

REGOLAMENTO (CE) N. 1008/2004 DELLA COMMISSIONE**del 19 maggio 2004****che istituisce un dazio antisovvenzioni provvisorio sulle importazioni di alcuni sistemi di elettrodi di grafite originarie dell'India**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 2026/97 del Consiglio, del 6 ottobre 1997, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 461/2004, dell'8 marzo 2004 ⁽²⁾ (in appresso denominato «il regolamento di base»), in particolare l'articolo 12,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDURA**1. OSSERVAZIONI DI CARATTERE GENERALE**

- (1) Il 21 agosto 2003, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽³⁾ (in appresso denominato «l'avviso di apertura»), la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni di alcuni sistemi di elettrodi di grafite originarie dell'India.
- (2) Il procedimento è stato avviato a seguito di una denuncia presentata il 7 luglio 2003 dalla European Carbon and Graphite Association (ECGA) per conto di produttori che rappresentano una proporzione maggioritaria, in questo caso più del 50 %, della produzione comunitaria complessiva di alcuni sistemi di elettrodi di grafite. La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di sovvenzioni per il prodotto in esame e al conseguente pregiudizio grave considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento antisovvenzioni.
- (3) Prima dell'apertura del procedimento e conformemente all'articolo 10, paragrafo 9, del regolamento di base, la Commissione ha notificato al governo dell'India di aver ricevuto una denuncia debitamente documentata nella quale si affermava che le importazioni di alcuni sistemi di elettrodi di grafite originarie dell'India e oggetto di sovvenzioni arrecavano un grave pregiudizio all'industria comunitaria. Il governo dell'India è stato invitato a prendere parte a consultazioni intese a chiarire gli elementi della questione e a giungere ad una soluzione concordata. Sebbene il governo dell'India non abbia presentato alcuna richiesta di consultazione, le osservazioni formulate per iscritto da tale governo in merito alle affermazioni contenute nella denuncia relativa alle importazioni oggetto di sovvenzioni e al pregiudizio grave subito dalla Comunità sono state tenute in debito conto.
- (4) L'apertura di un parallelo procedimento antidumping, relativo a importazioni nella Comunità dello stesso prodotto originarie dell'India, è stata annunciata con un avviso pubblicato nella stessa data nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽⁴⁾.
- (5) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento il denunziante e altri produttori comunitari noti, i produttori esportatori, gli importatori, gli utilizzatori e i fornitori notoriamente interessati. Alle parti direttamente interessate è stata offerta la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura.
- (6) I due produttori esportatori indiani, il governo indiano, nonché i produttori e utilizzatori comunitari e gli importatori/operatori commerciali hanno comunicato le loro osservazioni per iscritto. Hanno avuto l'opportunità di essere sentite tutte le parti che ne hanno fatto richiesta entro il termine di cui sopra dimostrando di avere particolari motivi per chiedere di essere sentite.

⁽¹⁾ GU L 288 del 21.10.1997, pag. 1.⁽²⁾ GU L 77 del 13.3.2004, pag. 12.⁽³⁾ GU C 197 del 21.8.2003, pag. 5.⁽⁴⁾ GU C 197 del 21.8.2003, pag. 2.

2. CAMPIONAMENTO

- (7) A causa dell'elevato numero di importatori non collegati nella Comunità, si è ritenuto opportuno, ai sensi dell'articolo 27 del regolamento di base, valutare l'opportunità di ricorrere al campionamento. Per consentire alla Commissione di decidere se il campionamento fosse realmente necessario e, in tal caso, selezionare un campione, ai sensi dell'articolo 27, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti gli importatori noti non collegati sono stati invitati a manifestarsi entro 15 giorni dall'apertura del procedimento e a fornire alla Commissione le informazioni richieste nell'avviso di apertura per il periodo tra il 1° aprile 2002 e il 31 marzo 2003. Soltanto due importatori non collegati hanno accettato di essere inclusi nel campione e fornito entro il termine le informazioni di base richieste. Di conseguenza, il campionamento non è stato ritenuto necessario nel presente procedimento.

3. QUESTIONARI

- (8) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate, ai due importatori non collegati summenzionati e a tutte le altre società che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura, nonché al governo dell'India.
- (9) Sono pervenute risposte da due produttori esportatori indiani, dai due produttori comunitari denunziati, da otto società utilizzatrici e dai due importatori non collegati summenzionati. Inoltre, una società utilizzatrice ha presentato una comunicazione scritta contenente alcune informazioni quantitative e due associazioni di utilizzatori hanno presentato una comunicazione scritta alla Commissione.
- (10) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini di una determinazione provvisoria delle sovvenzioni, del conseguente pregiudizio e dell'interesse della Comunità. Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

Produttori comunitari:

- SGL Carbon GmbH, Wiesbaden e Meitingen, Germania;
- SGL Carbon SA, La Coruña, Spagna;
- UCAR SNC, Notre Dame de Briancon, Francia (compresa la società collegata, UCAR SA, Etoy, Svizzera);
- UCAR Electroodos Ibérica SL, Pamplona, Spagna;
- Nuroll Spa, Caserta, Italia;
- Graftech Spa, Caserta, Italia.

Importatori indipendenti nella Comunità

- Promidesa SA, Madrid, Spagna;
- AGC-Matov allied graphite & carbon GmbH, Berlino, Germania.

Utilizzatori:

- ISPAT Hamburger Stahlwerke GmbH, Amburgo, Germania;
- ThyssenKrupp Nirosta GmbH, Germania;
- Lech-Stahlwerke, Meitingen, Germania;
- Ferriere Nord, Osoppo, Italia.

Produttori esportatori indiani

- Graphite India Limited (GIL), Kolkatta;
- Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhopal.

- (11) L'inchiesta relativa alle sovvenzioni e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° aprile 2002 e il 31 marzo 2003 (in appresso denominato «periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze necessaria per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1999 e la fine del periodo del PI («periodo considerato»).

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**1. PRODOTTO IN ESAME**

- (12) Il prodotto in esame è costituito da elettrodi di grafite e/o relativi nippoli, importati insieme o separatamente. Un elettrodo di grafite è una colonna di grafite ottenuta mediante stampi in ceramica o mediante estrusione. A ciascuna delle due estremità del cilindro viene successivamente creata una cavità filettata troncoconica per consentire il collegamento di due o più elettrodi fino a creare una colonna. Gli elettrodi vengono uniti mediante un manicotto di giunzione filettato, anch'esso in grafite, chiamato «nipplo». Sia l'elettrodo di grafite che il nipplo vengono forniti solitamente in formato predisposto come «sistemi di elettrodi di grafite».
- (13) Gli elettrodi di grafite ed i relativi nippoli vengono prodotti utilizzando coke di petrolio, un sottoprodotto dell'industria petrolifera, e pece di catrame di carbone. Il processo di produzione si articola in sei fasi: formatura, cottura, impregnazione, ricottura, grafitizzazione e lavorazione. Durante la fase di grafitizzazione il prodotto viene riscaldato elettricamente fino a superare i 3 000 °C e viene fisicamente trasformato in grafite, la forma cristallina del carbonio: un materiale unico caratterizzato da una bassa conduttività elettrica e da un'elevata conduttività termica, una notevole resistenza e ottime prestazioni ad alte temperature, il che lo rende particolarmente idoneo per l'impiego nei forni elettrici ad arco. Il tempo di lavorazione di un sistema di elettrodi di grafite è di circa due mesi e non esistono altri prodotti alternativi.
- (14) I sistemi di elettrodi di grafite vengono utilizzati per la produzione di acciaio nei forni elettrici ad arco, definiti anche «miniacciaio», e come conduttori elettrici per la produzione di acciaio con rottame riciclato. L'inchiesta riguarda esclusivamente gli elettrodi di grafite e i relativi nippoli con una densità apparente di 1,65 g/cm³ o superiore e una resistenza elettrica di 6,0 µΩ.m o inferiore. I sistemi di elettrodi di grafite che corrispondono a questi parametri tecnici possono avere un tasso estremamente elevato di alimentazione elettrica.
- (15) Un esportatore indiano ha affermato che, in alcuni casi, ha fabbricato il prodotto in esame senza utilizzare il cosiddetto «premium needle coke», un coke aghiforme di petrolio particolarmente pregiato che, secondo la società, era ritenuto indispensabile dai denunzianti per fabbricare il prodotto conformemente alle specifiche di cui ai considerandi (12) - (14). Tale esportatore ha pertanto asserito che gli elettrodi di grafite e i relativi nippoli prodotti senza utilizzare il «premium needle coke» dovrebbero essere esclusi dall'inchiesta. Per produrre i sistemi di elettrodi di grafite possono infatti essere utilizzati diversi tipi di coke di petrolio. Tuttavia, a prescindere dalle materie prime utilizzate, sono le caratteristiche fisiche e tecniche di base del prodotto finale e il relativo uso finale che determinano la definizione del prodotto. Se gli elettrodi di grafite ed i relativi nippoli originari dell'India e importati nella Comunità presentano le caratteristiche fisiche e tecniche di base contenute nella definizione del prodotto, essi vengono considerati come prodotto in esame. La richiesta è stata pertanto respinta.

2. PRODOTTO SIMILE

- (16) Si è accertato che il prodotto esportato nella Comunità dall'India, quello prodotto e venduto sul mercato interno indiano e quello fabbricato e venduto nella Comunità dai produttori comunitari presentavano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base e le stesse applicazioni, e sono stati pertanto considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 5, del regolamento di base.

C. SOVVENZIONI**1. INTRODUZIONE**

- (17) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i cinque sistemi seguenti, che presumibilmente comporterebbero la concessione di sovvenzioni all'esportazione da parte del governo dell'India:
- i) Sistema di credito sui dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme - DEPB)
 - ii) Sistema di esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni strumentali (Export Promotion Capital Goods - EPCG)
 - iii) Sistema di licenze preliminari (Advance Licence Scheme - ALS)
 - iv) Programmi di concessione di vantaggi a favore di industrie situate in zone di trasformazione per l'esportazione o di unità orientate all'esportazione (Export Processing Zones/Export Oriented Units - EPZ/EOU)
 - v) Sistema di esenzione dall'imposta sul reddito (Income Tax Exemption).

- (18) I sistemi di cui ai punti i), ii), iii) e iv) del considerando (17) si basano sulla legge n. 22 del 1992 sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione), entrata in vigore il 7 agosto 1992. Tale legge autorizza il governo dell'India a emettere comunicazioni relative alla politica in materia di esportazione e importazione. Dette comunicazioni sono riassunte in documenti riguardanti la «Politica in materia di esportazione e importazione», pubblicati ogni cinque anni dal ministero del Commercio e aggiornati regolarmente. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione pertinente per il PI relativo al presente caso è il piano quinquennale per il periodo dal 1° aprile 2002 al 31 marzo 2007. Le autorità indiane hanno altresì definito le procedure che regolamentano la politica del commercio estero dell'India nel «Manuale di procedura — 1° aprile 2002-31 marzo 2007» (volume 1). Anche il manuale è aggiornato regolarmente.
- (19) Emerge con chiarezza dal documento di politica in materia di esportazione e importazione relativo al periodo 1° aprile 2002-31 marzo 2007 che, salvo disposizione contraria, le licenze, i certificati e le autorizzazioni rilasciati prima dell'inizio di tale politica continuano ad essere validi ai fini per i quali sono stati rilasciati. Ciò vale anche per il PI.
- (20) I riferimenti alla base giuridica dei suddetti regimi di sovvenzioni da (i) a (v) oggetto dell'inchiesta contenuti nel presente testo vengono effettuati qui di seguito in base al documento di politica in materia di esportazione e importazione per il periodo 1° aprile 2002-31 marzo 2007 e al manuale di procedura 1° aprile 2002-31 marzo 2007 (volume 1).
- (21) Il sistema di esenzione dall'imposta sul reddito (ITE) di cui al punto (v) è basato sulla legge in materia di imposta sul reddito del 1961, modificata annualmente dalla legge finanziaria.
- (22) L'articolo 14, paragrafo 5, lettera b), del regolamento di base stabilisce che il limite d'irrelevanza delle sovvenzioni, pari al 3 %, che si applica alle importazioni originarie di taluni paesi in via di sviluppo, ossia i paesi in via di sviluppo che sono membri dell'OMC e che figurano nell'allegato VII dell'accordo sulle sovvenzioni e le misure compensative («ASCM»), nonché i paesi in via di sviluppo che sono membri dell'OMC e che hanno completamente eliminato le sovvenzioni alle esportazioni scade otto anni dopo la data di entrata in vigore dell'accordo OMC. Poiché detto accordo è entrato in vigore il 1° gennaio 1995, il suddetto limite d'irrelevanza non è più valido. Il limite d'irrelevanza attualmente applicato alle importazioni da tutti i paesi in via di sviluppo è pari al 2 %, come stabilito dall'articolo 14, paragrafo 5, lettera a) del regolamento di base. Parallelamente al limite d'irrelevanza del 3 % applicato ai paesi di cui all'allegato VII dell'ASCM, la CE ha applicato a tali paesi un limite d'irrelevanza dello 0,3 % per ciascun sistema di sovvenzioni. Poiché non si applica più il limite d'irrelevanza specifico che riguardava i paesi di cui all'allegato VII dell'ASCM, si ritiene che non si debba neanche più applicare il limite per i singoli sistemi.

