

**REGOLAMENTO (CE) N. 193/2007 DEL CONSIGLIO****del 22 febbraio 2007**

**che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di polietilene tereftalato (PET) originarie dell'India in seguito ad un riesame in previsione della scadenza ai sensi dell'articolo 18 del regolamento (CE) n. 2026/97**

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

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 provenienti da paesi non membri della Comunità europea <sup>(1)</sup> («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 18,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 14, paragrafo 1,

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

considerando quanto segue:

**A. PROCEDURA****1. MISURE IN VIGORE**

- (1) Il 30 novembre 2000 il Consiglio ha istituito, con il regolamento (CE) n. 2603/2000 <sup>(3)</sup>, un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di polietilene tereftalato (PET) originarie dell'India, della Malaysia e della Thailandia («i paesi interessati») («l'inchiesta iniziale»). Le misure istituite sono basate su un'inchiesta relativa a misure compensative avviata a norma dell'articolo 10 del regolamento di base. Al contempo il Consiglio ha istituito, con il regolamento (CE) n. 2604/2000 <sup>(4)</sup>, un dazio antidumping definitivo sulle importazioni dello stesso prodotto originario degli stessi paesi. Le misure istituite sono basate su un'inchiesta antidumping avviata a norma dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 384/96.

<sup>(1)</sup> GU L 288 del 21.10.1997, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 461/2004 (GU L 77 del 13.3.2004, pag. 12).

<sup>(2)</sup> GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2117/2005 (GU L 340 del 23.12.2005, pag. 17).

<sup>(3)</sup> GU L 301 del 30.11.2000, pag. 1.

<sup>(4)</sup> GU L 301 del 30.11.2000, pag. 21. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1646/2005 (GU L 266 dell'11.10.2005, pag. 10).

- (2) Le modifiche apportate al regolamento (CE) n. 2604/2000 traggono origine dalle inchieste di revisione avviate a norma dell'articolo 11, paragrafi 3 e 4, del regolamento (CE) n. 384/96, o di impegni sui prezzi accettati a norma dell'articolo 8, paragrafo 1, dello stesso.

- (3) Inoltre, con regolamento (CE) n. 1467/2004 <sup>(5)</sup> il Consiglio ha imposto dazi antidumping definitivi sulle importazioni di alcuni tipi di PET originarie dell'Australia e della Repubblica popolare cinese (RPC) e ha chiuso il procedimento antidumping nei confronti delle importazioni di PET originarie del Pakistan.

- (4) L'11 ottobre 2005 il Consiglio ha modificato il livello delle misure di compensazione in vigore nei confronti delle importazioni di PET originarie dell'India <sup>(6)</sup>. Le modifiche si basano su un riesame accelerato avviato a norma dell'articolo 20 del regolamento di base.

**2. DOMANDA DI RIESAME**

- (5) In seguito alla pubblicazione di un avviso di imminente scadenza la Commissione, il 30 agosto 2005, ha ricevuto una domanda di riesame a norma dell'articolo 18 del regolamento di base («riesame di scadenza»).

- (6) La domanda è stata presentata il 30 agosto 2005 dal comitato polietilentereftalato dell'associazione Plastics Europe («richiedente») per conto di produttori che rappresentano una quota maggioritaria, in questo caso oltre il 90 %, della produzione comunitaria complessiva di PET.

- (7) La domanda di riesame in previsione della scadenza è stata motivata con il fatto che la scadenza delle misure comporterebbe il rischio del persistere o della reiterazione del sovvenzionamento e del pregiudizio ai danni dell'industria comunitaria.

- (8) Avendo stabilito, previa consultazione del comitato consultivo, che esistevano elementi sufficienti per giustificare l'apertura del riesame nei vari casi, a norma dell'articolo 18 del regolamento di base, la Commissione ha avviato tali riesami in data 1° dicembre 2005 <sup>(7)</sup>.

<sup>(5)</sup> GU L 271 del 19.8.2004, pag. 1.

<sup>(6)</sup> GU L 266 dell'11.10.2005, pag. 1.

<sup>(7)</sup> GU C 304 dell'1.12.2005, pag. 4.

(9) Si rileva che prima di avviare il riesame, e conformemente all'articolo 22, paragrafo 1, e all'articolo 10, paragrafo 9, del regolamento di base, la Commissione ha notificato alle autorità indiane di aver ricevuto una richiesta di riesame debitamente documentata e le ha invitate a tenere consultazioni intese a chiarire la situazione riguardo al contenuto della denuncia e a giungere ad una soluzione concordata. Tuttavia, la Commissione non ha ricevuto risposta dalle autorità indiane per quanto riguarda la sua offerta di consultazione.

### 3. INCHIESTE PARALLELE

(10) Inoltre il 1° dicembre 2005 la Commissione ha avviato un riesame, a norma dell'articolo 11, paragrafo 2, del regolamento n. 384/96, delle misure antidumping applicabili alle importazioni di PET originarie dell'India, dell'Indonesia, della Malaysia, della Repubblica di Corea, della Thailandia e di Taiwan<sup>(8)</sup>. Al contempo è stato avviato un riesame intermedio parziale a norma dell'articolo 11, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 384/96 rispetto alle importazioni dello stesso prodotto originarie della Repubblica di Corea e di Taiwan<sup>(8)</sup>.

### 4. PERIODO DELL'INCHIESTA AI FINI DEL RIESAME

(11) Il periodo dell'inchiesta ai fini del riesame («PIR») copre il periodo che va dal 1° ottobre 2004 al 30 settembre 2005. L'analisi delle tendenze necessaria per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2002 e la fine del PIR («il periodo in esame»).

### 5. PARTI INTERESSATE DALL'INCHIESTA

(12) La Commissione ha formalmente avvisato dell'inizio del riesame in previsione della scadenza i produttori esportatori, i rappresentanti del paese esportatore, i produttori comunitari nonché il richiedente. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di rendere note le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura. È stata concessa un'audizione a tutte le parti che ne hanno fatto richiesta e hanno dimostrato di avere particolari motivi per essere sentite.

(13) Visto l'elevato numero di produttori esportatori indiani, di produttori comunitari e di importatori elencati nella richiesta di riesame in previsione della scadenza, si è ritenuto opportuno, a norma dell'articolo 27 del regolamento di base, valutare se fosse il caso di ricorrere al campionamento. Per consentire alla Commissione di decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, di selezionare un campione, ai sensi dell'articolo 27, del regolamento di base, le parti sopramenzionate sono state invitate a manifestarsi entro 15 giorni dall'apertura del riesame e a fornire alla Commissione le informazioni richieste nell'avviso di apertura.

(14) In seguito all'esame delle informazioni fornite e in considerazione del numero esiguo di produttori esportatori

in India che hanno dimostrato la loro disponibilità a cooperare, è stato deciso che il campionamento non era necessario per quanto riguarda i produttori esportatori in India.

(15) Dopo l'esame delle informazioni trasmesse dai produttori e dagli importatori comunitari, e visto il numero relativamente basso di risposte, si è ritenuto che il campionamento non fosse giustificato per nessuna di tali categorie.

(16) Si è quindi provveduto a inviare dei questionari a tutti i produttori esportatori verso il paese interessato nonché agli importatori, ai fornitori, ai produttori comunitari e agli utilizzatori.

(17) Sono pervenute risposte ai questionari da parte di tre produttori indiani, di dodici produttori comunitari, di un importatore, di un fornitore e di dieci convertitori/utilizzatori.

(18) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per l'analisi e ha effettuato controlli di verifica nelle sedi delle seguenti società:

#### 1) Produttori comunitari

Voridian BV (Paesi Bassi)

M & G Polimeri Italia Spa (Italia)

Equipolymers Srl (Italia)

La Seda de Barcelona SA (Spagna)

Novapet SA (Spagna)

Selenis Industria de Polímeros SA (Portogallo)

Selenis Italia Spa (Italia)

Fornitori comunitari

Interquisa SA (Spagna)

Importatori comunitari indipendenti

Global Service International SRL (Italia)

Utilizzatori comunitari

Coca Cola Enterprises Europe Ltd (Belgio)

#### 2) Autorità indiane

Ministero del Commercio, Nuova Delhi

Governo del Maharashtra — Direzione dell'Industria, Mumbai

<sup>(8)</sup> GU C 304 dell'1.12.2005, pag. 9.

## 3) Produttori esportatori indiani

SENPET Ltd, Kolkata (già Elque Polyesters Limited)

Futura Polyesters Limited, Chennai (già Futura Polymer Limited)

Pearl Engineering Polymers Ltd, Nuova Delhi

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

- (19) Il prodotto in esame è lo stesso prodotto esaminato nell'inchiesta iniziale, vale a dire PET avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, conformemente alla norma ISO 1628-5, originario dei paesi interessati. Attualmente esso è classificabile al codice NC 3907 60 20.

2. *PRODOTTO SIMILE*

- (20) Analogamente a quanto avvenuto durante l'inchiesta originaria, si è accertato che il prodotto interessato, il PET prodotto e venduto sul mercato interno nel paese interessato e il PET prodotto e venduto dai produttori comunitari presentano le medesime caratteristiche fisiche e chimiche di base e trovano le stesse applicazioni. Si conclude pertanto che tutti i tipi di PET di viscosità pari o superiore a 78 ml/g costituiscono un unico prodotto e sono simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 5, del regolamento di base.

**C. PROBABILITÀ DEL PERSISTERE O DELLA REITERAZIONE DELLE SOVVENZIONI**I. *PERSISTERE DELLE SOVVENZIONI — INTRODUZIONE*

- (21) Sulla base delle informazioni contenute nella richiesta di riesame e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i seguenti regimi, che secondo i richiedenti comporterebbero la concessione di sovvenzioni.

1. *REGIMI DI SOVVENZIONE ORIGINARIAMENTE ESAMINATI***Regimi nazionali**

- a) Credito sui dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme — DEPBS)
- b) Esenzione dall'imposta sul reddito (ITES)
- c) Esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni strumentali (EPCG)
- d) Zone di trasformazione per l'esportazione (EPZ)/Zone economiche speciali (SEZ)/Unità orientate all'esportazione (EOU)

2. *REGIMI DI SOVVENZIONE ORIGINARIAMENTE NON ESAMINATI***Regimi nazionali**

- e) Sistema di licenze preliminari (Advance Licence Scheme — ALS)
- f) Regime di crediti all'esportazione (Export Credit Scheme — ECS) (precedente alla spedizione e successivo alla spedizione)

**Regimi regionali**

- g) Regime del Gujarat di incentivi fiscali alle vendite (Gujarat Sales Tax Incentive Scheme — GSTIS)
- h) Regime del Gujarat di esenzione dalla tassa sull'elettricità (Gujarat Electricity Duty Exemption Scheme — GEDES)
- i) Sistema d'incentivi del governo del Bengala Occidentale (West Bengal Incentives Scheme — WBIS)
- j) Pacchetto di incentivi del governo di Maharashtra (PSI)

- (22) I regimi a) e da c) a e) si basano sulla legge sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione) del 1992 (n. 22 del 1992), entrata in vigore il 7 agosto 1992 (legge sul commercio estero), che autorizza le autorità indiane a pubblicare dei documenti relativi alle politiche in materia di esportazione e importazione, sintetizzati nei documenti di politica in materia di esportazione e importazione (denominati «Foreign Trade Policy», ovvero «politica in materia di commercio estero» dal 1° settembre 2004) pubblicati ogni cinque anni dal Ministero del commercio e periodicamente aggiornati. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione pertinente per il periodo dell'inchiesta del riesame in oggetto è il piano quinquennale relativo al periodo 1° settembre 2004-31 marzo 2009 («politiche import-export 2004-2009»). Le autorità indiane hanno inoltre fissato le procedure di applicazione delle politiche import-export 2004-2009, pubblicandole nel manuale di procedura 1° settembre 2004-31 marzo 2009, volume I («manuale di procedura 2004-2009, volume I»). Anche il manuale è aggiornato regolarmente.

