegna applicabili,
 - sconti e riduzioni complessivi.
 - 4) Nome dell'importatore al quale la società ha rilasciato direttamente la fattura.
 - 5) Nome del responsabile della società che ha emesso la fattura corrispondente all'impegno, seguito dalla seguente dichiarazione firmata:
 - 6) «Il sottoscritto certifica che la vendita per l'esportazione diretta nella Comunità europea delle merci coperte dalla presente fattura è effettuata nell'ambito e alle condizioni dell'impegno proposto dalla ... [nome della società] e accettato dalla Commissione europea con la decisione n. 284/2000/CECA. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»
-