2. SISTEMA DI CREDITO SUI DAZI D'IMPORTAZIONE (DUTY ENTITLEMENT PASSBOOK SCHEME - DEPB)

- a) *Base giuridica*
- (23) Il DEPB è entrato in vigore il 1° aprile 1997 con la comunicazione doganale 34/97. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione (paragrafi 4.3.1-4.3.4) e il manuale di procedura (paragrafi 4.37-4.53) contengono una descrizione dettagliata del sistema. Il DEPB è subentrato al sistema del libretto crediti (Passbook Scheme - PBS), terminato il 31 marzo 1997. Fin dall'inizio vi sono stati due tipi di DEPB, il sistema di credito precedente l'esportazione e il sistema di credito successivo all'esportazione.
- (24) Il governo indiano ha dichiarato che il DEPB pre-esportazione è stato abolito il 1° aprile 2000 e che pertanto tale sistema non era applicabile durante il PI. È stato stabilito che nessuna delle società ha tratto vantaggio dal DEPB pre-esportazione. Pertanto non è necessario valutare la compensabilità del DEPB pre-esportazione. La seguente analisi del sistema in questione si basa quindi soltanto sul DEPB post-esportazione.
- b) *Ammissibilità*
- (25) Possono beneficiare del DEPB post-esportazione i produttori esportatori o i commercianti esportatori (ossia gli operatori commerciali).

- c) *Attuazione pratica del DEPB post-esportazione*
- (26) Secondo questo sistema ogni esportatore ammissibile può chiedere crediti, che sono calcolati in percentuale del valore dei prodotti finiti esportati. Le aliquote DEPB sono state stabilite dalle autorità indiane per la maggior parte dei prodotti, compreso il prodotto in esame, in base alle Standard Input/Output Norms (SION). Una licenza attestante l'importo del credito concesso è rilasciata automaticamente al ricevimento della domanda.
- (27) Il DEPB post-esportazione consente l'uso di tali crediti per compensare i dazi doganali applicabili alle successive importazioni di qualsiasi merce, fatta eccezione per i beni la cui importazione è proibita o soggetta a restrizioni. I beni importati sulla base dei crediti possono essere venduti sul mercato interno (una volta pagata l'imposta sulle vendite) o utilizzati.
- (28) Le licenze DEPB post-esportazione sono liberamente trasferibili e, di conseguenza, spesso vengono vendute. Le licenze DEPB, che è soggetta ad una tassa pari allo 0,5 % del credito ottenuto, è valida per un periodo di 12 mesi a decorrere dalla data di rilascio. Di conseguenza, le licenze rilasciate nel biennio 1° aprile 2001-31 marzo 2003 erano disponibili durante il PI per essere vendute o per essere utilizzate per compensare i dazi all'importazione.
- (29) Prima del PI, ossia fino al 31 marzo 2002, la presentazione di una licenza DEPB consentiva di compensare il normale dazio all'importazione fino a raggiungimento del valore nominale della licenza. Inoltre, una licenza DEPB consentiva anche di usufruire di un'esenzione da un altro dazio, il cosiddetto dazio speciale supplementare (Special Additional Duty - SAD). L'aliquota *ad valorem* del SAD è fissata al 4 % del dazio, compreso il valore doganale di gran parte delle merci importate in India, tra cui anche il prodotto in esame. Mentre l'esenzione dal SAD nell'ambito di questo sistema era subordinata alla presentazione di una licenza DEPB, l'importo risparmiato del SAD non veniva dedotto dall'ammontare di credito concesso nell'ambito della licenza. Pertanto, al di là del valore nominale della licenza DEPB, il sistema DEPB produceva un vantaggio aggiuntivo.
- (30) A partire dall'inizio del PI, ossia dall'1° aprile 2002, il governo dell'India ha abolito l'esenzione dal SAD nell'ambito del sistema DEPB. Durante il PI qualsiasi compensazione del SAD veniva quindi dedotta direttamente dal credito sulla licenza DEPB presentata dall'importatore. Per tener conto di tale cambiamento e per compensare gli esportatori per i vantaggi precedentemente offerti mediante l'esenzione dal SAD, il governo dell'India ha aumentato le aliquote del DEPB a partire dall'1° aprile 2002 mediante una modifica delle SION per il prodotto in esame. Il governo dell'India ha inoltre concesso, su richiesta, dei crediti supplementari per le licenze esistenti rilasciate prima dell'1° aprile 2002 per portare il credito concesso al livello dell'aliquota DEPB rivista.
- d) *Conclusioni relative al DEPB post-esportazione*
- (31) Quando una società esporta beni, le viene concesso un credito che può essere utilizzato per compensare l'ammontare di dazi doganali dovuti su future importazioni di beni di qualsiasi tipo o può semplicemente essere venduto sul libero mercato.
- (32) Il credito è calcolato automaticamente sulla base di una formula che fa riferimento alle aliquote SION, indipendentemente dal fatto che i fattori produttivi siano stati importati, che il relativo dazio d'importazione sia stato versato o che tali fattori produttivi siano effettivamente stati usati per produzioni destinate all'esportazione, a prescindere dai quantitativi. In effetti, una società può richiedere una licenza sulla base di esportazioni realizzate in precedenza, a prescindere se effettui importazioni o acquisti beni da altre fonti. I crediti DEPB sono considerati un contributo finanziario poiché si tratta di aiuti non rimborsabili. Essi comportano un trasferimento diretto di fondi, in quanto possono essere ceduti e convertiti in liquidità o essere utilizzati per compensare dazi all'importazione, determinando così una rinuncia del governo dell'India ad entrate altrimenti dovute.
- (33) L'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) del regolamento di base prevede un'eccezione relativa, tra l'altro, ai 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).
- (34) Nella fattispecie, l'esportatore non è obbligato ad utilizzare effettivamente i beni importati in esenzione dai dazi nel processo di produzione e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi effettivamente consumati.

- (35) Inoltre, non è stato istituito alcun sistema o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano immessi nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione, ai sensi dell'allegato I, lettera i) e degli allegati II e III del regolamento di base.
- (36) Infine, i produttori esportatori possono usufruire dei vantaggi del DEPB indipendentemente se importino o meno i fattori di produzione. Perché possa beneficiare del sistema è sufficiente che un esportatore esporti semplicemente dei beni, senza dover dimostrare di aver importato del materiale per la loro produzione. In tal modo, anche gli esportatori che acquistano tutti i loro fattori di produzione sul mercato locale e non importano alcuna merce che possa essere utilizzata nella produzione hanno diritto a beneficiare del DEPB. Ne consegue che il DEPB post-esportazione non soddisfa i criteri degli allegati I – III del regolamento di base.
- (37) In assenza di (i) un obbligo ad utilizzare i fattori produttivi importati nel processo di produzione e di (ii) un sistema di verifica come previsto dall'allegato II del regolamento di base, il DEPB post-esportazione non può essere considerato come un sistema di restituzione o restituzione sostitutiva autorizzato (allegato III) a norma dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) del regolamento di base.
- (38) Poiché pertanto non si applica la suddetta deroga alla definizione di sovvenzione, prevista per i regimi di restituzione e restituzione sostitutiva di cui al considerando (33), la questione della remissione in eccesso non si pone e il vantaggio compensabile è costituito dalla remissione dei dazi all'importazione totali normalmente dovuti su tutte le importazioni.
- (39) Pertanto, poiché il contributo finanziario del governo indiano conferisce un vantaggio al titolare del credito DEPB e dal momento che vi è una rinuncia alle entrate statali, altrimenti dovute, il sistema costituisce una sovvenzione. È una sovvenzione condizionata di diritto all'andamento delle esportazioni, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) del regolamento di base in quanto, come spiegato precedentemente, può essere ottenuta solo mediante l'esportazione. Essa è pertanto considerata specifica e in quanto tale passibile di compensazione.

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

- (40) Il vantaggio ottenuto dalle società è stato calcolato in base all'importo del credito concesso nelle licenze che sono state utilizzate o trasferite (vendute) durante il PI. Per calcolare con la maggiore precisione possibile l'ammontare delle entrate cui il governo ha rinunciato, è necessario operare una distinzione tra le licenze rilasciate e utilizzate durante il PI, le licenze rilasciate e trasferite durante il PI, le licenze rilasciate prima del PI e utilizzate durante il PI e le licenze rilasciate prima del PI e trasferite durante il PI.
- (41) Laddove una licenza DEPB è stata rilasciata e utilizzata durante il PI dal produttore esportatore che ha collaborato per importare merci senza pagare i dazi dovuti (compreso il SAD), il vantaggio è stato calcolato sulla base del volume complessivo dei dazi all'importazione cui si è rinunciato, dedotto dal saldo a credito della relativa licenza DEPB.
- (42) Nei casi in cui la licenza DEPB è stata trasferita (venduta) durante il PI, il vantaggio è stato calcolato in base all'ammontare del credito concesso nella licenza (valore nominale) indipendentemente dal prezzo di vendita di quest'ultima, poiché la vendita di una licenza è una decisione puramente commerciale che non altera l'entità del vantaggio (equivalente al trasferimento di fondi del governo indiano) ricevuto in base al sistema.
- (43) Nei casi in cui la licenza DEPB è stata rilasciata prima del PI e utilizzata durante il PI dal produttore esportatore che ha collaborato per importare merci senza pagare i dazi dovuti, il vantaggio è stato calcolato in base all'importo complessivo dei dazi cui si è rinunciato (compreso il SAD), dedotto dal saldo a credito della relativa licenza. Anche le licenze supplementari rilasciate per i crediti DEPB aumentati, come descritto precedentemente, nella misura in cui erano stati utilizzati per compensare i dazi, sono state prese in considerazione per determinare l'ammontare delle entrate cui ha rinunciato il governo dell'India.
- (44) Nei casi in cui la licenza DEPB è stata rilasciata prima del PI e trasferita (venduta) durante il PI, è emerso che tali licenze venivano vendute ad un prezzo superiore al loro valore nominale. Come illustrato precedentemente, questo importo aggiuntivo è riconducibile all'esenzione supplementare dal SAD consentita da tali licenze. Non conoscendo i prodotti importati dagli acquirenti di tali licenze, è impossibile calcolare l'intero ammontare delle entrate cui ha rinunciato il governo dell'India. Tuttavia, in base a una stima prudente, tale importo deve essere stato almeno uguale al prezzo di vendita della licenza, poiché economicamente non ha alcun senso vendere una licenza ad un prezzo superiore al suo valore reale. Il vantaggio è stato pertanto calcolato sulla base del prezzo di vendita della licenza.

- (45) Come illustrato al considerando (2), il vantaggio nell'ambito del sistema DEPB si basa sul valore dei prodotti finiti esportati e non viene concesso in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. Pertanto, l'importo della sovvenzione calcolato è stato ripartito in base al volume complessivo del fatturato delle esportazioni durante il PI, conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. Nel calcolare il vantaggio, sono state dedotte le tasse necessariamente pagate per ricevere la sovvenzione, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1), lettera a), del regolamento di base.
- (46) Le società hanno affermato che le spese sostenute per pagare agenti specializzati, commissioni di vendita e vari altri costi dovrebbero essere dedotte nel calcolare il vantaggio derivante dal sistema in questione. A questo proposito va notato che il ricorso a terzi per l'acquisto e la vendita delle licenze è frutto di una decisione puramente commerciale che non altera l'entità del credito concesso nelle licenze. Ad ogni modo, solo le spese necessarie ad ottenere una sovvenzione sono deducibili ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base. Poiché le spese in questione non sono necessarie per avere accesso alla sovvenzione, le richieste sono state respinte.
- (47) Le società hanno altresì affermato che i vantaggi derivanti dalle rispettive licenze DEPB hanno generato delle entrate supplementari, aumentando il loro debito d'imposta complessivo, in particolare l'imposta sul reddito delle società. Esse hanno chiesto pertanto che il vantaggio ottenuto dal sistema DEPB fosse ridotto dell'ammontare dell'imposta sul reddito effettivamente dovuta.
- (48) In modo in cui la società decide di utilizzare il vantaggio conferito nell'ambito di un sistema di sovvenzioni, in questo caso l'utilizzo delle licenze per compensare i dazi all'importazione o la vendita delle licenze, può avere un impatto diverso sulla situazione fiscale della società. Non spetta all'autorità responsabile dell'inchiesta valutare il possibile effetto che questo vantaggio avrà sulla situazione fiscale di tale società. La richiesta è stata pertanto respinta.
- (49) Entrambe le società che hanno collaborato hanno beneficiato del sistema durante il PI ed hanno ottenuto sovvenzioni che oscillavano tra il 14,5 % e il 20,4 %.