- (23) Il regime di cui alla lettera b) si basa sulla legge in materia di imposta sul reddito del 1961, modificata annualmente dalla legge finanziaria.

- (24) Il regime di cui alla lettera f) si basa sui capitoli 21 e 35 A della legge sul regolamento bancario (Banking Regulation Act) del 1949, che permette alla Banca centrale indiana di dare istruzioni alle banche commerciali per quanto riguarda i crediti all'esportazione.

- (25) Il regime di cui alla lettera g) è amministrato dal governo del Gujarat sulla base della propria politica di incentivi industriali; il regime di cui alla lettera h) si basa sull'imposta sul consumo di elettricità di Bombay del 1958.
- (26) Il regime di cui alla lettera j) è gestito dallo stato del Maharashtra e si basa su risoluzioni del dipartimento per le industrie, l'energia e il lavoro del governo del Maharashtra.
- (27) Il regime di cui alla lettera i) figura nella notifica del dipartimento del Commercio e dell'industria del governo del Bengala Occidentale n. 588-CI/H del 22 giugno 1999 («WBIS 1999»), sostituita da ultimo dalla notifica n. 134-CI/O/Incentive/17/03/I del 24 marzo 2004 («WBIS 2004»).
- (28) In seguito alla diffusione degli accertamenti relativi al presunto sovvenzionamento, le autorità indiane hanno avanzato una serie di obiezioni relative alla compensabilità dei regimi e al calcolo degli importi delle sovvenzioni. Inoltre esse ribadiscono che nella fattispecie non vi è probabilità di un proseguimento della sovvenzione. A tale riguardo va osservato che queste osservazioni non contengono alcuna nuova motivazione passibile di modificare le conclusioni esposte nel presente regolamento.

## II. REGIMI NAZIONALI

### 1. CREDITO DI DAZI D'IMPORTAZIONE (DUTY ENTITLEMENT PASSBOOK SCHEME — DEPBS)

#### a) *Base giuridica*

- (29) La descrizione dettagliata del sistema si trova alla sezione 4.3 delle politiche import-export 2004-2009 e al capitolo 4.3-4.4 del manuale di procedura 2004-2009, volume I.
- (30) Si è accertato che nessuno tra i produttori esportatori che hanno collaborato ha ottenuto vantaggi compensabili dai DEPBS. Si è quindi ritenuto che nel quadro della presente inchiesta non fosse necessario analizzare ulteriormente tale regime.

### 2. REGIMI DI ESENZIONE DALL'IMPOSTA SUL REDDITO

- (31) Si è accertato che nessuno tra i produttori esportatori che hanno collaborato ha ottenuto vantaggi compensabili dalle ITES. Si è quindi ritenuto che nel quadro della presente inchiesta non fosse necessario analizzare ulteriormente tale regime.

### 3. REGIME DI ESENZIONE DAL DAZIO D'IMPORTAZIONE SUI BENI STRUMENTALI (EXPORT PROMOTION CAPITAL GOODS SCHEME — EPCGS)

#### a) *Base giuridica*

- (32) La descrizione dettagliata dell'EPCGS si trova al paragrafo 5 delle politiche import-export 2004-2009 e al capitolo 5 del manuale di procedura 2004-2009, volume I.

#### b) *Ammissibilità*

- (33) Possono beneficiare del sistema i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori collegati a produttori e i fornitori di servizi.

#### c) *Attuazione pratica*

- (34) Se rispetta l'obbligo di esportare i prodotti, un'impresa può importare beni strumentali (nuovi e, dall'aprile 2003, usati fino a dieci anni d'età) pagando un'aliquota di dazio ridotta o pari a zero. A tale scopo, su domanda e dietro versamento di un'imposta, le autorità indiane rilasciano una licenza EPCG. Per soddisfare l'obbligo di esportazione, i beni strumentali importati devono essere immessi, per un certo periodo, nel processo produttivo di un determinato quantitativo di beni destinati all'esportazione.

- (35) Il titolare di una licenza EPCGS 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 PCCG.

#### d) *Conclusioni relative al sistema EPCG*

- (36) L'EPCGS fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. La riduzione dei dazi costituisce un contributo finanziario accordato dalle autorità indiane, in quanto con tale concessione esse rinunciano a entrate che sarebbero altrimenti dovute. Inoltre, la riduzione dei dazi conferisce un vantaggio all'esportatore in quanto i dazi risparmiati all'importazione ne migliorano la liquidità.

- (37) Il sistema EPCGS, poi, è condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni, in quanto tali licenze non possono essere rilasciate senza un impegno a esportare i beni prodotti. Per questo motivo, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, esso è ritenuto specifico e passibile di compensazione.

- (38) Di conseguenza tale regime non può essere ritenuto di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva, che, secondo l'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, non sono considerati sovvenzioni. I sistemi consentiti, di cui all'allegato I, punto i), non riguardano i beni strumentali, in quanto questi non sono immessi nel processo produttivo dei manufatti destinati all'esportazione.

e) **Calcolo dell'importo della sovvenzione**

- (39) Nessuno tra gli esportatori che hanno collaborato ha acquistato beni strumentali nel PI. Tuttavia una società ha continuato a beneficiare di esenzioni da dazi per beni strumentali acquistati prima del PI, per l'importo accertato nel corso dell'inchiesta iniziale. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore della sovvenzione ottenuta durante il PIR è stato calcolato in base ai dazi doganali non pagati sui beni strumentali, ripartito su un periodo corrispondente all'effettivo periodo di ammortamento di tali beni strumentali del produttore esportatore. Conformemente alla prassi consolidata, tale valore, relativo al PIR, è stato adeguato aggiungendo gli interessi relativi a tale periodo, affinché l'importo corrisponda al valore effettivo del vantaggio nel tempo. Le spese necessariamente sostenute per ottenere la sovvenzione sono state detratte da tale somma, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base ed è stato così ottenuto l'importo della sovvenzione da usare come numeratore. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, e all'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore delle sovvenzioni è stato ripartito in base al fatturato relativo alle esportazioni durante il periodo dell'inchiesta del riesame (denominatore), in quanto la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni e non è concessa in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. La sovvenzione ottenuta per la società che ha continuato a beneficiare del regime è stata dello 0,3 %.

4. REGIME DI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (EXPORT CREDIT SCHEME — ECS)

a) **Base giuridica**

- (40) I dettagli relativi a tale sistema si trovano nella Master Circular IECD n. 5/04.02.01/2002-03 (crediti all'esportazione in valuta straniera) e nella Master Circular IECD n. 10/04.02.01/2003-04 (crediti all'esportazione in rupie), pubblicate dalla Banca centrale indiana e destinate a tutte le banche commerciali indiane.

b) **Ammissibilità**

- (41) Possono beneficiare del regime i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori. Si è accertato che una delle società che hanno cooperato al procedimento si è avvalsa di vantaggi in base all'ECS.

c) **Attuazione pratica**

- (42) Nel quadro di questo sistema, la Banca centrale indiana fissa in maniera vincolante i tassi massimi di interesse applicabili ai crediti all'esportazione in valuta estera ed in rupie che le banche commerciali possono praticare nei confronti degli esportatori, allo scopo di rendere accessibili a questi ultimi il credito a tassi competitivi a livello internazionale. Il sistema ECS consiste di due sottosistemi, il sistema di crediti all'esportazione precedente alla spedizione (Pre-Shipment Export Credit Scheme, «packing credit»), che riguarda i crediti forniti ad un esportatore per l'acquisto, la trasformazione, la fabbricazione, l'imballaggio e/o la spedizione di beni prima dell'esportazione, e il sistema di crediti all'esportazione successivo alla spedizione (Post-Shipment Export Credit

Scheme), che fornisce prestiti al capitale circolante allo scopo di finanziare i crediti a breve termine relativi alle esportazioni. La RBI obbliga inoltre le banche a destinare una certa percentuale del loro credito bancario netto al finanziamento delle esportazioni.

- (43) Grazie a quanto previsto dalle suddette Master Circulars, gli esportatori possono ottenere crediti all'esportazione a tassi di interesse migliori rispetto ai tassi d'interesse dei crediti commerciali normali (crediti per cassa), che sono a condizioni di mercato.

d) **Conclusioni sul sistema ECS**

- (44) In primo luogo, i tassi d'interesse preferenziali del sistema di crediti all'esportazione stabiliti dalle Master Circulars della Banca centrale indiana possono diminuire i costi degli interessi sostenuti dagli esportatori rispetto al costo del credito determinato dalle condizioni del mercato, e conferire quindi un vantaggio ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha concluso che sia stato conferito un vantaggio solamente nei casi dei produttori esportatori in cui si sono riscontrate tali differenze tra tassi d'interesse. Il divario tra i tassi dei crediti concessi a titolo delle Master Circulars RBI e i tassi commerciali «cash credit» non può essere spiegato come una semplice reazione alla situazione di mercato da parte della banca commerciale.

- (45) In secondo luogo, e nonostante il fatto che i crediti agevolati del sistema di crediti all'esportazione siano concessi da banche commerciali, il vantaggio è un contributo finanziario accordato da una pubblica amministrazione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 1, punto iv), del regolamento di base. La Banca centrale indiana è un ente pubblico che rientra nella definizione di pubblica amministrazione di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del regolamento di base, essendo di proprietà statale al 100 %, perseguendo finalità corrispondenti alle politiche pubbliche, per esempio in materia di politica monetaria, ed essendo i suoi dirigenti nominati dal governo indiano. La Banca centrale indiana determina le scelte di enti privati, in quanto le banche commerciali sono vincolate dalle condizioni, relative tra l'altro ai tetti massimi per i tassi d'interesse sui crediti all'esportazione, pubblicate nelle sue Master Circulars e dalle sue disposizioni relative al fatto che le banche commerciali debbano destinare una certa percentuale di credito bancario netto al finanziamento delle esportazioni. Tale azione obbliga le banche commerciali a svolgere le funzioni di cui all'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto i), del regolamento di base, nella fattispecie mutui sotto forma di finanziamento agevolato delle esportazioni. Questi trasferimenti diretti di fondi sotto forma di prestiti a condizioni particolari sarebbero di norma di competenza della pubblica amministrazione e la prassi non differisce in modo significativo dalla prassi normalmente seguita dalle pubbliche amministrazioni, articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto iv), del regolamento di base. La sovvenzione è ritenuta specifica e compensabile poiché i tassi d'interesse preferenziali sono accessibili solo in relazione al finanziamento di operazioni di esportazione e quindi condizionati all'andamento delle esportazioni, come previsto dall'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base.

e) **Calcolo dell'importo della sovvenzione**

- (46) L'importo della sovvenzione è stato calcolato in base alla differenza tra l'interesse pagato per i crediti all'esportazione utilizzati durante il periodo dell'inchiesta del riesame e l'importo che sarebbe stato pagato se fossero stati applicati gli stessi interessi dei normali crediti commerciali utilizzati dalla società in oggetto. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, detto importo della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato totale delle esportazioni generato durante il PIR (considerato il denominatore adeguato), in quanto la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni e non è stata concessa in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. La società che si è avvalsa di vantaggi in base all'ECS ha ottenuto una sovvenzione dello 0,1 %.