3. SISTEMA DI ESENZIONE TOTALE O PARZIALE DAL DAZIO D'IMPORTAZIONE SUI BENI STRUMENTALI (EXPORT PROMOTION CAPITAL GOODS - EPCG)

a) *Base giuridica*

- (50) Il sistema EPCG è stato reso noto il 1° aprile 1992. Durante il PI il sistema era disciplinato dalle comunicazioni doganali nn. 28/97 e 29/97, entrate in vigore il 1° aprile 1997. Una descrizione dettagliata del sistema è contenuta nel documento di politica in materia di esportazione e di importazione (capitolo 5) del 2002/2007 e nel capitolo 5 del manuale di procedura.

b) *Ammissibilità*

- (51) Possono beneficiare del sistema i produttori/esportatori (ossia ogni produttore indiano che esporta) o i commercianti/esportatori (ossia gli operatori commerciali) «collegati» ai produttori di sostegno.

c) *Attuazione pratica*

- (52) Per beneficiare del sistema, una società deve fornire alle autorità competenti informazioni particolareggiate sul tipo e sul valore dei beni strumentali che devono essere importati. A seconda dei livelli di esportazione che si impegna a realizzare, la società è autorizzata a importare beni strumentali a dazio nullo o ridotto. Perché l'obbligo di esportazione sia soddisfatto, i beni strumentali importati devono essere utilizzati per produrre i beni esportati. All'esportatore che ne faccia domanda viene rilasciata una licenza che lo autorizza ad importare beni ad aliquote del dazio preferenziali. Per il rilascio della licenza è previsto il pagamento di una tassa.
- (53) Il titolare di una licenza EPCG può anche rifornirsi di beni strumentali sul mercato interno. In tal caso, il produttore nazionale dei beni strumentali può avvalersi della facoltà di importare in franchigia dal dazio le componenti necessarie alla fabbricazione di tali beni. In alternativa, il produttore nazionale può reclamare i vantaggi connessi alle presunte esportazioni per quanto riguarda la fornitura di beni strumentali ad un titolare di licenza PCG.
- (54) Per poter beneficiare del sistema EPCG occorre esportare. L'obbligo di esportazione deve essere soddisfatto esportando beni fabbricati o prodotti utilizzando i beni strumentali. Il valore di tali esportazioni deve superare il livello medio di esportazione dello stesso prodotto raggiunto dalla società nei precedenti tre anni della licenza.

- (55) Recentemente le condizioni di concessione del sistema sono state modificate per quanto riguarda il calcolo dell'obbligo di esportazione. In base alle nuove regole, le società disporranno di otto anni per soddisfare l'obbligo di esportazione (il valore delle esportazioni deve essere pari almeno a sei volte il valore dell'esenzione totale dal dazio per i beni strumentali importati). Tuttavia, tale cambiamento non altera i principi fondamentali relativi al funzionamento del sistema.

d) *Conclusioni relative al sistema EPCG*

- (56) Il pagamento da parte di un esportatore di un dazio all'importazione ridotto o nullo costituisce un contributo finanziario del governo indiano, in quanto 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. La licenza non può essere ottenuta senza un impegno ad esportare le merci. Il sistema EPCG rappresenta una sovvenzione condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) del regolamento di base. Essa è considerata specifica e quindi passibile di compensazione.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (57) Il vantaggio conferito agli esportatori è stato calcolato in base all'importo del dazio dovuto sui beni strumentali importati non corrisposto, ripartito su un periodo che riflette il normale ammortamento di detti beni strumentali nell'industria del prodotto in esame, ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base. Conformemente alla prassi consolidata, l'importo in tal modo calcolato, imputabile al PI, è stato adeguato sommando ad esso gli interessi maturati durante il PI, per rispecchiare il valore del vantaggio nel tempo e determinare così l'intero vantaggio conferito al beneficiario dal sistema. Dato il carattere della sovvenzione, equivalente ad un sussidio *in tantum*, lo speciale tasso d'interesse commerciale applicato alla società durante il PI è stato ritenuto appropriato. Come illustrato al considerando (54), il vantaggio derivante dal sistema EPCG dipende dall'aumentato valore dei prodotti finiti esportati e non viene concesso in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. Pertanto, l'importo della sovvenzione è stato ripartito sul volume complessivo del fatturato delle esportazioni realizzato durante il PI, conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base.
- (58) Entrambi gli esportatori che hanno collaborato hanno beneficiato del sistema EPCG durante il PI ed hanno ottenuto sovvenzioni che oscillavano tra lo 0,1 % e lo 0,3 %.

4. SISTEMA DI LICENZE PRELIMINARI (ADVANCE LICENCE SCHEME - ALS)

a) *Base giuridica*

- (59) Il sistema ALS è in vigore dal 1977-78. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione (paragrafi 4.1.1-4.1.7) e il manuale di procedura (parti del capitolo 4) contengono una descrizione dettagliata del sistema.

b) *Ammissibilità*

- (60) Possono beneficiare del sistema delle licenze preliminari gli esportatori, i produttori esportatori o i commercianti esportatori «collegati» al (ai) produttore (-i) di sostegno per l'importazione in franchigia dal dazio dei fattori produttivi utilizzati nella fabbricazione di prodotti destinati all'esportazione.

c) *Attuazione pratica*

- (61) Il volume delle importazioni consentite in virtù di questo sistema è calcolato in percentuale del volume dei prodotti finiti esportati. Le licenze preliminari misurano le importazioni autorizzate in unità quantitative o di valore. In entrambi i casi, le aliquote utilizzate per determinare gli acquisti in franchigia consentiti sono determinate per la maggior parte dei prodotti, compreso quello in esame, in base alle norme SION. I fattori produttivi indicati nelle licenze preliminari vengono utilizzati nella produzione del corrispondente prodotto finito esportato.
- (62) Le licenze preliminari possono essere rilasciate per:

- i) Esportazioni fisiche. Le licenze preliminari possono essere rilasciate ad un produttore esportatore o ad un commerciante esportatore «collegato» al (ai) produttore (-i) di sostegno per l'importazione di fattori produttivi necessari alla fabbricazione del prodotto da esportare.

- ii) Forniture intermedie. Le licenze preliminari possono essere rilasciate per la fornitura intermedia ad un produttore esportatore dei fattori produttivi necessari alla fabbricazione di beni da fornire all'esportatore ultimo, reale o presunto, titolare di un'altra licenza preliminare. Il titolare di una licenza preliminare che intenda rifornirsi di fattori produttivi da fonti locali invece di ricorrere a importazioni dirette può scegliere di acquistarli in cambio di licenze preliminari per forniture intermedie. In tal caso, i quantitativi acquistati sul mercato interno sono stornati dalle licenze preliminari, e viene rilasciata una licenza preliminare intermedia a favore del fornitore locale. Il titolare di una tale licenza preliminare intermedia è autorizzato a importare in esenzione dal dazio i beni necessari alla produzione dei fattori produttivi consegnati all'esportatore finale.
- iii) Presunte esportazioni. Le licenze preliminari possono essere rilasciate in previsione dell'esportazione al contraente principale per importare fattori di produzione necessari alla fabbricazione dei beni da fornire alle categorie indicate al paragrafo 8.2 del documento di politica in materia di esportazione e importazione. Secondo il governo dell'India, per esportazioni presunte si intendono le operazioni nelle quali i beni venduti non lasciano il paese. Una serie di operazioni di vendita sono considerate esportazioni presunte, purché i beni interessati siano fabbricati in India, ad esempio le forniture di beni alle unità orientate all'esportazione o le forniture di beni strumentali ai titolari delle licenze EPCG.
- iv) Buoni di approvvigionamento anticipato (Advance Release Orders - ARO). Il titolare di una licenza preliminare che intenda rifornirsi di fattori produttivi da fonti locali invece di ricorrere a importazioni dirette può scegliere di acquistarli in cambio di buoni ARO. In tal caso, le licenze preliminari vengono convalidate come ARO e girate al fornitore all'atto della consegna dei fattori produttivi menzionati negli stessi ARO. L'attribuzione degli ARO concede al fornitore il vantaggio della restituzione e del rimborso dell'accisa finale sulle esportazioni presunte. In un certo senso, il meccanismo ARO rimborsa le imposte e i dazi al fabbricante che fornisce il prodotto invece di rimborsare lo stesso importo all'esportatore sotto forma di restituzione/rimborso del dazio. Il rimborso delle imposte o dei dazi è previsto sia per i fattori produttivi locali che per quelli importati.
- (63) Durante la verifica si è accertato che solo il sistema di licenza preliminare di cui alla precedente lettera (i) (esportazioni fisiche) è stato utilizzato da un produttore esportatore durante il PI. Non è pertanto necessario determinare la compensabilità delle categorie (ii), (iii) e (iv) dell'ALS nell'ambito della presente inchiesta.
- d) *Conclusioni relative al sistema ALS*
- (64) Solo alle società esportatrici sono concesse licenze che possono essere utilizzate per compensare importi di dazi doganali sulle importazioni. In tal senso il sistema è chiaramente subordinato all'andamento delle esportazioni.
- (65) Come accennato precedentemente, è stato stabilito che il sistema ALS è stato utilizzato, per quanto riguarda le «esportazioni fisiche», da una società oggetto dell'inchiesta durante il PI. Tale società lo utilizzava per importare in franchigia dal dazio fattori di produzione per la fabbricazione di beni per l'esportazione.
- (66) Il governo indiano ha asserito che l'ALS è un sistema basato sulla quantità e che i fattori produttivi oggetto di tale licenza sono autorizzati in funzione della quantità delle esportazioni. Si è osservato anche che, qualunque siano i fattori produttivi importati nel quadro del sistema ALS, gli stessi fattori devono essere utilizzati nella fabbricazione dei prodotti esportati o per reintegrare le scorte di fattori produttivi utilizzate per i prodotti già esportati. Secondo il governo dell'India, i fattori produttivi importati devono essere utilizzati dall'esportatore e non è consentito venderli o trasferirli.
- (67) Tuttavia, si è constatato che non esistevano meccanismi o procedure che consentissero di stabilire se e quali fattori produttivi venivano utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato. Il sistema indica solo che i beni importati in esenzione dal dazio sono stati utilizzati nel processo di produzione e non li distingue a seconda della destinazione dei prodotti fabbricati (mercato interno o mercato di esportazione).
- (68) L'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) del regolamento di base prevede un'eccezione relativa, tra l'altro, ai 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) del regolamento di base.

- (69) In assenza di un meccanismo o di una procedura che consentissero di stabilire quali fattori produttivi vengono utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione ai sensi dell'allegato I, lettera i) e degli allegati II e III del regolamento di base, l'ALS non può essere considerato come un sistema di restituzione o di restituzione sostitutiva autorizzato in base all'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) del regolamento di base.
- (70) Poiché pertanto non si applica la suddetta deroga alla definizione di sovvenzione, prevista per i regimi di restituzione e restituzione sostitutiva di cui al considerando (68), la questione della remissione in eccesso non si pone e il vantaggio compensabile è costituito dalla remissione dei dazi all'importazione complessivi normalmente dovuti su tutte le importazioni.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (71) Il vantaggio ottenuto dalla società è stato calcolato in base all'importo del credito concesso nelle licenze utilizzato durante il PI. Come illustrato al considerando (61), il vantaggio ottenuto nell'ambito dell'ALS si basa sia sul quantitativo che sul valore dei prodotti finiti esportati. Pertanto, l'importo della sovvenzione calcolato è stato ripartito sul volume complessivo delle esportazioni durante il PI, conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. Nel calcolare il vantaggio sono state dedotte le tasse necessariamente pagate per ricevere la sovvenzione conformemente all'articolo 7, paragrafo 1), lettera a), del regolamento di base. In base a tale calcolo, la sovvenzione ottenuta ammontava a 0,2 %.

5. ZONE DI TRASFORMAZIONE PER L'ESPORTAZIONE (EPZ)/UNITÀ ORIENTATE ALL'ESPORTAZIONE (EOU)

- (72) È stato verificato che nessuno dei produttori esportatori fosse ubicato in una EPZ o in una EOU. Di conseguenza, ai fini dell'inchiesta non si è ritenuta necessaria un'ulteriore analisi di questo sistema.

6. ESENZIONE DALL'IMPOSTA SUL REDDITO

a) *Base giuridica*

- (73) La legge del 1961 relativa all'imposta sul reddito costituisce la base giuridica che disciplina l'esenzione dall'imposta sul reddito. Detta legge, modificata ogni anno dalla legge finanziaria, pone la base per la riscossione delle imposte e per 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, che prevedono un'esenzione dall'imposta sul reddito per gli utili ricavati dalle esportazioni.

b) *Attuazione pratica*

- (74) Il governo dell'India ha dichiarato che l'esenzione dall'imposta sul reddito è stata abolita a partire dal 31 marzo 2003 ed ha fornito le relative prove a tal riguardo. Sebbene il sistema possa aver conferito dei vantaggi agli esportatori interessati durante il PI, esso non conferirà alcun vantaggio alle società esportatrici in seguito a tale data. In tali circostanze e in conformità dell'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base, non è necessario stabilire la compensabilità dell'esenzione dall'imposta sul reddito.

7. IMPORTO DELLE SOVVENZIONI COMPENSABILI

- (75) Per i produttori esportatori oggetto dell'inchiesta, l'importo ad valorem delle sovvenzioni compensabili, conformemente alle disposizioni del regolamento di base, è rispettivamente del 14,6 % e del 20,9 %. Poiché il livello complessivo di collaborazione per l'India è stato molto elevato (il 100 % delle esportazioni del prodotto in esame dall'India verso la Comunità), il margine di sovvenzione residuo per tutte le altre società è stato fissato al livello della società con il margine individuale più alto, ossia al 20,9 %.

Tipo di sovvenzione	DEPB	EPCGS	ALS	EPZ/EOU	ITE	TOTALE
Graphite India Limited (GIL)	14,5 %	0,1 %				14,6 %
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited	20,4 %	0,3 %	0,2 %			20,9 %
Tutte le altre società						20,9 %

D. INDUSTRIA COMUNITARIA**1. PRODUZIONE COMUNITARIA GLOBALE**

- (76) All'interno della Comunità il prodotto simile viene fabbricato dalla SGL AG («SGL») e da diverse filiali della UCAR SA («UCAR»), ossia UCAR SNC, UCAR Electroodos Ibérica SL e Graftech SpA, a nome delle quali è stata presentata la denuncia. Gli impianti di produzione della SGL e della UCAR si trovano in Austria, Belgio, Germania, Francia, Italia e Spagna.
- (77) Nel periodo tra il 1999 e il PI il prodotto simile è stato fabbricato nella Comunità dai due produttori comunitari denunzianti, la SGL e la UCAR, e da altri due produttori. Uno di questi due produttori ha dichiarato lo stato di insolvenza e ha dovuto invocare la tutela giudiziaria ai sensi della legge tedesca sui fallimenti. Quest'ultima società ha smesso di produrre il prodotto simile a partire dal novembre del 2002. Queste due società hanno espresso il loro sostegno a favore della denuncia, ma hanno declinato l'invito della Commissione a collaborare attivamente all'inchiesta. Si conclude che i suddetti 4 produttori costituiscono la produzione comunitaria ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento di base.

2. DEFINIZIONE DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

- (78) I due produttori comunitari denunzianti hanno debitamente risposto al questionario e collaborato pienamente all'inchiesta. Durante il PI essi rappresentavano oltre l'80 % della produzione comunitaria.
- (79) Si ritiene che essi costituiscano l'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, e dell'articolo 10, paragrafo 8, del regolamento di base e saranno in appresso denominati «l'industria comunitaria».

E. PREGIUDIZIO**1. OSSERVAZIONE PRELIMINARE**

- (80) Poiché esistono soltanto due produttori esportatori indiani del prodotto in esame e poiché anche l'industria comunitaria conta soltanto due produttori, è stato necessario indicizzare i dati riguardanti le importazioni nella Comunità del prodotto in esame originarie dell'India o l'industria comunitaria per tutelare la riservatezza dei dati forniti, ai sensi dell'articolo 29 del regolamento di base.

2. CONSUMO COMUNITARIO

- (81) Il consumo comunitario è stato stabilito sulla base del volume delle vendite dell'industria comunitaria sul mercato comunitario, del volume delle vendite degli altri produttori comunitari sul mercato comunitario calcolato in base alle migliori prove disponibili, del volume delle vendite sul mercato comunitario dei due produttori esportatori indiani che hanno collaborato, del volume delle vendite importate dalla Polonia ottenuto attraverso la collaborazione della SGL, dei dati Eurostat relativi alle rimanenti importazioni nella Comunità, debitamente adattati, ove opportuno.
- (82) Con questo metodo si è constatato che tra il 1999 e il PI il consumo del prodotto in esame nella Comunità è aumentato del 9%. In particolare, esso è salito del 14% tra il 1999 e il 2000, è sceso del 7% nel 2001 e di un altro 1% nel 2002, prima di riaumentare del 3% nel PI. Poiché il prodotto in esame viene utilizzato principalmente nella siderurgia elettrica, lo sviluppo del consumo deve essere considerato alla luce delle tendenze economiche di questo settore specifico. Tali tendenze hanno mostrato una forte accelerazione nel 2000, seguita da un rallentamento a partire dal 2001.

	1999	2000	2001	2002	PI
Consumo CE complessivo (tonnellate)	119 802	136 418	128 438	126 623	130 615
<i>Indice 1999 = 100</i>	100	114	107	106	109

3. IMPORTAZIONI DAL PAESE INTERESSATO

a) *Volume*

- (83) Il volume delle importazioni del prodotto in esame dall'India nella Comunità è aumentato del 76 % tra il 1999 e il PI. In particolare, le importazioni dall'India sono aumentate del 45 % tra il 1999 e il 2000 e del 31 % nel 2001, per poi rimanere pressoché stabili nel 2002 e nel PI.

	1999	2000	2001	2002	PI
Volume delle importazioni oggetto di sovvenzioni (tonnellate)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	145	176	176	176
Quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	127	164	166	161

b) *Quota di mercato*

- (84) La quota di mercato detenuta dagli esportatori nel paese interessato è aumentata del 3,4 % (61 %) durante il periodo in questione ed ha raggiunto un livello pari all'8-10 % durante il PI. Essa è cresciuta dell'1,5 % tra il 1999 e il 2000, quindi ha registrato un ulteriore aumento del 2 % nel 2001 per poi stabilizzarsi e questo livello nel 2002 e nel PI. Va osservato che nel periodo tra il 1999 e il PI l'aumento delle importazioni dal paese interessato e l'incremento della loro quota di mercato hanno coinciso con una crescita del consumo del 9 %.

c) *Prezzi*i) *Evoluzione dei prezzi*

- (85) Tra il 1999 e il PI il prezzo medio delle importazioni del prodotto in esame originarie dell'India è aumentato del 2 % nel 2000 e dell'8 % nel 2001, per poi diminuire del 9 % nel 2002. Nel corso del PI il prezzo è rimasto stabile a questo livello. Durante il PI il prezzo medio delle importazioni del prodotto in esame originarie dell'India era superiore dell'1 % rispetto al 1999.

	1999	2000	2001	2002	PI
Prezzi delle importazioni oggetto di sovvenzioni	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	102	110	101	101

ii) *Sottoquotazione dei prezzi*

- (86) Sono stati messi a confronto i prezzi medi di modelli comparabili del prodotto in esame applicati dai produttori esportatori e dall'industria comunitaria sul mercato della Comunità. A tal fine, i prezzi dell'industria comunitaria franco fabbrica (al netto di tutte le riduzioni ed imposte) applicati nei confronti dei clienti non collegati sono stati confrontati con i prezzi CIF frontiera comunitaria applicati dai produttori esportatori indiani, debitamente adeguati per tener conto dei costi successivi all'importazione. Dal confronto è emerso che durante il PI il prodotto in esame originario dell'India venduto nella Comunità determinava una sottoquotazione dei prezzi dell'industria comunitaria che oscillava tra il 6,5 % e il 12,2 %.

- (87) È opportuno rilevare che questi margini di sottoquotazione non illustrano pienamente l'effetto delle importazioni oggetto di sovvenzioni sui prezzi dell'industria comunitaria, essendo stato osservato un fenomeno di depressione e soffocamento dei prezzi. Ciò è dimostrato dal livello relativamente modesto di redditività raggiunto durante il PI dall'industria comunitaria, la quale avrebbe potuto sperare in un margine di profitto ragionevolmente maggiore in assenza di sovvenzioni.

4. SITUAZIONE DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

(88) In conformità dell'articolo 8, paragrafo 5 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato tutti i fattori e gli indicatori economici pertinenti che incidono sulla situazione dell'industria comunitaria.

a) Osservazioni preliminari

(89) Per poter eseguire una valutazione significativa di taluni indicatori di pregiudizio, era necessario integrare in maniera adeguata alcuni dei dati riguardanti la UCAR con quelli relativi alle sue filiali produttive nella Comunità [cfr. considerando (76)].

(90) La Commissione ha esaminato con particolare attenzione tutte le possibili conseguenze sugli indicatori di pregiudizio derivanti dal precedente comportamento anticoncorrenziale da parte dei due produttori comunitari denunziati. La Commissione ha garantito in particolare che il punto di partenza per la valutazione del pregiudizio (1999) fosse libero da eventuali pratiche anticoncorrenziali [cfr. considerandi (121), (122) e (125)]. Inoltre, nel determinare i costi e la redditività per l'industria comunitaria, la Commissione ha esplicitamente chiesto e verificato che il costo diretto dei pagamenti, o gli eventuali costi indiretti (comprese le spese di finanziamento) legati alle sanzioni imposte dall'autorità preposta alla concorrenza fossero chiaramente esclusi, in maniera tale da fornire un quadro degli utili che escludesse tutte queste spese straordinarie.

b) Produzione

(91) La produzione dell'industria comunitaria è aumentata del 14 % nel 2000, è diminuita del 16 % nel 2001 e ancora del 4 % nel 2002 ed ha registrato un aumento del 5 % durante il PI. Il forte incremento verificatosi nel 2000 era dovuto al clima economico favorevole, che si è tradotto anche in un crescente tasso di utilizzo della capacità.

	1999	2000	2001	2002	PI
Produzione (in tonnellate)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	114	98	94	99

c) Capacità e tassi di utilizzazione della capacità

(92) La capacità di produzione è scesa nel 2000 di circa il 2 % ed è rimasta invariata nel 2001. Nel 2002 e durante il PI la capacità di produzione è diminuita rispettivamente del 5 % e del 2 %. Nel PI la capacità di produzione era inferiore del 9 % rispetto al 1999. Ciò è dovuto principalmente alla messa fuori servizio di un impianto di un produttore comunitario durante l'intero PI.

(93) Il tasso di utilizzazione della capacità era pari al 70 % nel 1999. Nel 2000 esso ha raggiunto l'81 %, spinto da una forte domanda, in particolare nella siderurgia elettrica. Nel 2001 e nel 2002 è risceso al 70 % per poi risalire al 76 % nel PI.

(94) Dall'inchiesta è emerso che diversi fattori hanno contribuito ai problemi economici incontrati dal sopracitato impianto messo fuori servizio, in particolare: (i) gli elevati costi di produzione legati al prezzo dell'energia elettrica nel paese in questione e (ii) la concorrenza da parte delle importazioni oggetto di sovvenzioni originarie dell'India. Data la difficoltà di separare i due fattori, la Commissione ha esaminato quali sarebbero state le tendenze in termini di capacità e di utilizzazione della capacità nel 2002 e nel PI se tale impianto non fosse stato messo fuori servizio. Nella simulazione il volume della produzione è stato lasciato invariato mentre gli altri impianti di produzione del produttore comunitario in questione aumentavano la propria produzione per colmare il divario. Come illustrato nella tabella riportata qui di seguito, se l'impianto non fosse stato messo fuori servizio, sia la capacità di produzione che l'utilizzazione della capacità dell'industria comunitaria nel suo insieme avrebbero raggiunto nel corso del PI un livello simile a quello del 1999.