5. REGIME DELLE UNITÀ ORIENTATE ALL'ESPORTAZIONE (EXPORT ORIENTED UNIT SCHEME — EOUS)/REGIME DELLE ZONE ECONOMICHE SPECIALI (SPECIAL ECONOMIC ZONES SCHEME — SEZS)

- (47) Si è accertato che nessuno tra i produttori esportatori che hanno collaborato ha ottenuto vantaggi compensabili dai (SEZS). Tuttavia due società indiane considerate EOU (unità orientate all'esportazione) hanno ottenuto vantaggi compensabili durante il periodo dell'inchiesta del riesame. La descrizione e valutazione che segue è quindi circoscritta all'EOUS.

a) **Base giuridica**

- (48) La descrizione dettagliata del regime EOU si trova al paragrafo 6 delle politiche import-export 2004-2009 e al manuale di procedura 2004-2009, volume I.

b) **Ammissibilità**

- (49) Ad eccezione delle società commerciali pure, tutte le società che, in linea di principio, intendono esportare l'intera produzione di beni o di servizi possono essere costituite nel quadro di un'EOUS. Per essere ammissibili all'EOUS, le imprese dei settori industriali devono superare una soglia minima di investimento in attività fisse (pari a 10 milioni di rupie indiane).

c) **Attuazione pratica**

- (50) Come accertato dall'inchiesta iniziale, una EOU può avere sede e impianti in qualsiasi luogo dell'India.
- (51) La domanda relativa ai sistemi EOU deve indicare, tra l'altro, per i cinque anni successivi, i quantitativi di pro-

duzione programmati, il valore delle esportazioni previsto, il fabbisogno di importazioni e di beni locali. Se le autorità accolgono la domanda della società, questa viene informata dei termini e delle condizioni che tale accettazione comporta. Il riconoscimento come unità EOU è valido per un periodo di cinque anni e può essere rinnovato per ulteriori periodi.

- (52) Una condizione fondamentale per beneficiare del sistema EOU prevista dalle politiche import-export 2004-2009 è quella di ottenere un reddito netto in valuta straniera: nel periodo di riferimento (5 anni), cioè, il valore totale delle esportazioni deve essere superiore al valore totale delle merci importate.

- (53) Le EOU beneficiano dei seguenti vantaggi:

- i) esenzione dai dazi all'importazione su tutti i tipi di beni (compresi beni strumentali, materie prime e beni di consumo) necessari alla fabbricazione, alla produzione e alla trasformazione o collegati a tali attività;
- ii) esenzione dalle accise sui beni acquistati da fonti locali;
- iii) rimborso dell'imposta centrale sulle vendite pagata sui beni acquistati in ambito locale;
- iv) possibilità di vendere una quota della produzione sul mercato interno, fino a un massimo del 50 % del valore FOB delle esportazioni, ottemperando alla condizione del reddito netto in valuta straniera (NFE) all'atto di pagare i dazi agevolati, ovvero le accise sui prodotti finiti;
- v) rimborso parziale dei dazi pagati sul carburante acquistato presso compagnie petrolifere nazionali;
- vi) esenzione dell'imposta sul reddito normalmente prevista per le vendite destinate all'esportazione, conformemente al capitolo 10B della legge sull'imposta sul reddito (Income Tax Act), per un periodo di 10 anni dall'inizio delle attività e non oltre la fine dell'esercizio finanziario 2010;
- vii) possibilità di una partecipazione di capitale straniero del 100 %.

- (54) Conformemente al capitolo 65 della legge doganale (Customs Act), le unità che beneficiano di questi sistemi sono soggette alla vigilanza delle autorità doganali.
- (55) Esse hanno l'obbligo di tenere una contabilità specifica relativa a tutte le importazioni, al consumo e all'utilizzo di tutti i materiali importati nonché delle esportazioni effettuate conformemente al paragrafo 6.11.1 del manuale di procedura 2004-2009. Tali documenti dovrebbero essere presentati periodicamente alle autorità competenti, nel quadro di relazioni trimestrali e annuali.
- (56) Tuttavia, il paragrafo 6.11.2 del manuale di procedura 2004-2009, volume I, prevede che alle EOU «non venga mai richiesto di stabilire, per ogni partita di merce importata, un collegamento con le esportazioni, con i trasferimenti ad altre unità, con le vendite DTA o con le scorte».
- (57) Le vendite sul mercato interno sono spedite e registrate sulla base di autocertificazione. La spedizione delle partite di merci destinate all'esportazione di una EOU è controllata da un funzionario doganale, di stanza permanente presso l'unità.
- (58) Nel caso presente, il sistema EOU è stato utilizzato da due esportatori che hanno collaborato. Gli esportatori che hanno collaborato se ne sono serviti per importare materie prime e beni strumentali in esenzione dai dazi all'importazione, per acquistare merci sul mercato interno in esenzione dalle accise, per ottenere il rimborso dell'imposta sulle vendite e per vendere parte della propria produzione sul mercato interno. Una delle società esportatrici ha inoltre utilizzato il regime al fine di ottenere il rimborso parziale dei dazi acquistati da società petrolifere nazionali. Esse si sono quindi avvalse di tutti i vantaggi descritti al considerando 53, punti da i) a v). L'inchiesta ha evidenziato che gli esportatori in questione non si sono avvalsi dei vantaggi derivanti dall'esenzione dall'imposta sul reddito prevista dal sistema EOU.

#### d) Conclusioni sul sistema EOU

- (59) L'esenzione di cui beneficiano le EOU di due tipi di dazi sulle importazioni (i dazi doganali di base e i dazi doganali speciali supplementari) e il rimborso delle imposte sulle vendite rappresentano, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, contributi finanziari attribuiti dalle autorità indiane. Applicando tale sistema, la pubblica amministrazione rinuncia a delle entrate obbligatorie e conferisce un vantaggio alla EOU, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, in quanto la EOU risparmia liquidità, non dovendo versare i dazi obbligatori e ottenendo il rimborso delle imposte sulle vendite.
- (60) L'esenzione dalle accise e dai dazi equivalenti sulle importazioni (dazi doganali supplementari), tuttavia, non comporta la rinuncia ad entrate altrimenti obbligatorie. Le accise e i dazi doganali supplementari, se versati, potrebbero essere usati come crediti per futuri pagamenti di dazi (il cosiddetto meccanismo CENVAT). Tali dazi non sono quindi definitivi. Con il sistema di crediti CENVAT, il dazio definitivo grava solo sul valore aggiunto, e non sui fattori di produzione.
- (61) Di conseguenza, solamente l'esenzione dai dazi doganali di base e dai dazi doganali supplementari speciali, il rimborso parziale dei dazi pagati sull'acquisto di carburante da compagnie petrolifere nazionali e il rimborso delle imposte sulle vendite costituiscono sovvenzioni ai sensi dell'articolo 2 del regolamento di base. Inoltre, tali provvedimenti sono condizionati di diritto all'andamento delle esportazioni e sono quindi ritenuti specifici e passibili di compensazione a titolo dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base. L'obiettivo di esportazione di una EOU, di cui al paragrafo 6.1 delle politiche import-export 02-07, è una conditio sine qua non per ottenere gli incentivi.
- (62) Uno degli esportatori che hanno cooperato sostiene che la Commissione si sarebbe distaccata dall'approccio adottato nell'inchiesta iniziale per quanto riguarda la valutazione dell'esenzione dal dazio relativo alle materie prime, e che semmai si dovrebbero compensare unicamente le restituzioni eccessive. Tuttavia a questo riguardo è opportuno controbattere che all'epoca dell'inchiesta iniziale, nel valutare l'importo compensabile, la questione se l'EOU fosse un sistema di restituzione dei dazi ammissibile o meno venne posta «lasciando impregiudicata la questione se questo programma costituisca o meno un sistema di restituzione ai sensi delle disposizioni del regolamento di base<sup>(9)</sup>». Nel quadro della presente revisione si è attentamente analizzato il regime nella sua totalità, insieme al sistema di controllo.
- (63) Le indagini hanno rivelato che le sovvenzioni in questione non possono essere considerate sistemi consentiti di restituzione del dazio (duty drawback) o sistemi di restituzione sostitutiva, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, non essendo conformi alle severe norme enunciate nell'allegato I, punti h) e i), nell'allegato II (definizione e norme relative alla restituzione) e nell'allegato III (definizioni e norme relative alla restituzione sostitutiva) del regolamento di base. Nei casi in cui il rimborso delle imposte sulle vendite e l'esenzione dei dazi all'importazione sono utilizzati per l'acquisto di beni strumentali, ciò viola le condizioni relative ai sistemi consentiti di restituzione, in quanto i beni strumentali non sono immessi nel processo di produzione, come richiesto dall'allegato I, punti h) (rimborso delle imposte sulle vendite) e i) (restituzione dei dazi all'importazione).

<sup>(9)</sup> Considerando 26 del regolamento (CE) n. 2603/2000 (GU L 301 del 30.11.2000, pag. 1).

- (64) Inoltre, non è stato stabilito se le autorità indiane dispongono di un sistema o di un procedimento di verifica efficaci per confermare se e per quale importo i fattori di produzione acquistati in esenzione dal dazio o dall'imposta sulle vendite siano stati impiegati nella fabbricazione del prodotto esportato (cfr. l'allegato II, titolo II, paragrafo 4, del regolamento di base e, nel caso dei sistemi di restituzione sostitutiva, l'allegato III, titolo II, paragrafo 2, del medesimo regolamento). Il sistema di verifica utilizzato mira a controllare l'obbligo relativo al guadagno netto in valuta estera, e non i consumi di importazioni in relazione alla produzione di beni esportati.
- (65) Una EOU può vendere una proporzione significativa della propria produzione, corrispondente al 50 % da fatturato annuo, sul mercato interno e non esiste quindi l'obbligo giuridico di esportare la totalità dei prodotti fabbricati. Inoltre tali transazioni interne si svolgono in assenza di supervisione e controllo da parte di funzionari governativi e sono soggette unicamente alla procedura di autocertificazione. Pertanto, le sedi delle EOU non sono completamente soggette ad un controllo fisico da parte delle autorità indiane. Date queste circostanze, affinché un sistema di verifica della restituzione dei dazi sia ritenuto tale, è necessario disporre di ulteriori elementi di verifica, in particolare elementi in grado di determinare la relazione esistente tra i fattori produttivi importati in esenzione dai dazi e i prodotti risultanti destinati all'esportazione.
- (66) Per quanto concerne le altre procedure o misure di verifica applicate, va osservato che le EOU non sono mai obbligate, di diritto, a descrivere la relazione tra ogni partita di merci importata e la destinazione del corrispondente prodotto risultante. Solo l'applicazione di questo tipo di controlli metterebbe però le autorità indiane nella condizione di ottenere informazioni sulla destinazione finale dei fattori produttivi sufficienti a verificare che le esenzioni dai dazi e dalle imposte sulle vendite non siano superiori alla quantità di fattori immessi nel processo produttivo destinato all'esportazione. Le dichiarazioni mensili autocertificate dei versamenti delle imposte sulle vendite sul mercato interno, che vengono periodicamente controllate dalle autorità indiane, non sono infatti sufficienti. Inoltre l'obiettivo delle dichiarazioni mensili autocertificate è il monitoraggio delle accise e non il controllo della destinazione dei fattori produttivi. Nemmeno i sistemi interni delle società, adottati ma non obbligatori, sarebbero sufficienti, giacché un sistema di verifica della restituzione dei dazi deve essere elaborato ed adottato dalle autorità pubbliche e non deve essere lasciato alla discrezionalità degli amministratori delle singole società. Pertanto l'inchiesta ha stabilito che, giacché alle EOU non viene esplicitamente richiesto, in base alle politiche import-export, di registrare la relazione tra fattori produttivi e prodotti finiti, le autorità indiane non hanno adottato un meccanismo di controllo efficace in grado di determinare quali fattori, e in quali quantità, sono stati immessi nella produzione destinata all'esportazione.
- (67) Le autorità indiane non hanno effettuato esami ulteriori, normalmente richiesti ove il meccanismo o la procedura di verifica non esistano (allegato II, titolo II, paragrafo 5, e allegato III, titolo II, paragrafo 3, del regolamento di base), sulla base dei fattori produttivi effettivamente consumati. Inoltre le autorità indiane non sono riuscite a dimostrare che non si tratta di un caso di restituzione eccessiva.
- (68) Alla luce di queste osservazioni l'opinione della società, secondo cui la Commissione si sarebbe distaccata dall'approccio adottato nell'inchiesta iniziale per quanto riguarda la valutazione dell'esenzione dal dazio relativo alle materie prime, e che semmai si dovrebbero compensare unicamente le restituzioni eccessive, deve essere respinta.
- e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*
- (69) Pertanto, in mancanza di un sistema consentito di restituzione dei dazi o di restituzione sostitutiva, il vantaggio compensabile corrisponde alla restituzione della totalità dei dazi all'importazione (dazi doganali di base e dazi doganali supplementari speciali) normalmente dovuti al momento dell'importazione, al rimborso del dazio pagato sull'acquisto di carburante da compagnie petrolifere nazionali e al rimborso dell'imposta sulle vendite, il tutto nel PIR.
- i) **Esenzione dai dazi all'importazione (dazi doganali di base e dazi doganali supplementari speciali) e rimborso delle imposte sulle vendite relative alle materie prime e rimborso del dazio pagato sull'acquisto di carburante da compagnie petrolifere nazionali**
- (70) L'importo della sovvenzione per gli esportatori che sono EOU è stato calcolato in base all'importo dei dazi all'importazione non riscossi (dazi doganali di base e dazi doganali supplementari speciali) sui materiali importati per la totalità dell'EOU, nonché alle imposte sulle vendite rimborsate e al rimborso del dazio pagato sull'acquisto di carburante da compagnie petrolifere nazionali, il tutto durante il PIR. Le spese necessariamente sostenute per ottenere la sovvenzione sono state detratte da tale somma, conformemente all'articolo 7, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base ed è stato così ottenuto l'importo della sovvenzione da usare come numeratore. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato ripartito in base al corrispondente fatturato relativo alle esportazioni del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta del riesame (denominatore corrispondente), in quanto la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. Il margine di sovvenzione così ottenuto è risultato pari rispettivamente allo 0,9 % e al 5,8 % per le due società.

ii) **Esenzione dai dazi all'importazione (dazi doganali di base e dazi doganali speciali supplementari) sui beni strumentali**

- (71) I beni strumentali non vengono fisicamente incorporati nei prodotti finiti. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, il vantaggio conferito alle società oggetto dell'inchiesta è stato calcolato in base all'ammontare dei dazi doganali non pagati sui beni strumentali ripartito su un periodo corrispondente al normale periodo di ammortamento di tali beni strumentali nelle società indagate. Per determinare il normale periodo di ammortamento si sono utilizzati come riferimento i periodi di ammortamento dei due esportatori che hanno collaborato, ovvero 18 anni. L'importo calcolato in questo modo è quindi attribuibile al periodo di inchiesta del riesame ed è stato adeguato aggiungendo gli interessi relativi a tale periodo, al fine di ottenere il valore del vantaggio nel tempo e quindi determinare il vantaggio integrale di cui il destinatario ha beneficiato nel quadro di tale sistema. Conformemente all'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, questo importo della sovvenzione è stato ripartito in base al fatturato delle esportazioni generato durante il PIR (considerato il denominatore adeguato), in quanto la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni e non è stata concessa in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. Il margine di sovvenzione così ottenuto è risultato pari rispettivamente all'1,8 % e allo 0,4 % per le due società.
- (72) Pertanto i margini di sovvenzione complessivi di cui hanno beneficiato le società nel quadro del sistema EOU sono risultati pari rispettivamente al 2,7 % e al 6,2 %.

6. SISTEMA DI LICENZE PRELIMINARI (ADVANCE LICENCE SCHEME — ALS)

a) **Base giuridica**

- (73) La descrizione dettagliata del regime si trova alle sezioni 4.1-4.1.14 delle politiche import-export 2004-2009 e ai capitoli 4.1-4.30 del manuale di procedura 2004-2009, volume I.

b) **Ammissibilità**

- (74) L'ALS consiste di sei sottosistemi diversi, descritti più dettagliatamente di seguito, che differiscono, tra gli altri aspetti, anche dal punto di vista dell'ammissibilità. Possono beneficiare dell'ALS per esportazioni fisiche e dell'ALS per il fabbisogno annuo i produttori esportatori e gli operatori commerciali esportatori «collegati» a produttori. I produttori esportatori che riforniscono gli esportatori finali possono beneficiare dell'ALS per le forniture intermedie. Possono beneficiare dell'ALS per le esportazioni presunte i principali contraenti che riforniscono le categorie di cui al paragrafo 8.2 delle politiche import-export 2004-2009, per esempio i fornitori delle unità orientate all'esportazione (EOU). Infine, i fornitori inter-

medi che riforniscono i produttori esportatori possono beneficiare di vantaggi relativi alle esportazioni presunte nel quadro del sottosistema Advance release order (ARO) e della back to back inland letter of credit.

c) **Attuazione pratica**

- (75) Le licenze preliminari possono essere rilasciate per:
- i) esportazioni fisiche: questo è il sottosistema principale, e permette l'importazione esente da dazio di fattori produttivi necessari alla fabbricazione di uno specifico prodotto di esportazione. L'esportazione deve essere «fisica», ovvero il prodotto di esportazione deve uscire dal territorio indiano. Le condizioni per le importazioni ammesse, per le esportazioni obbligatorie e per i tipi di prodotto da esportare sono specificate nella licenza;
- ii) fabbisogno annuo: questo tipo di licenza non è collegato ad un prodotto specifico, ma ad un gruppo di prodotti (per es. prodotti chimici e affini). Il titolare della licenza può importare, fino ad una soglia il cui valore dipende dall'andamento delle esportazioni nel periodo di riferimento precedente, qualsiasi fattore produttivo necessario alla fabbricazione di uno qualsiasi dei prodotti che rientrano nella categoria di prodotti in oggetto. Il titolare può scegliere se esportare i prodotti, fabbricati utilizzando i materiali esenti da dazio, che rientrano nella categoria di prodotti;
- iii) forniture intermedie: questo sistema riguarda i casi in cui due produttori intendono fabbricare un unico prodotto di esportazione, occupandosi di fasi diverse del processo produttivo. Il produttore esportatore produce il prodotto intermedio e può importare, grazie all'ALS per le forniture intermedie, fattori produttivi in esenzione da dazio. L'esportatore finale mette a punto il prodotto ed è obbligato ad esportare il prodotto finito;
- iv) esportazioni presunte: questo sistema permette ad un imprenditore principale di importare in esenzione da dazio fattori produttivi necessari alla fabbricazione di prodotti che saranno venduti come «esportazioni presunte» alle categorie di clienti di cui al paragrafo 8.2, lettere da b) a g) e da i) a j), delle politiche import-export 2004-2009. In altri termini i beni finiti non dovranno lasciare il paese ma verranno considerati esportazioni presunte in virtù dello status del cliente. Rientrano in questa casistica le forniture a un EOU o a un detentore di licenza a norma del regime di esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni strumentali;

- v) ARO (Advance Release Order): il titolare della licenza che ha intenzione di procurarsi i fattori produttivi da fonti indiane, invece di importarli direttamente, può farlo attraverso gli ARO. Le licenze preliminari vengono convalidate come ARO e girate al fornitore all'atto della consegna dei fattori produttivi menzionati negli stessi ARO. La girata dell'ARO abilita il fornitore locale a vantaggi relativi alle presunte esportazioni, conformemente a quanto previsto dal paragrafo 8.3 delle politiche import-export 02-07 (sistema di licenze preventive per forniture intermedie/esportazioni presunte, restituzione e rimborso dell'accisa finale sulle esportazioni presunte). Il sistema degli ARO rimborsa le imposte e i dazi al fornitore e non, sotto forma di restituzione e rimborso di dazi, all'esportatore definitivo. Il rimborso delle imposte o dei dazi è previsto sia per i fattori produttivi locali che per quelli importati;
- vi) back to back inland letter of credit: anche questo sottosistema riguarda la fornitura di merci locali ad un titolare di licenza preventiva, il quale può aprire presso una banca una lettera di credito interna a favore di un fornitore indiano. La banca convaliderà la licenza per le importazioni dirette, solo relativamente al valore e al volume delle merci acquistate in India e non importate. Il fornitore indiano avrà diritto ai vantaggi relativi alle presunte esportazioni, conformemente a quanto previsto dal paragrafo 8.3 delle politiche import-export 02-07 (ALS per forniture intermedie/esportazioni presunte, restituzione e rimborso dell'accisa finale sulle esportazioni presunte).
- (76) Durante il periodo dell'inchiesta per il riesame, un esportatore che ha collaborato ha ottenuto, per quanto riguarda il prodotto in esame, vantaggi relativi a tre sottosistemi, ovverosia i) ALS per esportazioni fisiche, v) ARO e iv) ALS per esportazioni presunte. Non è pertanto necessario valutare la compensabilità dei sistemi ii) ALS per fabbisogno annuo, iii) ALS per forniture intermedie in quanto fornitore di un esportatore definitivo e vi) (back to back inland letter of credit).
- (77) Per poter procedere alle verifiche, le autorità indiane obbligano il titolare della licenza a tenere, nel formato richiesto, una contabilità corretta e accurata del consumo e utilizzo di beni importati sulla base di licenze (capitolo 4.30 e appendice 23 del manuale di procedura 2004-2009, volume I), in pratica un registro dell'utilizzo effettivo (registro di cui all'appendice 23). Dal maggio 2005 l'appendice 23 non deve essere più solo custodita presso la società ma anche controfirmata da un contabile iscritto all'albo professionale e inviata alle autorità indiane. L'obbligo di presentare l'appendice 23 è applicabile alle licenze rilasciate successivamente all'entrata in vigore delle nuove norme, nel maggio 2005. Non essendo al momento dell'inchiesta disponibili relazioni afferenti a tali licenze, non si è potuta verificare l'attuazione pratica di tale nuovo sistema.
- (78) Per quanto riguarda i sottosistemi i), iv) e v) elencati qui sopra, sia le importazioni ammesse che le esportazioni obbligatorie (comprese le presunte esportazioni) sono fissate per volume e valore dalle autorità indiane e specificate sulla licenza. Al momento dell'importazione e dell'esportazione, le operazioni sono trascritte sulla licenza da funzionari del governo. Il volume delle importazioni permesse nel quadro di tale sistema è fissato dalle autorità indiane sulla base delle Standard Input-Output Norms. Le Standard Input/Output Norms esistono per la maggioranza dei prodotti, tra cui il prodotto in questione, e sono pubblicate nel manuale di procedura 2004-2009, volume II.
- (79) I fattori produttivi importati non sono trasferibili e devono essere utilizzati per produrre le merci destinate all'esportazione. L'obbligo di esportazione deve essere osservato entro un periodo di tempo prescritto dal rilascio della licenza (18 mesi, sono ammesse due proroghe di 6 mesi ciascuna).
- (80) Il titolare di una licenza preliminare che intenda rifornirsi di fattori produttivi da fonti interne invece di ricorrere a importazioni dirette può scegliere di acquistarli in cambio di Advance Release Orders (ARO). In tal caso, le licenze preventive vengono convalidate come ARO e girate al fornitore all'atto della consegna dei fattori produttivi menzionati negli stessi ARO.
- (81) Nel corso dell'inchiesta ai fini del riesame è emerso che i fattori produttivi importati dall'esportatore che ha collaborato in esenzione dai dazi nel quadro dei vari sottosistemi, in base alle importazioni ammesse calcolate con le Standard Input/Output Norms, sono stati importati in quantità superiore rispetto a quanto necessario per produrre il quantitativo di riferimento del prodotto risultante destinato all'esportazione. In questo caso, le Standard Input/Output Norms relative al prodotto in esame non sono risultate accurate.
- d) **Conclusioni**
- (82) L'esenzione dai dazi all'importazione costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, ovverosia un contributo finanziario del governo dell'India che ha conferito un vantaggio agli esportatori oggetto dell'inchiesta.