	1999	2000	2001	2002	PI
Capacità di produzione (tonnellate)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice 1999 = 100</i>	100	98	98	93	91
Utilizzazione della capacità	70 %	81 %	70 %	70 %	76 %
<i>Indice 1999 = 100</i>	100	115	99	100	108
	1999	2000	2001	2002	PI
Capacità di produzione (tonnellate) senza messa fuori servizio	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice 1999 = 100</i>	100	98	98	100	101
Utilizzazione della capacità senza messa fuori servizio	70 %	81 %	70 %	65 %	69 %
<i>Indice 1999 = 100</i>	100	115	99	93	98

d) *Scorte*

- (95) Durante il PI le scorte di prodotti finiti rappresentavano circa il 3 % della produzione complessiva dell'industria comunitaria. Complessivamente, il livello delle giacenze finali dell'industria comunitaria è aumentato durante il periodo considerato ed era circa 5 volte superiore durante il PI rispetto al 1999. Tuttavia, dall'inchiesta è emerso che lo sviluppo delle scorte non viene considerato come un indicatore particolarmente importante della situazione economica dell'industria comunitaria, poiché i produttori comunitari producono in genere in base agli ordinativi e le scorte sono rappresentate pertanto da merci in attesa di essere inviate ai clienti.

	1999	2000	2001	2002	PI
Scorte finali (t)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	235	700	663	515

e) *Volume delle vendite*

- (96) Tra il 1999 e il PI le vendite della produzione dell'industria comunitaria ai clienti non collegati sul mercato della Comunità sono diminuite dell'1 %. In particolare, esse hanno registrato un forte aumento nel 2000 (+16 %), sono diminuite del 17 % nel 2001 e di un altro 5 % nel 2002, per poi riaumentare del 5 % durante il PI. Lo sviluppo del volume delle vendite riflette fedelmente le tendenze economiche nel campo della siderurgia elettrica la quale, dopo la notevole espansione registrata nel 2000, ha sofferto un calo nel 2001 e nel 2002.

	1999	2000	2001	2002	PI
Volume delle vendite CE ai clienti non collegati (tonnellate)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	116	99	94	99

f) *Quota di mercato*

- (97) Dopo un leggero aumento iniziale dell'1 % nel 2000, la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è scesa drasticamente fino al 2002, perdendo il 6,5 % nel 2001 e il 2,8 % nel 2002, per poi recuperare l'1,9 % durante il PI. Rispetto al 1999 la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria durante il PI era inferiore del 6,3 % o del 9 % in termini di indici.

	1999	2000	2001	2002	PI
Quota di mercato dell'industria comunitaria	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	102	93	89	91

g) *Crescita*

- (98) Tra il 1999 e il PI, quando il consumo nella Comunità è aumentato del 9 %, il volume delle vendite dell'industria comunitaria sul mercato comunitario è sceso dell'1 %. L'industria comunitaria ha perso il 6,3 % della propria quota di mercato, come accennato precedentemente, mentre le importazioni oggetto di sovvenzioni hanno guadagnato il 3,4 % di quota di mercato durante lo stesso periodo.

h) *Occupazione*

- (99) Il livello di occupazione dell'industria comunitaria è diminuito di circa il 17 % tra il 1999 e il PI. La forza lavoro si è ridotta dell'1 % nel 2000 e del 5 % nel 2001. Nel 2002 e durante il PI si è registrato un calo rispettivamente del 9 % e del 3 %. Tale calo è riconducibile principalmente alla messa fuori servizio di un impianto di un produttore comunitario e alla riassegnazione di una parte della forza lavoro a settori commerciali più redditizi.

	1999	2000	2001	2002	PI
Occupazione	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	99	95	86	83

i) *Produttività*

- (100) La produttività della forza lavoro dell'industria comunitaria, calcolata come produzione annuale per persona occupata, ha registrato prima un marcato aumento (+15 %) tra il 1999 e il 2000, è diminuita del 12 % nel 2001, per poi risalire del 5 % nel 2002 e ancora dell'11 % durante il PI. Alla fine del periodo considerato, la produttività era superiore del 19 % rispetto a quella registrata all'inizio del periodo, il che riflette i tentativi di razionalizzazione cui è stata sottoposta l'industria comunitaria per mantenere la propria competitività. A titolo di confronto, durante lo stesso periodo il tasso medio di crescita della produttività della forza lavoro per l'intera economia comunitaria (tutti i settori economici) ammontava a soltanto l'1,5 % l'anno.

	1999	2000	2001	2002	PI
Produttività (t/dipendente)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	115	103	108	119

j) *Salari*

- (101) Tra il 1999 e il PI il salario medio per dipendente è aumentato del 13 %. Questa cifra è leggermente inferiore al tasso di crescita della retribuzione nominale media per dipendente (14 %) osservato durante lo stesso periodo nell'intera economia comunitaria (tutti i settori economici).

	1999	2000	2001	2002	PI
Costo annuale del lavoro per dipendente (000 EUR)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	104	105	111	113

k) *Prezzi di vendita*

- (102) I prezzi unitari di vendita nella Comunità ai clienti non collegati della produzione propria dell'industria comunitaria sono diminuiti del 6 % tra il 1999 e il 2000, saliti del 9 % nel 2001, scesi del 12 % nel 2002 e risaliti dell'1 % nel PI. Complessivamente, tra il 1999 e il PI il calo dei prezzi unitari di vendita è stato dell'8 %. Questo andamento relativamente irregolare si spiega nel modo seguente.
- (103) I prezzi sono influenzati da due fattori principali: il costo di produzione e la situazione del mercato in termini di domanda e offerta. Sebbene i prezzi unitari di vendita siano scesi dell'8 % tra il 1999 e il PI, i costi unitari di produzione sono aumentati del 2 %. Questa relativa stabilità dei costi cela un incremento del 10 % verificatosi nel 2001 a seguito dell'aumento dei prezzi delle materie prime avvenuto nel 2000. Le due principali materie prime utilizzate per la produzione di sistemi di elettrodi di grafite, ossia il coke di petrolio e la pece, rappresentano circa il 34 % del costo complessivo di produzione. L'energia, il cui prezzo è anche strettamente collegato alle fluttuazioni dei prezzi petroliferi, assorbe il 13 % del costo di produzione. Questi tre fattori di costo, il cui prezzo è direttamente influenzato dalle variazioni dei prezzi petroliferi, rappresentano insieme quasi il 50 % del costo totale di produzione del prodotto simile. Poiché i prezzi dell'industria comunitaria non potevano riflettere l'incremento dei costi di produzione a causa del soffocamento dei prezzi legato alle importazioni oggetto di sovvenzioni, l'industria comunitaria ha subito un calo in termini di redditività.

	1999	2000	2001	2002	PI
Prezzo unitario sul mercato CE (EUR/tonnellata)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	94	103	91	92
Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	101	111	101	102

l) *Fattori che influenzano i prezzi comunitari*

- (104) L'inchiesta ha dimostrato che le importazioni oggetto di sovvenzioni determinavano nel PI una sottoquotazione media dei prezzi di vendita media depressi dell'industria comunitaria pari al 6-12 % [cfr. considerando (86)]. Tuttavia, l'analisi per tipo ha rivelato che in alcuni casi i prezzi praticati dai produttori esportatori in esame erano sensibilmente più bassi della suddetta sottoquotazione media dei prezzi dell'industria comunitaria. Questa sottoquotazione, stabilita più a livello dei singoli tipi di prodotto, unita all'aumento della quota di mercato detenuta dalle importazioni oggetto di sovvenzioni, ha certamente influito sui prezzi nazionali dell'industria comunitaria.

m) *Redditività e utile sul capitale investito*

- (105) Durante il periodo considerato, la redditività delle vendite nella Comunità della produzione propria ai clienti non collegati è diminuita, in termini di utile sulle vendite nette prima della tassazione, del 50 % nel 2000, di un altro 3 % nel 2001 e del 18 % nel 2002, per poi risalire del 4 % durante il PI. Tra il 1999 e il PI la redditività è scesa al 66 %, con oscillazioni tra il 12-15 % nel 1999 e il 3-6 % nel PI.
- (106) L'utile sul capitale investito, espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, ha seguito nel complesso il trend della redditività nel periodo considerato. Esso è sceso del 34 % nel 2000, del 23 % nel 2001, del 26 % nel 2002 e dell'8 % nel PI. Rispetto alla situazione prevalente nel 1999, l'utile sul capitale investito è diminuito di circa il 90 % nel PI, con oscillazioni comprese tra il 45-55 % nel 1999 e il 3-10 % nel PI.

- (107) La Commissione ha isolato l'impatto della suddetta messa fuori servizio [cfr. considerando (94)] sulla redditività complessiva dell'industria comunitaria durante il PI. È emerso che la redditività dell'industria comunitaria sarebbe stata superiore dello 0,8 % nel 2002 e dello 0,5 % nel PI, il che non avrebbe alterato in maniera significativa l'andamento della redditività a partire dal 1999.

	1999	2000	2001	2002	PI
Redditività delle vendite CE ai clienti non collegati (% delle vendite nette)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	51	48	30	34
Utile sul capitale investito (utile in % del valore contabile netto degli investimenti)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	66	43	17	9
Redditività delle vendite CE ai clienti non collegati (% delle vendite nette) senza messa fuori servizio.	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice 1999 = 100</i>	100	51	48	35	39

n) *Flusso di cassa e capacità di ottenere capitale*

- (108) Il flusso di cassa netto legato alle attività operative è diminuito nel 2000 del 40 %, è risalito del 24 % nel 2001, è risceso del 12 % nel 2002 e ancora del 7 % nel PI. Durante il PI il flusso di cassa era inferiore del 35 % rispetto all'inizio del periodo considerato.

	1999	2000	2001	2002	PI
Flusso di cassa (in migliaia di EUR)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	60	84	72	65

- (109) Entrambi i produttori comunitari denunziati erano stati multati da varie autorità nazionali e regionali responsabili della concorrenza per aver partecipato ad accordi di fissazione dei prezzi e manipolazione del mercato negli anni '90 in diversi paesi. Oltre a queste ammende, i due produttori comunitari denunziati hanno dovuto sostenere ulteriori spese legate da una parte alla composizione di una serie di azioni legali collettive promosse da clienti e azionisti negli Usa e in Canada e dall'altra al finanziamento di queste spese straordinarie. Di conseguenza, l'indebitamento dei due gruppi è cresciuto in maniera vertiginosa, con conseguente deterioramento dell'affidabilità creditizia e della capacità di raccogliere capitali. La conseguenza pratica di tale situazione è che non è possibile eseguire una valutazione separata, riguardo alla capacità di raccogliere capitali, che sia limitata alla portata della produzione del settore e alla vendita del prodotto simile e che prescindano dal contesto antitrust. Tuttavia, le prove raccolte in materia di redditività, utile sul capitale investito e flusso di cassa (vedi sopra) e le prove riguardanti gli investimenti (vedi appresso), la cui pertinenza è limitata esclusivamente alla portata del prodotto simile e per i quali gli eventuali effetti di questo comportamento anticoncorrenziale sono stati attentamente eliminati, potrebbero certamente essere considerate come un elemento aggravante, che si aggiunge alla situazione finanziaria, già precaria, illustrata precedentemente.

o) *Investimenti*

- (110) Gli investimenti totali effettuati ogni anno dall'industria comunitaria nel prodotto in esame sono aumentati del 50 % circa tra il 1999 e il PI. In particolare, essi sono scesi del 27 % nel 2000, sono risaliti del 4 % nel 2001 e diminuiti del 18 % nel 2002 per poi calare ulteriormente dell'8 % durante il PI.

	1999	2000	2001	2002	PI
Investimenti netti (000 EUR)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	73	77	59	51

- p) *Entità del margine di compensazione*
- (111) Quanto all'incidenza dell'entità del margine effettivo di sovvenzionamento sull'industria comunitaria, questa non può considerarsi trascurabile dati il volume ed i prezzi delle importazioni originarie del paese interessato.
- q) *Ripresa dopo le precedenti sovvenzioni o pratiche di dumping*
- (112) In assenza di informazioni sull'esistenza di eventuali meccanismi di sovvenzionamento o di dumping prima della situazione oggetto del presente procedimento la questione viene considerata irrilevante.