- (83) Inoltre, il sistema ALS «esportazioni fisiche» dipende chiaramente di diritto dall'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e passibile di compensazione a titolo dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base. Senza un impegno di esportazione, una società non può, nel quadro dell'ALS, avere diritto ad alcun vantaggio.
- (84) Di fatto le «esportazioni presunte» dell'ALS sono condizionate dall'andamento delle esportazioni, in quanto sono state utilizzate da una sola società, in misura limitata, e solo nel quadro di forniture a EOU o a unità in una SEZ, due tipi di strutture a cui si riferisce il paragrafo 8.2, lettera b), delle politiche import-export 02-07. La società ha affermato che i suoi clienti hanno successivamente esportato il prodotto in esame. Conformemente al paragrafo 6.1 delle politiche import-export 02-07, l'obiettivo delle EOU/SEZ è l'esportazione. Nel quadro dell'ALS relativo alle esportazioni presunte, al fornitore indiano viene conferito un vantaggio, poiché le autorità indiane anticipano proventi da esportazione che saranno successivamente ricevuti da un esportatore che opera in una EOU/SEZ. Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, una sovvenzione è considerata condizionata alle esportazioni qualora i fatti dimostrino che la concessione di una sovvenzione, anche se non condizionata di diritto all'andamento delle esportazioni, sia vincolata di fatto ai proventi, effettivi o previsti, derivanti dalle esportazioni.
- (85) In questo caso la società che ha cooperato non ha fatto ricorso alla licenza preventiva al fine di effettuare importazioni esenti da dazi. La società ha invece ottenuto un vantaggio per l'ottenimento della materia prima da fornitori nazionali tramite la conversione delle licenze in ARO. In base a questo regime il diritto di esenzione delle imposte e dei dazi spetta al fornitore invece che all'esportatore finale, sotto forma di restituzione/rimborso del dazio. L'esenzione dalle imposte o dai dazi è prevista sia per i fattori produttivi locali che per quelli importati. L'inchiesta ha evidenziato una significativa differenza di prezzo tra le materie prime provenienti dal fornitore nazionale non collegato nel quadro del regime ARO e le materie prime ottenute da un fornitore nazionale senza ricorrere a licenze. Il vantaggio dell'esenzione da dazi e imposte è stato scaricato, in forma di prezzi più bassi, dal fornitore alla società utilizzante le materie prime e oggetto della presente procedura. La società era in condizione di distinguere chiaramente i prezzi di acquisto delle materie prime in caso di ricorso alla licenza e il prezzo pagato per le stesse materie prime senza ricorrere alla licenza. La società ha definito i vantaggi così ottenuti come la differenza di prezzo tra le forniture ottenute attraverso l'ARO e il prezzo delle forniture ottenute senza tale licenza.
- (86) Nessuno dei tre sottosistemi in oggetto può essere ritenuto un sistema di restituzione del dazio o un sistema di restituzione sostitutiva che, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, non sono considerati sovvenzioni. Essi non sono conformi alle severe norme enunciate all'allegato I, punto i), all'al-

legato II (definizione e norme relative alla restituzione) e all'allegato III (definizioni e norme relative alla restituzione sostitutiva) del regolamento di base. Anche se le autorità indiane hanno affermato che il sistema è stato modificato a partire dal maggio 2005, appare evidente che durante il PIR tali modifiche non incidevano in alcun modo sui regimi in questione, giacché il nuovo sistema di verifiche non era stato ancora pienamente attuato. A prescindere dalla possibile modifica del sistema di verifica da parte delle autorità indiane, l'inchiesta ha rivelato che durante il PIR tali autorità non hanno applicato efficacemente tale sistema di verifica. Inoltre esse non hanno applicato procedure volte a stabilire quali fattori produttivi, e in che quantità, fossero stati utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato (cfr. l'allegato II, titolo II, paragrafo 4, del regolamento di base, e, nel caso dei sistemi di restituzione sostitutiva, l'allegato III, titolo II, paragrafo 2, del medesimo regolamento). Le Standard Input/Output Norms relative al prodotto in esame non sono risultate sufficientemente precise e hanno sovrastimato il consumo di materie prime. L'inchiesta ha evidenziato che le SION vengono attualmente modificate per rispecchiare meglio il consumo di fattori produttivi, ma durante il PIR le nuove Standard Input/Output Norms non erano ancora in vigore. Ciò conferma quindi che le Standard Input/Output Norms non possono essere considerate un metodo di verifica del consumo reale, poiché, essendo eccessivamente generose, non permettono alle autorità indiane di verificare con sufficiente precisione la quantità di fattori produttivi consumati nella produzione. Inoltre, le autorità indiane non hanno mai proceduto a controlli effettivi sulla base di registri del consumo («registro di cui all'appendice 23», precedentemente appendice 18) adeguatamente compilati per le licenze utilizzate durante il PIR. Le autorità indiane non hanno nemmeno effettuato un ulteriore esame, previsto ove il meccanismo o la procedura di verifica non esistano (allegato II, titolo II, paragrafo 5, e allegato III, titolo II, paragrafo 3, del regolamento di base), sulla base dei fattori produttivi effettivamente consumati, né sono riuscite a escludere la possibilità di restituzioni eccessive.

- (87) I tre sottosistemi risultano quindi compensabili.

#### e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (88) In mancanza di sistemi permessi di restituzione dei dazi o di restituzione sostitutiva, l'importo della sovvenzione è stato fissato, come dimostrato dalla società, sulla base della differenza di prezzo tra lo stesso tipo di materia prima acquistata con e senza licenza.
- (89) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, questo importo della sovvenzione è stato ripartito in base al fatturato totale delle esportazioni del prodotto in esame (considerato il denominatore adeguato), in quanto la sovvenzione è condizionata all'andamento delle esportazioni e non è stata concessa in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

- (90) Una società ha beneficiato di questo regime durante il periodo dell'inchiesta ed ha ottenuto sovvenzioni pari al 20,9 %.

### III. SISTEMI REGIONALI

#### 1. REGIME DEL GUJARAT DI INCENTIVI FISCALI ALLE VENDITE (GUJARAT SALES TAX INCENTIVE SCHEME — GSTIS) E REGIME DEL GUJARAT DI ESENZIONE DALLA TASSA SULL'ELETTRICITÀ (GUJARAT ELECTRICITY DUTY EXEMPTION SCHEME — GEDES)

- (91) Si è accertato che nessuno tra i produttori esportatori che hanno collaborato ha ottenuto vantaggi compensabili dal Gujarat Sales Tax Incentive Scheme (GSTIS) o dal Gujarat Electricity Duty Exemption Scheme (GEDES). Si è quindi ritenuto che nel quadro della presente inchiesta non fosse necessario analizzare ulteriormente tale regime.

#### 2. SISTEMA D'INCENTIVI DEL GOVERNO DEL BENGALA OCCIDENTALE (WEST BENGAL INCENTIVES SCHEME — WBIS)

- (92) La descrizione dettagliata del regime WBIS figura nella notifica del dipartimento del Commercio e dell'industria del governo del Bengala Occidentale n. 588-CI/H del 22 giugno 1999 («WBIS 1999»), sostituita da ultimo dalla notifica n. 134-CI/O/Incentive/17/03/I del 24 marzo 2004 («WBIS 2004»). Detto regime conferisce a chi ne usufruisce una serie di vantaggi, tra cui il pagamento differito dell'imposta sulle vendite, una sovvenzione per l'installazione di beni di investimento e varie sovvenzioni per lo sviluppo. L'inchiesta ha evidenziato che in passato una società ha beneficiato di tali regimi. Tuttavia l'impatto di tali vantaggi durante il PIR è stato trascurabile. Per tale ragione si è ritenuto che nel quadro della presente inchiesta non fosse necessario analizzare ulteriormente tali regimi.

#### 3. SISTEMA DI INCENTIVI DEL GOVERNO DEL MAHARASHTRA [PACKAGE SCHEME OF INCENTIVES (PSI) OF THE GOVERNMENT OF MAHARASHTRA (GOM)]

##### a) *Base giuridica*

- (93) Al fine di incoraggiare l'industrializzazione delle aree meno sviluppate dello Stato del Maharashtra, fin dal 1964 il governo del Maharashtra accorda una serie di incentivi alle unità di nuova costituzione o in fase di espansione nelle regioni in via di sviluppo del suo territorio. Tale regime è stato modificato a più riprese dalla sua introduzione e il «regime 2001» è rimasto in vigore dal 1° aprile 2001 al 31 marzo 2006, dopodiché è stato prorogato di un anno, fino al 31 marzo 2007. Il sistema di incentivi del governo del Maharashtra è composto da vari sottosistemi dei quali i principali sono: i) rimborso dell'imposta sul consumo/dazio d'entrata, ii) esenzione dal pagamento dell'imposta sull'elettricità nonché iii)

esenzione dall'imposta locale sulle vendite, scaduta il 24.10.2004. L'inchiesta ha evidenziato che il solo sottosistema utilizzato da uno dei due produttori esportatori che hanno cooperato è stata l'esenzione dall'imposta locale sulle vendite.

##### b) *Ammissibilità*

- (94) Per poter beneficiare del regime, di norma le imprese devono investire nelle aree meno sviluppate installandovi un nuovo stabilimento industriale o apportando nuovi capitali per espandere o diversificare uno stabilimento già esistente. Le aree in questione vengono classificate in varie categorie sulla base del loro diverso grado di sviluppo economico (grado di sviluppo minore, basso, bassissimo). I criteri principali per stabilire l'importo degli incentivi sono: l'area in cui l'impresa è o sarà situata e l'entità degli investimenti che intende realizzarvi.

##### c) *Attuazione pratica*

- (95) In base al regime di esenzione dalle imposte regionali, scaduto nell'ottobre 2004, le unità designate non sono tenute a riscuotere l'imposta sulle vendite relativa alle loro transazioni. Analogamente, le unità designate erano esenti dal pagamento dell'imposta locale sulle vendite relativa ai loro acquisti di merci da un fornitore ammissibile a beneficiare del sistema. Mentre l'esenzione relativa all'operazione di vendita non conferisce alcun vantaggio all'unità di vendita designata, l'operazione di acquisto conferisce un vantaggio all'unità di acquisto designata. L'inchiesta ha accertato che la società in questione ha beneficiato dell'esenzione dall'imposta sulle vendite fino al 24 ottobre 2006.

##### d) *Conclusioni*

- (96) Il PSI del GOM fornisce sovvenzioni ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Il sottoregime susposto costituisce un contributo finanziario del GOM, poiché questa concessione riduce le entrate del GOM che sarebbero altrimenti dovute. Inoltre, l'esenzione/rimborso in questione conferisce un vantaggio alla società poiché migliora la sua liquidità.
- (97) Possono beneficiare del sottosistema soltanto le società che hanno realizzato investimenti in talune aree geografiche ben definite nel territorio dello Stato del Maharashtra. Le società situate al di fuori di queste aree non sono ammissibili al regime. L'entità del vantaggio varia a seconda dell'area interessata. Il sistema è specifico ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), e dell'articolo 3, paragrafo 3, del regolamento di base e dunque passibile di compensazione.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(98) Riguardo all'esenzione dall'imposta sulle vendite, l'ammontare della sovvenzione è stato calcolato in base all'importo dell'imposta sulle vendite normalmente dovuta durante il PIR e non pagata grazie al sistema di esenzione. Giacché il regime di esenzione dall'imposta sulle vendite è scaduto il 24 ottobre 2004, sono state prese in considerazione unicamente le vendite non pagate del periodo 1 ottobre 2004-24.10.2004, giacché solo questo periodo rientrava nel periodo dell'inchiesta del riesame. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore delle sovvenzioni (numeratore) è stato ripartito in base al totale del fatturato totale durante il PIR (considerato il denominatore appropriato), in quanto la sovvenzione non è condizionata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. Durante il PIR una società ha beneficiato del sottosistema; tuttavia l'importo della sovvenzione ottenuta è stato inferiore allo 0,1 %, e quindi trascurabile.