5. CONCLUSIONI IN MATERIA DI PREGIUDIZIO

- (113) Tra il 1999 e il PI il volume delle importazioni oggetto di sovvenzioni del prodotto in esame originarie dell'India ha registrato un forte aumento (+76 %) e la sua quota di mercato a livello comunitario è salita del 3,4 %. Nel periodo considerato i prezzi medi delle importazioni oggetto di sovvenzioni dall'India erano notevolmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria. Inoltre, durante il PI i prezzi delle importazioni dal paese in questione erano sottoquotati rispetto a quelli dell'industria comunitaria. In base alla media ponderata, durante il PI la sottoquotazione dei prezzi ammon-tava in media al 6-12 %, mentre dal punto di vista dei singoli tipi di prodotto, la sottoquotazione dei prezzi era in alcuni casi di gran lunga maggiore.
- (114) Nel periodo considerato si è constatato un deterioramento della situazione dell'industria comunitaria. Tra il 1999 e il PI quasi tutti gli indicatori relativi al pregiudizio hanno mostrato uno sviluppo negativo: il volume di produzione è sceso dell'1 %, la capacità di produzione è diminuita del 9 %, il volume delle vendite nella Comunità è calato dell'1 %, e l'industria comunitaria ha perso il 6,3 % della propria quota di mercato. I prezzi unitari di vendita sono diminuiti dell'8 %, mentre il costo unitario di produzione è aumentato del 2 %, la redditività è scesa del 66 % e l'utile sul capitale investito e il flusso di cassa legato alle attività operative hanno seguito lo stesso andamento negativo. Gli occupati sono diminuiti del 17 % e gli investimenti hanno subito una contrazione del 50 %.
- (115) Alcuni indicatori hanno registrato degli evidenti sviluppi positivi: nel periodo considerato i salari sono aumentati del 13 %, il che può essere considerato come un normale tasso di incremento, mentre la produttività è cresciuta del 19 %. Quest'ultimo dato, unito al sopraccitato calo dell'occupazione, illustra gli sforzi compiuti dall'industria comunitaria per rimanere competitiva nonostante la concorrenza delle importazioni indiane oggetto di sovvenzioni.
- (116) Alla luce delle considerazioni che precedono si conclude provvisoriamente che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 8 del regolamento di base.

F. CAUSA DEL PREGIUDIZIO

1. INTRODUZIONE

- (117) Conformemente all'articolo 8, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni oggetto di sovvenzioni originarie dell'India abbiano arrecato all'industria comunitaria un pregiudizio di dimensioni tali da potersi definire grave. Sono inoltre stati esaminati i fattori noti diversi dalle importazioni summenzionate che avrebbero pure potuto arrecare pregiudizio all'industria comunitaria, per assicurarsi che l'eventuale pregiudizio provocato da detti altri fattori non fosse attribuito alle importazioni oggetto di sovvenzioni.

2. EFFETTI DELLE IMPORTAZIONI OGGETTO DI SOVVENZIONI

- (118) Il notevole incremento (+76 %) del volume delle importazioni oggetto di sovvenzioni registrato tra il 1999 e il PI e della corrispondente quota di mercato comunitario (circa 3,5 %) e la sottoquotazione riscontrata (pari in media al 6-12 % durante il PI) hanno coinciso con il deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria. Nello stesso periodo l'industria comunitaria ha registrato una diminuzione del volume delle vendite (-1 %), della quota di mercato (-6,3 %) e un deterioramento della redditività (-8,7 %). Tale sviluppo andrebbe considerato nel contesto di un mercato comunitario in espansione tra il 1999 e il PI. Inoltre, i prezzi sovvenzionati erano inferiori a quelli dell'industria comunitaria durante il periodo considerato ed hanno esercitato una pressione su questi ultimi. Il risultante calo dei prezzi dell'industria comunitaria (8 %), in un momento in cui i costi di produzione sono aumentati di quasi il 2 %, ha causato l'osservato calo della redditività. Si ritiene pertanto provvisoriamente che le importazioni oggetto di sovvenzioni abbiano avuto un sensibile impatto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria.

3. EFFETTI DI ALTRI FATTORI

- a) *Calo della domanda legato al rallentamento del mercato siderurgico*
- (119) Le due parti interessate hanno affermato che l'eventuale pregiudizio avvertito dall'industria comunitaria era legato alla recessione che ha colpito nel 2001 e all'inizio del 2002 il consumatore principale del prodotto simile, ossia l'industria siderurgica.
- (120) La crisi del 2001-2002 dell'industria siderurgica è stata riconosciuta ed è confermata dall'andamento dei consumi del prodotto in esame e del prodotto simile, che hanno raggiunto l'apice nel 2000 per poi calare nel 2001 e nel 2002. La redditività dell'industria comunitaria è infatti diminuita costantemente negli anni 2000-2002. Tuttavia, questo argomento non può certamente essere applicato al 2000, poiché l'industria comunitaria non poteva beneficiare del boom del mercato siderurgico, come confermano le forti riduzioni dei prezzi di vendita e della redditività osservate in tale anno. Per contro, nello stesso anno le importazioni dall'India sono aumentate drasticamente (+45 %) e la loro quota di mercato è salita dell'1,5 %. Va osservato inoltre che tra il 2000 e il PI il consumo era di gran lunga superiore rispetto ai livelli del 1999. Pertanto, la crisi dell'industria siderurgica non si è tradotta in una riduzione globale della domanda per il prodotto in esame e il prodotto simile, sebbene ovviamente negli anni successivi non sia stato raggiunto l'eccezionale livello del 2000. Si conclude pertanto provvisoriamente che il calo della domanda legato alla crisi del mercato siderurgico non fornisce una spiegazione soddisfacente del pregiudizio avvertito dall'industria comunitaria e che, ammesso che abbia avuto un effetto, esso ha contribuito soltanto in maniera limitata al pregiudizio subito dall'industria comunitaria. L'effetto non è pertanto stato tale da alterare il risultato provvisorio in base al quale esisterebbe un reale e sostanziale nesso causale tra le importazioni oggetto di sovvenzioni dal paese in questione e il pregiudizio materiale subito dall'industria comunitaria.
- b) *Ritorno alle normali condizioni di concorrenza in seguito allo smantellamento di un cartello*
- (121) Diverse parti interessate hanno affermato che l'eventuale pregiudizio avvertito dall'industria comunitaria era semplicemente una conseguenza del ritorno alle normali condizioni di concorrenza sul mercato comunitario per i sistemi di elettrodi di grafite. In particolare, dette parti hanno attribuito il calo dei prezzi e della redditività dell'industria comunitaria a partire dal 1999 al fatto che il punto di partenza era artificialmente elevato a causa dell'esistenza di un cartello.
- (122) Nella decisione 2002/271/CE del 18 luglio 2001⁽¹⁾, la Commissione rilevava che i due produttori comunitari denunziati avevano praticato un cartello insieme ad altri produttori nel periodo compreso tra maggio 1992 e marzo 1998. Il PI relativo alla presente inchiesta antisovvenzioni riguarda il periodo dal 1° aprile 2002 al 31 marzo 2003, mentre il periodo preso in considerazione per la valutazione del pregiudizio va dal 1° gennaio 1999 alla fine del PI. Pertanto, sia il PI che il periodo considerato sono di gran lunga posteriori rispetto al periodo di attuazione del cartello. Dall'inchiesta è emerso che, nonostante l'esistenza di diversi tipi di accordi e contratti, le transazioni di maggior volume sono solitamente coperte da un contratto annuale in base al quale un certo numero di consegne sono garantite nel corso dell'anno ad un determinato prezzo. I negoziati relativi ai contratti annuali hanno luogo generalmente a ottobre-novembre dell'anno precedente l'entrata in vigore del contratto. L'inchiesta ha rivelato che nel periodo 1998-1999, i contratti annuali coprivano circa il 40 % delle transazioni, i contratti semestrali circa il 35 % e i contratti trimestrali o i singoli ordinativi circa il 25 %. La diffusione dei contratti a lungo termine (ad es. i contratti triennali) è piuttosto recente. Nel 1997-98 l'utilizzo di tali contratti era assai modesto, se non addirittura inesistente, come ci si aspetterebbe logicamente in un mercato caratterizzato da prezzi elevati. È risultato pertanto che quasi tutte le transazioni effettivamente fatturate e pagate nel 1999 e i relativi prezzi esaminati ai summenzionati considerandi (102) e (103) risultano da accordi tra venditori ed acquirenti stipulati dopo il periodo nel corso del quale è stata riscontrata la fissazione dei prezzi e la manipolazione del mercato.

⁽¹⁾ DO L 100 de 16.4.2002, pag.1.

- (123) A sostegno della suddetta argomentazione, le stesse parti interessate hanno richiamato l'attenzione della Commissione sul sviluppo dei prezzi degli elettrodi di grande diametro (ossia con un diametro superiore a 700 mm), un segmento al quale presumibilmente non partecipano i produttori esportatori indiani. L'inchiesta ha rivelato che, sebbene i due produttori esportatori indiani non abbiano esportato durante il PI questa tipologia di prodotto nella Comunità, essi hanno sviluppato la capacità tecnica per fabbricare i prodotti appartenenti a questa categoria. Dall'inchiesta è emerso inoltre che i prezzi dell'industria comunitaria per questa particolare categoria di prodotti avevano subito una diminuzione relativamente maggiore tra il 1999 e il PI rispetto ai prodotti medi dell'industria comunitaria per il prodotto simile considerato nel suo insieme. La categoria di prodotto in questione rappresenta una quota limitata, ossia circa l'8% del volume complessivo delle vendite del prodotto simile dell'industria comunitaria nel mercato della Comunità. Questo particolare segmento di mercato presenta altre due caratteristiche. Innanzitutto, è un segmento di mercato crescente e relativamente recente, il che significa che questo mercato è diventato sempre più competitivo tra il 1999 e il PI. In secondo luogo, esso è caratterizzato dalla presenza di un numero estremamente limitato di grandi clienti, che acquistano anche elettrodi di diametro più piccolo. Logicamente, questi grandi clienti sfruttano il loro potere d'acquisto per ottenere sconti più consistenti rispetto ai clienti «normali». L'andamento dei prezzi per questo particolare segmento viene pertanto distorto dal crescente predominio di questi grandi clienti. Infine, sebbene durante il PI i produttori indiani non esportassero regolarmente questa categoria di prodotto, l'inchiesta ha individuato delle offerte di prezzo da parte di produttori indiani per questo tipo di prodotto che i clienti della Comunità hanno utilizzato come ulteriore strumento di contrattazione nei loro negoziati con l'industria comunitaria.
- (124) La Commissione ha chiesto ed ottenuto dall'industria comunitaria delle serie di prezzi nel lungo termine (a partire dalla metà degli anni '80) per le vendite rappresentative del prodotto simile sul mercato comunitario. Le serie dimostrano che i prezzi sono aumentati gradualmente negli anni '90 ed hanno raggiunto il livello massimo nel 1998. Tra il 1998 e il 1999 si è registrato un forte calo (-14%), che riflette chiaramente la fine del periodo di fissazione dei prezzi e manipolazione del mercato.
- (125) Inoltre, l'argomentazione relativa al ritorno alle normali condizioni di concorrenza in seguito allo smantellamento del cartello non spiega la perdita di quota di mercato subita dall'industria comunitaria tra il 1999 e il PI e la corrispondente espansione della quota di mercato da parte delle importazioni oggetto di sovvenzioni. Ne consegue che il ritorno alle normali condizioni di concorrenza in seguito allo smantellamento del cartello potrebbe spiegare soltanto in parte l'andamento pregiudizievole subito dall'industria comunitaria. Pertanto, l'effetto di tale andamento non è stato tale da alterare il risultato provvisorio in base al quale vi sarebbe un reale e sostanziale nesso causale tra le importazioni oggetto di sovvenzioni dal paese in questione e il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria.
- c) *Risultati di altri produttori comunitari*
- (126) Nessun altro produttore comunitario non appartenente all'industria comunitaria ha collaborato all'inchiesta. Va osservato tuttavia che uno dei due altri produttori comunitari noti è diventato insolvente ed ha interrotto la produzione a partire da novembre 2002 [cfr. considerando (77)]. In base alle prove disponibili, il volume delle vendite CE dei due altri produttori è aumentato da circa 15 000 tonnellate nel 1999 a circa 21 000 tonnellate nel 2002, prima di scendere a circa 19 000 tonnellate durante il PI. Per quanto riguarda la loro quota di mercato, essa è salita dal 12,5% nel 1999 al 16,6% nel 2002, per poi calare al 14,4% durante il PI. Se l'inchiesta avesse riguardato l'intero anno 2003, la quota di mercato dell'unico produttore comunitario rimanente sarebbe stata del 9,7%. Sebbene sia vero che gli altri due produttori comunitari abbiano aumentato la propria quota di mercato dell'1,9% tra il 1999 e il PI, il fatto che un produttore sia diventato insolvente è, come nel caso dell'industria comunitaria, indicativo di una situazione pregiudizievole. Si conclude pertanto in via provvisoria che i risultati degli altri produttori comunitari, se hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria, lo hanno fatto solo in misura molto limitata e il loro effetto non è stato pertanto tale da alterare il risultato provvisorio in base al quale vi sarebbe un reale e sostanziale nesso causale tra le importazioni oggetto di sovvenzioni dal paese interessato e il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria.