## IV. IMPORTO DELLE SOVVENZIONI COMPENSABILI

(99) Per i produttori esportatori oggetto dell'inchiesta, l'importo ad valorem delle sovvenzioni compensabili ai sensi delle disposizioni del regolamento di base varia tra il 2,7 % e il 20,9 %.

(100) Anche se vi è stato un elevato livello di cooperazione in termini di quota di esportazioni verso la Comunità, va notato che una serie di produttori esportatori non hanno cooperato al procedimento, compreso il produttore esportatore per il quale l'inchiesta iniziale aveva accertato il più alto margine di sovvenzioni. La capacità e il livello produttivo dei produttori che non hanno cooperato sono assai significativi per l'India, e inoltre appare probabile che tali produttori esportatori continueranno ad avvalersi dei vantaggi previsti dai regimi di sovvenzione oggetto dell'inchiesta, a un tasso almeno pari a quello accertato dall'inchiesta iniziale.

SISTEMA	DEPBS	ITES	EPGS	EOU	ALS	ECS	GSTIS	GEDES	WBIS	PSI	Totale
SOCIETÀ	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Senpet (ex Elque)	zero	zero	zero	2,7	zero	zero	zero	zero	zero	zero	2,7
Futura	zero	zero	zero	6,2	zero	0,1	zero	zero	zero	zero	6,3
Pearl	zero	zero	0,3	zero	20,6	zero	zero	zero	zero	trascurabile	20,9

## V. CONCLUSIONI

(101) In conformità dell'articolo 18, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se la scadenza delle misure in vigore rischiasse di comportare il persistere o la reiterazione delle sovvenzioni.

(102) Come illustrato ai considerando da 21 a 100, la Commissione ha appurato che durante il periodo dell'inchiesta del riesame, gli esportatori indiani del prodotto in esame hanno continuato a beneficiare di sovvenzioni compensabili concesse dalle autorità indiane. Di fatto i margini di sovvenzionamento accertati durante il riesame sono più alti di quelli stabiliti durante l'inchiesta iniziale, con l'eccezione di un produttore esportatore. I sistemi di sovvenzioni esaminati conferiscono continui vantaggi e niente indica che tali programmi saranno gradualmente abbandonati in un futuro prossimo. In mancanza di informazioni sui modi in cui verrà applicata praticamente la modifica del sistema di verifica ALS, non è possibile trarre conclusioni sul possibile effetto di tali cambiamenti. A tali condizioni gli esportatori del prodotto in questione continueranno a ricevere le sovvenzioni passibili di compensazione. Ogni esportatore è ammissibile a più programmi di sovvenzioni. Tenuto conto della situazione, la Commissione ha ritenuto ragionevole conclu-

dere che è probabile che le sovvenzioni continueranno in futuro.

(103) Poiché è stato dimostrato che le sovvenzioni sono state continue durante il periodo del riesame e che con ogni probabilità continueranno in futuro, la questione della probabilità della reiterazione delle sovvenzioni è irrilevante.

## D. DEFINIZIONE DI INDUSTRIA COMUNITARIA

## 1. PRODUZIONE COMUNITARIA

(104) Il PET viene fabbricato nella Comunità dalle seguenti società:

dodici produttori che hanno richiesto il riesame in previsione della scadenza, hanno fornito il proprio sostegno e hanno cooperato all'inchiesta (cfr. considerando 107);

due produttori che hanno richiesto il riesame in previsione della scadenza, ma non hanno cooperato all'attuale inchiesta;

una società controllata da un produttore coreano, con sede nella Comunità, che ha cooperato all'inchiesta ed ha sostenuto la richiesta.

- (105) Pertanto il PET prodotto da tutte queste società rappresenta la produzione comunitaria totale ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento di base.

## 2. INDUSTRIA COMUNITARIA

- (106) La Commissione ha esaminato se i produttori comunitari che hanno cooperato e hanno richiesto o sostenuto la domanda di revisione in vista della scadenza rappresentassero la proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva di PET. Detti produttori comunitari rappresentavano circa l'88 % della produzione comunitaria complessiva di PET. I produttori comunitari che non hanno pienamente cooperato sono stati esclusi dalla definizione di industria comunitaria. La Commissione ha pertanto ritenuto che i dodici produttori comunitari che hanno cooperato pienamente rappresentassero l'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, e dell'articolo 10, paragrafo 8, del regolamento di base. Nell'inchiesta iniziale l'industria comunitaria rappresentava più dell'85 % della produzione comunitaria totale di PET in quel momento.
- (107) I seguenti dodici produttori comunitari costituiscono l'industria comunitaria.

Voridian BV (Paesi Bassi)

M & G Polimeri Italia Spa (Italia)

Equipolymers Srl (Italia)

La Seda de Barcelona SA (Spagna)

Novapet SA (Spagna)

Selenis Industria de Polímeros SA (Portogallo)

Aussapol SpA (Italia)

Advansa Ltd (Regno Unito)

Wellman BV (Paesi Bassi)

Boryszew subsidiary Elana Wse (Polonia)

V.P.I. SA (Grecia)

SK Eurochem Sp.Z. o.o. (Polonia).

## E. SITUAZIONE DEL MERCATO COMUNITARIO

### 1. CONSUMO SUL MERCATO COMUNITARIO

- (108) Il consumo nella Comunità è stato determinato in base al volume delle vendite dell'industria comunitaria, alle stime sulle vendite degli altri produttori sul mercato comunitario, basate su dati forniti al momento della denuncia, e ai dati Eurostat sul volume totale delle importazioni da paesi terzi.
- (109) Tra il 2002 e il PIR, il consumo comunitario del prodotto in questione è continuamente aumentato fino a raggiungere un totale di 2 400 000 t nel PIR. L'aumento globale durante tale periodo è stato pari al 18 %. L'aumento è stato in parte dovuto a nuovi campi d'applicazione (tra le altre cose bottiglie di birra e di vino), in parte all'aumento del consumo nei paesi aderenti.

Tabella 1

	2002	2003	2004	PIR
Consumo comunitario (t)	2 041 836	2 213 157	2 226 751	2 407 387
Indice	100	108	109	118

## 2. IMPORTAZIONI DALL'INDIA

### 2.1. VOLUME, QUOTA DI MERCATO E PREZZO DELLE IMPORTAZIONI

- (110) Tra il 2002 ed il PIR le importazioni totali dall'India sono aumentate del 13 %. Mentre le importazioni sono calate del 17 % tra il 2002 e il 2003, esse sono aumentate di 100 punti percentuali nel 2004 e sono di nuovo calate durante il PIR, fino a circa 6 800 t, ovvero del 70 % circa. I prezzi all'importazione sono saliti di 5 punti percentuali nel 2003 e rispettivamente di ulteriori 3 e 7 punti percentuali nel 2004 e nel PIR. Tale tendenza dei prezzi rispecchia solo parzialmente il forte aumento dei costi per le materie prime. La quota di mercato delle importazioni indiane è rimasta relativamente bassa durante tutto il periodo esaminato, ovvero lo 0,3 % nel 2002, lo 0,2 % nel 2003, lo 0,5 % nel 2004 e lo 0,3 % nel PIR.

Tabella 2

	2002	2003	2004	PIR
Importazioni dall'India				
Volume (t)	6 046	4 999	11 079	6 831
Indice	100	83	183	113
Prezzo (EUR/t)	883	930	955	1 018
Indice	100	105	108	115
Quota di mercato	0,3 %	0,2 %	0,5 %	0,3 %

### 3. IMPORTAZIONI DA ALTRI PAESI

- (111) Il volume delle importazioni da altri paesi terzi è aumentato del 25 % durante il periodo esaminato. L'aumento maggiore si è registrato nel 2003, quando le importazioni sono aumentate di 41 punti percentuali. Dopo l'imposizione di misure antidumping sulle esportazioni cinesi nel 2004, le importazioni sono scese di 14 punti percentuali nel 2004 e di due ulteriori punti percentuali nel PIR. Le quote di mercato hanno seguito una tendenza simile, passando dal 15,9 % nel 2002 al 20,6 % nel 2003, al 18,5 % nel 2004 e al 16,9 % durante il PIR. L'aumento della quota di mercato delle importazioni è stato inferiore all'aumento delle importazioni in termini assoluti, a causa del rafforzamento dei consumi. In media i prezzi all'importazione sono stati costantemente inferiori ai prezzi UE tra il 2002 e il 2004. Solo durante il PIR essi sono stati lievemente superiori ai prezzi dell'industria comunitaria.

Tabella 3

	2002	2003	2004	PIR
Volume (t)	324 749	456 499	411 020	406 562
Indice	100	141	127	125
Prezzo medio (EUR/t)	869	821	907	1 061
Indice	100	94	104	122
Quota di mercato	15,9 %	20,6 %	18,5 %	16,9 %
Esportatori principali				
Corea	113 685	129 188	139 296	127 734
Pakistan	28 558	83 208	55 125	73 426
Cina	47 875	131 343	49 678	72 814
USA	20 570	16 105	49 763	50 393
Taiwan	42 136	36 986	16 796	29 382

## F. SITUAZIONE ECONOMICA DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

### 1. OSSERVAZIONI PRELIMINARI

- (112) All'inizio della revisione era stato previsto un campionamento dei produttori comunitari, ma visto il loro numero ridotto si è deciso di includerli tutti, stimando i fattori di pregiudizio sulla base delle informazioni raccolte a livello dell'industria comunitaria nella sua totalità.

- (113) 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.

## 2. ANALISI DEGLI INDICATORI ECONOMICI

### 2.1. PRODUZIONE

- (114) Tra il 2002 e il periodo dell'inchiesta di revisione, la produzione dell'industria comunitaria è cresciuta del 20 %, passando da 1 465 000 t circa a 1 760 000 t circa. L'aumento annuale è stato pari al 4,8 % nel 2003 e al 4,6 % nel 2004. Un ulteriore aumento si è registrato durante il PIR, quando la produzione è aumentata di 150 000 t, ovvero del 10,8 %. Ciò va fatto risalire al processo di ristrutturazione intrapreso dall'industria al fine di controllare meglio i costi di produzione e trarre così vantaggio dal crescente consumo sul mercato comunitario, il quale, come menzionato in precedenza, è aumentato del 19 % tra il 2002 e il PIR (da 2 milioni di t nel 2002 a 2,4 milioni di t nel PIR).