d) *Importazioni da altri paesi terzi*

- (127) In base alle informazioni disponibili, il volume complessivo delle importazioni del prodotto simile originarie dei paesi terzi, esclusa l'India, è aumentato del 20 %, passando da circa 13 000 tonnellate nel 1999 a circa 15 000 tonnellate nel PI, mentre la loro quota di mercato è salita dal 10,7 % nel 1999 all'11,8 % nel PI. La media ponderata dei prezzi cif di tali importazioni è diminuita dell'8 % tra il 1999 e il PI, passando da 2.400 EUR/t a 2.200 EUR/t. Va rilevato che i prezzi delle importazioni da altri paesi terzi sono rimasti sostanzialmente al di sopra dei prezzi delle importazioni dal paese interessato per tutto il periodo considerato.
- (128) Si è constatato inoltre che solo le importazioni provenienti da tre paesi diversi dall'India avevano una quota del mercato comunitario superiore all'1 % durante il PI, ossia il Giappone, la Polonia e gli USA. È emerso che (i) la quota di mercato del Giappone è salita dal 2,1 % nel 1999 al 2,6 % nel PI, che (ii) la quota di mercato della Polonia è aumentata dal 3,3 % nel 1999 al 4,4 % nel PI e che (iii) la quota di mercato degli USA è scesa dal 5,3 % nel 1999 al 4,7 % nel PI. I prezzi di importazione CIF del Giappone e degli USA sembrano determinare una sottoquotazione dei prezzi dell'industria comunitaria, mentre i prezzi delle importazioni originarie della Polonia erano superiori ai prezzi dell'industria comunitaria. Inoltre, i prezzi di importazione CIF di questi tre paesi sono sempre stati superiori a quelli del paese in questione e nulla dimostra che tali importazioni siano avvenute a prezzi sovvenzionati.
- (129) L'inchiesta ha stabilito che i due impianti che producevano il prodotto simile in Polonia per poi esportarlo nella Comunità sono entrambi filiali di un produttore comunitario denunziante. Pertanto, tutte le suddette importazioni dalla Polonia durante il PI sono state eseguite a nome del summenzionato produttore comunitario. L'inchiesta ha stabilito inoltre che circa il 40 % dei volumi del prodotto simile importati dagli USA sono stati in realtà importati dall'altro produttore comunitario denunziante per la vendita finale nella Comunità. Nulla lascia intendere che le corrispondenti rivendite abbiano arrecato un pregiudizio agli altri produttori comunitari o che tali attività di importazione siano state eseguite a scapito della produzione propria della Comunità. I due produttori comunitari denunzianti possiedono altri impianti che producono il prodotto simile in altri paesi terzi. Tuttavia, l'inchiesta ha rivelato che, sia individualmente che collettivamente, tali volumi di importazione erano insignificanti in quanto inferiori all'1 % del consumo della Comunità.
- (130) I due produttori comunitari denunzianti sono grandi società che operano a livello mondiale. Il loro campo di attività non si limita soltanto alla Comunità. Oltre ad importare quantitativi limitati del prodotto simile per la vendita finale nella Comunità, esse esportano una parte cospicua della loro produzione comunitaria al di fuori della Comunità. Il motivo alla base di queste spedizioni internazionali è dato dalla crescente tendenza a specializzare i singoli impianti in base alle dimensioni e alle tipologie del prodotto simile. La conseguenza diretta di ciò è che, per determinate dimensioni e tipologie, entrambi i produttori comunitari denunzianti devono ricorrere alle importazioni da impianti esterni alla CE per completare la gamma di prodotti offerti ai clienti comunitari.
- (131) Alla luce dei prezzi medi, dell'esiguo volume delle importazioni in questione, delle modeste dimensioni della quota di mercato e delle precedenti considerazioni relative alla gamma di prodotti, non è emerso alcun elemento che dimostri che queste importazioni dai paesi terzi, originarie o meno dagli impianti di proprietà dei due produttori comunitari denunzianti, abbiano contribuito alla situazione pregiudizievole subita dall'industria comunitaria, in particolare in termini di quote di mercato, volume delle vendite, occupazione, investimenti, redditività, utile sul capitale investito e flusso di cassa.
- (132) È stato inoltre affermato che il presente procedimento era discriminatorio, in quanto non teneva conto dell'esistenza delle importazioni del prodotto simile originarie della Repubblica popolare cinese («RPC»), come presumibilmente dimostrato dal volume relativamente elevato di importazioni dalla RPC registrato nell'ambito del codice NC 8545 11 00. È opportuno sottolineare innanzitutto che il codice NC 8545 11 00 comprende non soltanto il prodotto in esame e il prodotto simile, bensì anche altri prodotti. È pertanto inopportuno formulare delle conclusioni esclusivamente sulla base di tale codice. Tale aspetto è stato tuttavia tenuto in particolare considerazione durante le visite di verifica condotte presso le sedi degli utilizzatori che hanno collaborato. Sebbene diversi utilizzatori abbiano dichiarato nei rispettivi questionari dei volumi del prodotto simile importati dalla RPC, dalla verifica in loco è emerso che nessuno di questi elettrodi cinesi corrispondeva ai parametri che definiscono il prodotto in esame. Inoltre, una delle due associazioni di utilizzatori ha dichiarato chiaramente in una comunicazione scritta che la RPC non era in grado di produrre ed esportare il prodotto simile nella Comunità tra il 1999 e il PI. L'argomentazione è pertanto respinta.

e) *Andamento delle esportazioni dell'industria comunitaria*

- (133) Citando il significativo calo dei prezzi di esportazione dell'industria comunitaria, una delle parti interessate ha affermato che (i) tale calo era indicativo dell'assenza di un nesso causale tra le importazioni oggetto di sovvenzioni e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria sul mercato comunitario e che (ii) potrebbe essere considerato come un pregiudizio autoinflitto.
- (134) Come spiegato precedentemente, i due produttori comunitari denunziati operano a livello mondiale. L'inchiesta ha rivelato che l'industria comunitaria esporta circa il 15 % in più di quanto essa venda nella Comunità. Partendo da un livello pari a circa 100.000 tonnellate nel 1999, il volume delle vendite esportate dall'industria comunitaria è aumentato del 12 % nel 2000, è sceso del 20 % nel 2001, è cresciuto del 2 % nel 2002 e di un altro 6 % nel PI. Durante il PI, il volume delle vendite all'esportazione era molto simile a quello registrato nel 1999. Pertanto, non può essere attribuita alcuna perdita di economie di scala all'attività di esportazione. Dall'inchiesta è emerso che i prezzi delle vendite all'esportazione sono scesi di circa il 14 % tra il 1999 e il PI. Tuttavia, escludendo gli altri fattori che potrebbero influire al livello di mercato internazionale, questa osservazione non assume alcuna importanza in relazione al presente procedimento, il quale riguarda il mercato comunitario e non il mercato internazionale. Va inoltre osservato che l'andamento della redditività esaminato nell'ambito della valutazione del pregiudizio riguarda esclusivamente le vendite nella Comunità della produzione dell'industria comunitaria. Sebbene la redditività delle vendite all'esportazione sia stata leggermente inferiore rispetto a quella delle vendite della Comunità, anche questo fatto viene considerato irrilevante ai fini del presente procedimento. Si ritiene pertanto che l'attività di esportazione non possa aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

	1999	2000	2001	2002	PI
Volume delle vendite all'esportazione (tonnellate)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	112	91	93	99
Prezzo unitario delle vendite all'esportazione (EUR/ tonnellata)	Dato non rivelabile [cfr. considerando (80)]				
<i>Indice (1999 = 100)</i>	100	96	102	88	86

4. CONCLUSIONI SUL NESSO DI CAUSALITÀ

- (135) In conclusione, è confermato che il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria, caratterizzato principalmente dalla riduzione della quota di mercato registrata tra il 1999 e il PI, dal calo dei prezzi di vendita unitari (-8 %), dall'aumento del costo unitario di produzione (+2 %), dal conseguente calo in termini di redditività, utile sul capitale investito e flusso di cassa legato alle attività operative e dalla riduzione degli investimenti e dell'occupazione, è riconducibile alle importazioni in questione oggetto di sovvenzioni.
- (136) Gli effetti della diminuzione della domanda legata alla crisi del mercato siderurgico, del ritorno alle normali condizioni di concorrenza in seguito allo smantellamento del cartello, dei risultati degli altri produttori comunitari, delle importazioni da altri paesi terzi e dei risultati delle esportazioni dell'industria comunitaria erano infatti inesistenti o estremamente limitati e pertanto non alteravano il risultato provvisorio in base al quale esiste un reale e sostanziale nesso causale tra le importazioni oggetto di sovvenzioni dal paese in questione e il pregiudizio materiale subito dall'industria comunitaria.
- (137) Si conclude pertanto in via provvisoria che le importazioni oggetto di sovvenzioni originarie dell'India hanno arrecato all'industria comunitaria un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 6 del regolamento di base.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (138) La Commissione ha esaminato se, nonostante le risultanze sulle sovvenzioni, sul pregiudizio e sul nesso di causalità, vi fossero valide ragioni per concludere che nella fattispecie l'adozione di misure non è nell'interesse della Comunità. A tal fine, ai sensi dell'articolo 31, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato i probabili effetti delle misure per tutte le parti interessate.

1. INTERESSE DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

- (139) L'industria comunitaria è composta da due gruppi di società, che comprendono complessivamente nove impianti di produzione sparsi in vari paesi della Comunità, con 1 800 persone che partecipano direttamente alla produzione, vendita e gestione del prodotto simile. In seguito all'istituzione delle misure, si prevede un aumento del volume delle vendite e dei prezzi di vendita praticati dall'industria comunitaria sul mercato della Comunità. Tuttavia, l'introduzione di un eventuale dazio compensativo non determinerebbe certo un corrispondente aumento dei prezzi dell'industria comunitaria in quanto rimarrebbe ancora la concorrenza tra i produttori comunitari, le importazioni originarie del paese in questione a prezzi non sovvenzionati e le importazioni originarie di altri paesi terzi. In conclusione, l'incremento della produzione e del volume delle vendite, da un lato, e l'ulteriore diminuzione dei costi unitari, dall'altro, associati ad un moderato aumento dei prezzi, dovrebbero permettere all'industria comunitaria di migliorare la propria situazione finanziaria.
- (140) Se invece le misure antisovvenzioni non saranno istituite, è probabile che si perpetui il trend negativo dell'industria comunitaria. L'industria comunitaria continuerà probabilmente a perdere quote di mercato e subire un calo della propria redditività. Ciò determinerà quasi certamente dei tagli alla produzione e agli investimenti, la chiusura di certe capacità produttive e un'ulteriore contrazione dell'occupazione nella Comunità.
- (141) In conclusione, l'istituzione delle misure antisovvenzioni consentirà all'industria comunitaria di riprendersi dagli effetti delle sovvenzioni pregiudizievoli accertate.

2. INTERESSE DEGLI IMPORTATORI/OPERATORI COMMERCIALI INDIPENDENTI DELLA COMUNITÀ

- (142) Durante il PI, i due importatori che hanno collaborato hanno assorbito circa il 20 % del volume complessivo delle importazioni CE del prodotto in esame originarie del paese in questione. Dalla collaborazione dei due produttori esportatori indiani emerge che gli importatori/operatori commerciali della Comunità (ossia i due summenzionati importatori che hanno collaborato, da una parte, e gli importatori/operatori commerciali indipendenti, dall'altra) rappresentano circa il 40 % del volume complessivo delle importazioni CE del prodotto in esame originarie dell'India.
- (143) Se saranno introdotte misure compensative, è possibile che il volume delle importazioni originarie del paese in questione diminuisca. Non si può escludere inoltre che l'istituzione di misure antisovvenzioni determini un moderato incremento dei prezzi del prodotto in esame nella Comunità, con una certa incidenza sulla situazione economica degli importatori/operatori commerciali. Per quanto riguarda i due importatori che hanno collaborato, il commercio del prodotto in esame originario dell'India rappresenta circa il 40 % del loro fatturato complessivo. In termini di forza lavoro, 4 dipendenti su 10 partecipano direttamente al commercio del prodotto in esame originario dell'India. L'effetto sugli importatori dell'aumento del prezzo di importazione del prodotto in esame dipenderà anche dalla loro capacità di trasferirlo sui loro clienti. La scarsa incidenza del prodotto in esame sui costi complessivi degli utilizzatori [cfr. considerando (147)] potrebbe anche facilitare il trasferimento dell'eventuale aumento del prezzo sugli utilizzatori da parte degli importatori.
- (144) Su questa base si è concluso provvisoriamente che l'istituzione di misure antisovvenzioni non dovrebbe avere ripercussioni negative gravi sulla situazione degli importatori della Comunità.

3. INTERESSE DELL'INDUSTRIA UTILIZZATRICE

- (145) La principale industria utilizzatrice, che rappresenta circa l'80 % del consumo complessivo della CE del prodotto in esame e del prodotto simile, è la siderurgia elettrica. Durante il PI gli 8 utilizzatori finali che hanno collaborato hanno consumato circa il 27 % del volume complessivo di importazioni CE del prodotto in esame originarie del paese in questione, importate direttamente dai due produttori esportatori indiani o attraverso importatori/operatori commerciali. Stando alla collaborazione dei due produttori esportatori indiani, sembrerebbe che gli utilizzatori finali nella Comunità (ossia i suddetti 8 utilizzatori finali che hanno collaborato, da una parte, e gli utilizzatori che non hanno collaborato, dall'altra) rappresentino circa il 56 % del volume complessivo di importazioni dirette CE del prodotto in esame originarie dell'India. La parte restante (4 %) è stata importata dall'industria comunitaria.
- (146) Gli utilizzatori che hanno collaborato affermano che l'istituzione delle misure antisovvenzioni influirebbero negativamente sulla loro situazione finanziaria. Ciò accadrebbe sia direttamente, attraverso l'aumento dei prezzi del prodotto importato dall'India, sia indirettamente, attraverso il probabile aumento dei prezzi attuato dai produttori comunitari per la quota dei loro prodotti acquistati dai produttori comunitari.

- (147) L'inchiesta ha rivelato che il consumo del prodotto in esame e del prodotto simile rappresenta in media l'1 % dei costi complessivi di produzione degli utilizzatori che hanno collaborato. L'impatto del costo sugli utilizzatori potrebbe essere il seguente: qualora venissero applicate le misure di compensazione, i costi di produzione degli utilizzatori subirebbero un aumento compreso tra lo 0,15 % (se, nella peggiore delle ipotesi, i prezzi del prodotto in esame e del prodotto simile salissero tanto quanto il dazio, a prescindere dalla loro origine) e lo 0,03 % (soltanto i prodotti provenienti dall'India sono colpiti dall'aumento dei prezzi). Nel complesso, si calcola che il risultato effettivo dovrebbe collocarsi a metà tra questi due scenari, per i seguenti motivi. L'industria comunitaria potrebbe attuare un leggero aumento dei propri prezzi, ma approfitterà probabilmente anche della ridotta pressione sui prezzi per riconquistare la quota di mercato precedentemente persa applicando prezzi competitivi rispetto a quelli indiani. Esistono delle capacità residue e il ritorno a condizioni di mercato eque e più redditizie determinerebbe sicuramente un aumento dell'offerta potenziale da tutte le fonti e promuoverebbe nuovi investimenti. Inoltre, circa il 15 % del consumo UE proviene da fonti alternative (ossia altri produttori comunitari e le importazioni da paesi terzi diversi dall'India). Pertanto, è improbabile che si verifichi un aumento generale dei prezzi. Infine, almeno una parte del probabile impatto limitato sui costi di produzione degli utilizzatori descritto precedentemente potrebbe essere trasferito sui clienti a valle, riducendo in tal modo ancora di più l'impatto finale sugli utili degli utilizzatori.
- (148) Un altro motivo addotto dagli utilizzatori che hanno collaborato nel criticare l'istituzione delle misure di compensazione è che essa ostacolerebbe la creazione di un mercato competitivo, ripristinando *de facto* il cartello riscontrato dalla Commissione nel 2001.
- (149) I due produttori comunitari denunziati, che avevano praticato un cartello tra maggio del 1992 e marzo del 1998, sono stati multati nel 2001 dalla Commissione. L'inchiesta ha confermato che i due produttori che rappresentavano l'industria comunitaria avevano smesso di fissare i prezzi e manipolare il mercato e nessuna delle parti contesta questo fatto. Si tratta di ripristinare delle condizioni eque in seguito alle distorsioni introdotte dalle pratiche commerciali sleali degli esportatori indiani. L'obiettivo delle misure antisovvenzioni non è quello di bloccare l'accesso alla Comunità alle importazioni provenienti dal paese in questione, bensì quello di eliminare l'impatto della distorsione del mercato derivante dalla presenza di importazioni oggetto di sovvenzioni. Il ripristino di condizioni di mercato eque produrrà dei benefici non soltanto per i produttori comunitari, ma anche per le fonti di approvvigionamento alternative, come ad esempio le importazioni non sovvenzionate. Il fatto che l'industria comunitaria abbia praticato un cartello nel periodo 1992-98 non dovrebbe privarla del diritto di essere difesa da pratiche commerciali sleali, come previsto dal regolamento di base.
- (150) Alla luce di questi risultati, è possibile concludere provvisoriamente che l'istituzione delle misure antisovvenzioni (i) non dovrebbe influire negativamente sulla situazione finanziaria degli utilizzatori; e (ii) non dovrebbe produrre alcun impatto negativo sulla situazione generale della concorrenza nel mercato comunitario.

4. CONCLUSIONI RELATIVE ALL'INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (151) L'istituzione di misure avrà prevedibilmente l'effetto di offrire all'industria comunitaria l'opportunità di riconquistare le quote di vendita e di mercato perdute e di migliorare la propria redditività. D'altra parte, alla luce del deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, vi è il rischio che in assenza di misure taluni produttori comunitari debbano chiudere i propri impianti e licenziare una parte della propria forza lavoro. Sebbene alcuni degli effetti negativi possano determinare una riduzione dei volumi importati e dei leggeri aumenti dei prezzi per gli importatori/operatori commerciali e gli utilizzatori, l'entità di tali aumenti può essere ridotta trasferendo l'aumento sui clienti a valle. In considerazione di quanto precede, si conclude in via provvisoria che non vi sono motivi convincenti per non istituire misure nel presente caso e che l'applicazione di misure è nell'interesse della Comunità.

H. PROPOSTA DI MISURE COMPENSATIVE PROVVISORIE

- (152) Alla luce delle conclusioni raggiunte in merito alle sovvenzioni, al pregiudizio, alla causa del pregiudizio e all'interesse della Comunità, si ritiene opportuno adottare misure provvisorie al fine di impedire che le importazioni oggetto di sovvenzioni arrechino ulteriore pregiudizio all'industria comunitaria.

1. LIVELLO NECESSARIO PER ELIMINARE IL PREGIUDIZIO

- (153) Il livello delle misure antisovvenzioni provvisorie dovrebbe essere sufficiente ad eliminare il pregiudizio causato all'industria comunitaria dalle importazioni oggetto di sovvenzioni e non dovrebbe essere superiore ai margini di sovvenzione rilevati. Al momento del calcolo dell'entità del dazio necessario ad eliminare gli effetti delle sovvenzioni pregiudizievoli, si è considerato che le misure dovrebbero essere tali da consentire all'industria comunitaria di ottenere un profitto al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe essere ragionevolmente ottenuto in normali condizioni di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di sovvenzioni.
- (154) Pertanto, sulla base delle informazioni disponibili, è stato accertato in via preliminare che un margine di profitto del 9,4% sul fatturato poteva essere considerato un livello adeguato che l'industria comunitaria poteva prevedere di ottenere in assenza di pratiche di sovvenzioni pregiudizievoli. I produttori comunitari denunziati hanno affermato che avrebbero potuto ragionevolmente aspettarsi un margine di profitto del 10-15% in assenza di importazioni oggetto di sovvenzioni. L'inchiesta ha rivelato che l'industria comunitaria aveva raggiunto un livello di utili compreso tra il 12 e il 15% del fatturato nel 1999 [cfr. considerando (105)], quando la quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni era ai livelli più bassi. La Commissione ha esaminato se le condizioni di mercato del 1999 potessero essere considerate come rappresentative delle normali condizioni di mercato per il prodotto in esame. L'inchiesta ha stabilito che il ritorno alle normali condizioni di concorrenza in seguito alla fine del periodo di fissazione dei prezzi e manipolazione del mercato ha avuto un effetto sui prezzi e che il prezzo delle principali materie prime è cresciuto notevolmente tra il 1999 e il PI. In queste circostanze, si ritiene improbabile che l'industria comunitaria potesse raggiungere una redditività del 12-15% durante il PI. Infine, la Commissione ha esaminato le statistiche relative ai bilanci annuali delle società raccolte per i singoli settori dalle Banche centrali di Germania, Francia, Italia, Giappone e Stati Uniti. La base di dati che riunisce tali informazioni è gestita dalla Commissione. Dall'esame è emerso che nel 2002 le società appartenenti al settore disponibile più vicino nei grandi paesi industrializzati citati precedentemente registravano in media un utile, al netto delle sopravvenienze, pari al 9,4%. Tenendo conto di tutte le circostanze e di tutti gli elementi, la Commissione ritiene che il 9,4% rappresenti un utile ragionevole che l'industria comunitaria potrebbe ottenere in assenza di importazioni oggetto di sovvenzioni.
- (155) Il livello dell'aumento dei prezzi necessario è stato quindi determinato in base ad un confronto, transazione per transazione, tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, utilizzata per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, e i prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto dall'industria comunitaria sul mercato comunitario. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto adeguando il prezzo delle vendite dell'industria comunitaria in modo tale da riflettere il suddetto margine di profitto. Le differenze risultanti da tale confronto sono state quindi espresse in percentuale del valore totale all'importazione CIF.
- (156) Dal suddetto confronto dei prezzi sono emersi i seguenti margini pregiudizievoli:

Graphite India Limited (GIL)	20,3%
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited	12,8%

2. MISURE PROVVISORIE

- (157) Sulla scorta di quanto precede, si ritiene che un dazio provvisorio di compensazione debba essere istituito al livello del margine di sovvenzione accertato. Tale dazio non dovrebbe essere superiore al margine di pregiudizio di cui sopra, in conformità dell'articolo 12, paragrafo 1 del regolamento di base.

3. DISPOSIZIONE FINALE

- (158) Ai fini di una buona gestione, è necessario fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possono presentare le proprie osservazioni per iscritto e chiedere un'audizione. Va inoltre precisato che tutte le risultanze riguardanti l'istituzione dei dazi ed elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate ai fini dell'adozione di eventuali dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di elettrodi di grafite utilizzati nei forni elettrici, con una densità apparente di 1,65 g/cm³ o superiore e una resistenza elettrica di 6,0 μΩ.m o inferiore, classificabili al codice NC ex 8545 11 00 (codice TARIC 8545 11 00 10), e dei relativi nippli, classificabili al codice NC ex 8545 90 90 (codice TARIC 8545 90 90 10), importati insieme o separatamente e originari dell'India.

2. Le aliquote del dazio compensativo provvisorio applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, per i prodotti fabbricati dalle società sottoelencate sono le seguenti:

Società	Dazio provvisorio	Codice addizionale TARIC
Graphite India Limited (GIL), 31 Chowringhee Road, Kolkatta – 700016, West Bengal	14,6 %	A530
Hindustan Electro Graphite (HEG) Limited, Bhilwara Towers, A-12, Sector-1, Noida – 201301, Uttar Pradesh	12,8 %	A531
Tutte le altre società	14,6 %	A999

3. Salvo indicazione contraria, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

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

Articolo 2

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 30 del regolamento (CE) n. 2026/97, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e considerazioni sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento, presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro 15 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

Ai sensi dell'articolo 31, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 2026/97, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese a decorrere dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

L'articolo 1 del presente regolamento si applica per quattro mesi.

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

Fatto a Bruxelles, il 19 maggio 2004.

Per la Commissione

Pascal LAMY

Membro della Commissione