Tabella 4

	2002	2003	2004	PIR
Produzione (t)	1 464 522	1 534 480	1 602 086	1 760 828
Indice	100	105	109	120

### 2.2. CAPACITÀ E UTILIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI

- (115) La capacità di produzione è aumentata del 22 % tra il 2002 e il PIR, ovvero da un livello di 1 760 000 t nel 2002 a 2 156 000 t nel PI. L'aumento è avvenuto in massima parte durante il PIR, quando la capacità di produzione, rispetto al 2004, è aumentata di 300 000 t, ovvero del 16,7 %. Questo significativo aumento della capacità di produzione è stato parallelo all'aumento della produzione nello stesso periodo (cfr. considerando 114). L'aumento della capacità di produzione deriva da investimenti supplementari nelle linee di produzione, mirati a trarre vantaggio dalla crescita di mercato. L'utilizzazione delle capacità è aumentata di 4 punti percentuali nel 2003, è rimasta su tale livello nel 2004 ed è poi diminuita di 5 punti percentuali durante il PIR, attestandosi su un livello pari all'82 %. Il calo tra il 2004 e il PIR è stato causato dal significativo aumento della capacità di produzione durante tale periodo. Di conseguenza, un volume di produzione superiore durante il PIR, rispetto al 2004, è coinciso con un minor tasso di capacità di utilizzazione.

Tabella 5

	2002	2003	2004	PIR
Capacità produttiva (t)	1 760 332	1 762 378	1 848 315	2 156 294
Indice	100	100	105	122
Utilizzazione delle capacità	83 %	87 %	87 %	82 %
Indice	100	105	104	98

### 2.3. VENDITE E QUOTA DI MERCATO

- (116) Il volume delle vendite dell'industria comunitaria sul mercato comunitario è aumentato del 21 % tra il 2002 e il PIR. Una crescita del 2 % nel 2003 è stata seguita da un aumento sia nel 2004 che nel PIR, rispettivamente di 8 e di 11 punti percentuali. Malgrado l'aumento delle vendite, dovute all'aumento del consumo, la quota di mercato dell'industria comunitaria è scesa di 4 punti percentuali nel 2003 ed è gradualmente aumentata di 5 punti percentuali nel 2004 e di un punto percentuale nel PIR.

Tabella 6

	2002	2003	2004	PIR
Vendite nella CE (t)	1 306 768	1 333 976	1 438 883	1 586 902
Indice	100	102	110	121
Quota di mercato	64 %	60 %	65 %	66 %

## 2.4. CRESCITA

- (117) In generale, va osservato che durante il periodo in esame la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è cresciuta del 2 %, una percentuale che dimostra che la crescita ha avuto un andamento inferiore al consumo complessivo del mercato.

## 2.5. OCCUPAZIONE

- (118) Il livello di occupazione dell'industria comunitaria è cresciuto del 18 % nel corso del periodo in esame. La crescita principale si è registrata nel 2003 (11 punti percentuali) e nel 2004 (ulteriori 6 punti percentuali). Anche se questa tendenza crescente è continuata durante il PIR, l'aumento si è limitato a 2 punti percentuali. L'aumento del 18 % durante l'intero periodo è ricollegabile al livello di produzione, che è aumentato del 20 %.

Tabella 7

	2002	2003	2004	PIR
Lavoratori dipendenti	1 010	1 124	1 170	1 190
Indice	100	111	116	118

## 2.6. PRODUTTIVITÀ

- (119) La produttività della manodopera dell'industria comunitaria, in termini di produzione annua per lavoratore, è aumentata globalmente durante il periodo in esame. Dopo essere inizialmente calata del 6 % nel 2003 rispetto al 2002, essa è rimasta a tale livello nel 2004, mentre la produttività nel PIR è cresciuta significativamente, di oltre l'8 % rispetto al 2004, periodo durante il quale la produttività ha avuto una significativa crescita.

Tabella 8

	2002	2003	2004	PIR
Produttività (t/dipendente)	1 450	1 365	1 369	1 480
Indice	100	94	94	102

## 2.7. SALARI

- (120) Va osservato che la produzione di trucioli di PET è un'industria a forte intensità di capitale e che quindi i costi del lavoro hanno un impatto limitato sul costo globale del prodotto. Durante il periodo in esame i salari sono cresciuti del 12 %, di fronte a una crescita del 20 % dei costi di produzione globali. Un altro indicatore significativo è il costo relativo ai salari speso per tonnellata prodotta. Durante il periodo in esame, tale costo è calato del 6 %.

Tabella 9

	2002	2003	2004	PIR
SALARI (milioni di EUR)	62,3	63,0	66,3	69,5
Indice	100	101	106	112
Salari per tonnellata prodotta (EUR)	44,4	42,9	43,6	41,9
Indice	100	96	98	94

## 2.8. PREZZI DI VENDITA E FATTORI CHE INCIDONO SUI PREZZI DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

- (121) I prezzi di vendita per unità sono lievitati da 924 EUR/t nel 2002 a 1 058 EUR/t nel PIR. Globalmente la tendenza è in crescita (del 15 % durante l'intero periodo). Tale aumento è dovuto in gran parte all'aumento del prezzo delle materie prime, a sua volta ricollegabile all'aumento del prezzo del petrolio. Anche se l'industria comunitaria ha alzato i prezzi, essa non era nelle condizioni di scaricare tale aumento sui finitori e di riversare pienamente sui propri prezzi di vendita l'aumento dei prezzi delle materie prime. Ciò è dovuto principalmente al fatto che l'aumento del prezzo delle materie prime è stato superiore all'aumento dei prezzi del PET. Mirando a mantenere la propria quota di mercato, l'industria comunitaria ha dovuto limitarsi ad aumentare moderatamente i propri prezzi, ed ha così visto una contrazione dei prezzi.

Tabella 10

	2002	2003	2004	PIR
Media ponderata del prezzo (EUR/t)	924	902	1 006	1 058
Indice	100	98	109	115

## 2.9. COSTI DI PRODUZIONE DELLE MATERIE PRIME

- (122) Tenendo presente il fatto che per produrre una tonnellata di PET sono necessari almeno 850 kg di acido tereftalico purificato (PTA) e 350 kg di glicole monoetilenico (MEG), il costo delle materie prime (PTA e MEG) è aumentato significativamente, vale a dire del 67 % e del 31 % tra il 2002 e il PIR fino a raggiungere il livello di 770 EUR/t (PTA) e di 721 EUR/t (MEG) (media del PIR). Anche se è stato osservato un lieve calo dei prezzi del PTA nel terzo trimestre del 2005, quando i prezzi sono scesi al livello di 700 EUR/t, mentre per il MEG si è osservato un prezzo sostanzialmente stabile, è stato rilevato che le materie prime vengono acquistate in anticipo, sulla base di contratti a lungo termine. Di conseguenza, per il periodo in esame, malgrado il lieve calo dei prezzi del PTA alla fine del PIR, l'industria comunitaria subisce ancora le conseguenze del pesante aumento dei costi. Inoltre, a causa della situazione del mercato mondiale del petrolio, i prezzi delle materie prime per la produzione di PET sono soggetti a cambiamenti imprevedibili, ma è probabile che rimangano attestati su un livello elevato. Tutti i suddetti fattori contribuiscono a un livello rafforzato di vulnerabilità dei produttori comunitari di PET. Occorre tuttavia notare che le principali materie prime sono prodotti commercializzati a livello mondiale, e dovrebbero quindi influenzare nella stessa misura anche i produttori indiani.

Tabella 11

	2002	2003	2004	PIR
— PTA	460	566	718	770
Indice	100	123	156	167
— MEG	551	550	650	721
Indice	100	100	118	131

(123) A raffronto, il costo medio per unità per tonnellata di trucioli di PET è stato il seguente:

Tabella 12

	2002	2003	2004	PIR
Media ponderata del prezzo (EUR/t)	899	918	1 013	1 092
Indice	100	102	113	121

(124) Durante il periodo in esame, come si evince dalle tabelle 11 e 12, le principali materie prime hanno subito un aumento costante (PTA del 67 %, MEG del 31 %), mentre il costo globale della produzione è aumentato solo del 21 %. Tuttavia, come si evince dalla tabella 10, i prezzi sono aumentati solo del 15 %, a causa del fatto che l'industria comunitaria non era nelle condizioni di scaricare tale aumento sui finitori, riversando pienamente sui propri prezzi di vendita l'aumento dei prezzi delle materie prime.

#### 2.10. SCORTE

(125) L'evoluzione delle scorte durante l'intero periodo in esame, ovvero tra il 2002 e il PIR, vede un calo del 10 %. Tuttavia, come già per le indagini originarie, le scorte non dovrebbero costituire un indicatore significativo per quanto riguarda il PET prodotto dall'industria comunitaria, vista la natura stagionale del mercato del PET nell'arco dell'anno. Le scorte rappresentano circa il 5-6 % della produzione.

Tabella 13

	2002	2003	2004	PIR
Scorte (t)	101 554	110 695	90 422	91 123
Indice	100	109	89	90

#### 2.11. REDDITIVITÀ, UTILE SUL CAPITALE INVESTITO E FLUSSO DI CASSA

(126) Per «redditività delle vendite» si intendono gli utili generati dalle vendite del prodotto in esame nella Comunità. È stato possibile valutare il rendimento delle attività totali e il cash flow soltanto in relazione alla gamma di prodotti più ristretta possibile, comprendente il prodotto simile, a norma dell'articolo 8, paragrafo 8, del regolamento di base. L'utile sul capitale investito, inoltre, è stato calcolato in base al rendimento delle attività totali, considerato più pertinente per l'analisi della tendenza.

Tabella 14

	2002	2003	2004	Periodo dell'inchiesta
Profitto al lordo delle imposte sulle vendite nella Comunità	2,7 %	- 1,8 %	- 0,7 %	- 3,2 %
Rendimento delle attività totali	2,0 %	- 1,4 %	- 0,6 %	- 2,4 %
Flusso di cassa (% delle vendite totali)	18,1 %	5,5 %	10,1 %	- 2,6 %

(127) Sulla scorta della contrazione dei prezzi iniziata nel 2002 e coincisa con un forte aumento delle importazioni in dumping dalla RPC, da Taiwan, dalla Malaysia, dalla Corea e dall'Australia (fino al 2004), nonché delle importazioni sovvenzionate dall'India, la situazione finanziaria dell'industria comunitaria si è deteriorata fino ad entrare in perdita nel 2003. Dopo un lieve recupero nel 2004, dovuto alle misure antidumping imposte alla RPC e all'Australia, le perdite sono aumentate raggiungendo il - 3,2 % nel PIR. Si rileva quindi che vi è una chiara tendenza negativa.

(128) Le tendenze per il rendimento delle attività totali e per il cash flow si sono sviluppate in maniera simile, ovvero hanno mostrato una situazione relativamente buona nel 2002, un netto peggioramento nel 2003, un lieve recupero nel 2004 ed un ulteriore peggioramento nel PIR.

## 2.12. INVESTIMENTI E CAPACITÀ DI REPERIRE CAPITALI

Tabella 15

	2002	2003	2004	PIR
Investimenti netti (000 EUR)	31 779	42 302	63 986	50 397
Indice	100	133	201	159

(129) Gli investimenti sono stati in parte dedicati a un aumento delle capacità e in parte al miglioramento del processo di produzione. La maggior parte delle spese è stata sostenuta nel 2004 e durante il PIR, in coincidenza con l'aumento della capacità e al fine di mantenere la quota di mercato alla luce del consumo aumentato. Tuttavia l'attuale situazione dell'industria comunitaria e l'evoluzione dei mercati comunitari e mondiali del PET, contrassegnata dalla mancanza di redditività, non ha certo rappresentato un incentivo a operare investimenti troppo grandi. Anche se in talune circostanze i produttori comunitari sono riusciti a mobilitare capitali (in particolare da compagnie collegate), la mancanza di redditività non ha incoraggiato gli investimenti, e in alcuni casi la decisione è stata rinviata.

## 2.13. ENTITÀ DEL MARGINE DI SOVVENZIONE EFFETTIVO

(130) Quanto all'incidenza dell'entità del margine di sovvenzione effettivo delle importazioni indiane sull'industria comunitaria, questa non può considerarsi trascurabile, data la sensibilità ai prezzi propria del mercato di questi prodotti. Va osservato che questo indicatore è più pertinente nel contesto della probabile reiterazione del pregiudizio. Se le misure dovessero essere lasciate scadere, è probabile che le importazioni sovvenzionate tornerebbero a volumi e prezzi tali che l'impatto del margine di sovvenzione sarebbe significativo.

## 2.14. RIPRESA DAGLI EFFETTI NEGATIVI DELLE SOVVENZIONI PRECEDENTI

(131) Gli indicatori sopra esaminati mostrano un certo miglioramento nella situazione economica e finanziaria dell'in-

dustria comunitaria, in seguito all'istituzione di misure compensative definitive nel 2001, ma rivelano anche che la Comunità è ancora fragile e vulnerabile.

## 3. CONCLUSIONI SULLA SITUAZIONE DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

(132) L'aumento costante del consumo, in parte dovuto a nuovi campi d'applicazione (tra le altre cose bottiglie di birra e di vino), in parte all'aumento del consumo nei paesi aderenti, ha obbligato l'industria comunitaria a rafforzare la capacità e la produzione per non perdere quote di mercato. A tal fine durante il 2004 e nel corso del PIR si è svolto un importante processo di ristrutturazione, affiancato da frequenti cambi di proprietà per i vari produttori. Parallelamente è stata in linea generale aumentata la quantità di linee di produzione, al fine di tenere il passo con l'aumento dei consumi e ottenere al contempo economie di scala. In tal modo alcuni indicatori economici, quali ad esempio i consumi, la capacità di produzione, la produzione, le vendite nell'UE e l'occupazione hanno effettivamente visto un'evoluzione positiva. Inoltre, nel periodo in esame, anche i prezzi di vendita sono aumentati. Tuttavia tutti gli sforzi di ristrutturazione descritti non hanno potuto controbilanciare l'impatto del costante e massiccio aumento dei prezzi delle materie prime durante il periodo in esame. L'aumento dei prezzi per le materie prime non ha potuto essere scaricato sul settore dei finitori nella misura che sarebbe stata necessaria per mantenere un determinato livello di redditività. Ciò ha causato un serio deterioramento della redditività, calata dal +2,7 % nel 2002 al - 3,2 % durante il PIR. Tendenze negative analoghe sono state registrate anche per l'andamento dell'utile sugli investimenti e del flusso di cassa.

- (133) Ciò ha coinciso con il basso livello dei prezzi delle importazioni dal paese interessato, i quali hanno chiaramente contribuito alla pressione al ribasso sui prezzi dell'industria comunitaria. Tuttavia, visti i volumi ridotti delle importazioni sovvenzionate nel quadro della presente revisione in previsione della scadenza, bisogna concentrarsi sull'analisi della probabilità di reiterazione del pregiudizio. Quindi, malgrado gli apparenti sviluppi positivi per quanto riguarda produzione, vendite e prezzi di vendita, la situazione finanziaria globale della Comunità si è deteriorata e si rispecchia nell'evoluzione negativa della redditività (dal 2,7 % di profitti nel 2002 al 3,2 % di perdite durante il PIR), delle vendite in esportazione, dei costi di produzione, degli utili sul capitale investito e del cash flow.
- (134) Se si confrontano le suddette tendenze con quelle descritte nei regolamenti che hanno istituito le misure di compensazione provvisorie e definitive, il quadro si presenta nuovamente misto. Per quanto riguarda la quota di mercato, l'industria comunitaria ha perso un punto percentuale tra il 2002 e il PIR, mentre aveva guadagnato cinque punti percentuali nei quattro anni precedenti l'adozione delle misure compensative definitive. D'altra parte, la redditività dell'industria comunitaria durante il PIR è meno negativa rispetto a prima dell'istituzione di misure compensative definitive. Di conseguenza, malgrado alcune tendenze apparentemente positive mostrate dagli indicatori di pregiudizio, la situazione dell'industria comunitaria è ancora lontana dai livelli che ci si potrebbe attendere se essa si fosse ripresa pienamente dai pregiudizi subiti durante le indagini originarie.
- (135) La Commissione ha quindi concluso che la situazione dell'industria comunitaria è leggermente migliorata rispetto al periodo precedente all'istituzione delle misure ma che è ancora molto fragile e vulnerabile. Inoltre la pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni dal paese interessato non ha consentito all'industria comunitaria di riversare pienamente sui propri prezzi di vendita l'aumento dei prezzi delle materie prime.

#### G. PROBABILITÀ DI REITERAZIONE DEL PREGIUDIZIO

##### RAPPORTO TRA I VOLUMI E I PREZZI DI ESPORTAZIONE NEI PAESI TERZI E I VOLUMI E I PREZZI DI ESPORTAZIONE NELLA COMUNITÀ

- (136) Si è constatato che il prezzo di vendita medio dei prodotti indiani all'esportazione nei paesi diversi dall'UE era significativamente inferiore al prezzo medio di esportazione nella Comunità ed anche inferiore ai prezzi sul mercato interno. Le vendite indiane all'esportazione nei paesi non UE sono state effettuate in quantità significative, corrispondenti ad oltre il 95 % di tutte le vendite all'esportazione. Si è considerato pertanto che, se venissero a mancare le misure in vigore, gli esportatori indiani avrebbero un incentivo a spostare quantità significative di esportazioni da altri paesi terzi verso il più attraente

mercato della Comunità, praticando livelli di prezzi, che, anche se aumentassero, probabilmente sarebbero ancora più bassi degli attuali prezzi di esportazione verso la Comunità.

##### CAPACITÀ DI PRODUZIONE, CAPACITÀ INUTILIZZATE E SCORTE

- (137) Come indicato di seguito al considerando 140 i produttori esportatori in India hanno la possibilità di aumentare le esportazioni verso il mercato comunitario. L'India ha registrato una crescita significativa della propria capacità di produzione, dal livello di 330 000 t del 2003 a quello di 600 000 t nel 2005. In base alle previsioni di mercato ci si attende un ulteriore aumento di 220 000 t nel 2008. Nel 2005 le vendite interne ammontavano a 220 000 t e le esportazioni a 290 000 t (comprese 6 831 t verso l'UE). Sulla base dei dati disponibili, in media, le attuali capacità inutilizzate dovrebbero ammontare a circa 90 000 t, una cifra significativa se si considera che rappresenta circa il 4 % dell'attuale consumo comunitario. La stima è confermata dai risultati dei produttori indiani che hanno collaborato, i quali avevano significative capacità inutilizzate.
- (138) Per quanto riguarda il livello delle scorte, l'inchiesta ha evidenziato che il livello delle scorte detenute dai produttori indiani che hanno collaborato non era significativo. Va osservato che il livello delle scorte non rappresenta un fattore significativo, giacché il mercato del PET ha un andamento ciclico.
- (139) In conclusione, anche se le importazioni verso l'UE erano limitate, esiste il rischio che un significativo volume di esportazioni possa essere dirottato verso l'UE.

##### CONCLUSIONI

- (140) I produttori del paese interessato dispongono pertanto del potenziale per aumentare e/o riorientare i volumi delle loro esportazioni nel mercato della Comunità. L'inchiesta ha mostrato che i produttori esportatori che hanno cooperato hanno venduto il prodotto in esame ad un prezzo più basso rispetto all'industria comunitaria. Molto probabilmente questi prezzi bassi continueranno ad essere praticati o diminuiranno ancora, in linea con i prezzi più bassi applicati all'esportazione nel resto del mondo, come indicato al considerando 137, anche per riconquistare il livello di quote di mercato detenuto nel periodo prima dell'istituzione delle misure. Tale strategia dei prezzi, associata alla capacità dimostrata dagli esportatori del paese interessato di inviare nella Comunità elevati quantitativi del prodotto in esame, avrebbe con ogni probabilità l'effetto di accentuare la tendenza del mercato alla riduzione dei prezzi, con conseguenti prevedibili ripercussioni negative sulla situazione economica dell'industria comunitaria.

(141) Come indicato, la situazione dell'industria comunitaria rimane caratterizzata da vulnerabilità e fragilità. Se l'industria comunitaria fosse confrontata ad un aumento dei volumi delle importazioni dal paese interessato a prezzi sovvenzionati, è probabile che si assisterebbe ad un deterioramento delle sue vendite, quote di mercato e prezzi di vendita nonché al conseguente peggioramento della sua situazione finanziaria fino ai livelli constatati nell'inchiesta iniziale. In base a queste considerazioni, si conclude pertanto che l'abrogazione delle misure in vigore determinerebbe con ogni probabilità un peggioramento della situazione già fragile dell'industria comunitaria nonché la reiterazione di condizioni ancora più pregiudizievoli.

(142) Sulla base degli elementi menzionati si conclude che in assenza di qualsiasi misura antisovvenzione i prezzi all'importazione sul mercato comunitario sarebbero con tutta probabilità più bassi, giacché i produttori in India cercherebbero probabilmente di aumentare le proprie quote di mercato. Tale strategia dei prezzi, associata alla capacità dimostrata dai produttori esportatori in India di inviare nella Comunità elevati quantitativi di PET, avrebbe con ogni probabilità l'effetto di accentuare la pressione sui prezzi, con conseguenti prevedibili ripercussioni negative sulla situazione dell'industria comunitaria.

## H. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

### 1. INTRODUZIONE

(143) Ai sensi dell'articolo 31 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se una proroga delle misure antisovvenzioni attualmente in vigore possa essere contraria all'interesse generale della Comunità. La determinazione dell'interesse della Comunità si è basata su una valutazione degli interessi di tutte le parti coinvolte. L'attuale inchiesta analizza una situazione in cui le misure antisovvenzioni sono già in vigore e permette di valutare qualsiasi indebito impatto negativo sulle parti coinvolte ad opera delle misure antisovvenzioni esistenti.

(144) La Commissione ha pertanto esaminato se, nonostante le conclusioni sul rischio di persistenza o reiterazione delle sovvenzioni pregiudizievoli, non esistano ragioni valide per concludere che, in questo caso particolare, il mantenimento delle misure non sia nell'interesse della Comunità.

### 2. INTERESSE DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

(145) Come indicato qui sopra esiste una chiara probabilità di reiterazione delle sovvenzioni pregiudizievoli in caso di abrogazione delle misure. Tutti i produttori comunitari, ad eccezione di due, hanno pienamente cooperato ed hanno espresso il proprio sostegno per le misure in applicazione.

(146) Il proseguimento delle misure antisovvenzioni nei confronti delle importazioni dall'India rafforzerebbe le possibilità dell'industria comunitaria di raggiungere un margine di redditività ragionevole, giacché a medio termine è probabile che essa riuscirebbe ad incrementare le quantità delle vendite e dunque di beneficiare delle economie di scala; al contempo essa sarebbe probabilmente in condizione di apportare un lieve aumento ai propri prezzi di vendita e quindi di raggiungere un soddisfacente livello di profitto. Anche se la quantità di importazioni sovvenzionate dall'India durante il PIR fosse limitata, e non avesse quindi potuto provocare seri pregiudizi, probabilmente esse inciderebbero in maniera negativa sull'industria comunitaria in caso di abrogazione delle misure antisovvenzioni. Tali misure sono quindi indispensabili per garantire l'esistenza del settore comunitario dei trucioli di PET, il quale da alcuni anni è soggetto alla concorrenza di importazioni sovvenzionate dall'India.

### 3. INTERESSE DEGLI IMPORTATORI

(147) La cooperazione da parte degli importatori/operatori commerciali è stata scarsa, e tra coloro che hanno cooperato nessuno acquistava dall'India. Tuttavia gli importatori/operatori commerciali che hanno cooperato possono essere considerati rappresentativi, giacché il loro volume complessivo di vendite corrispondeva circa al 5 % del consumo comunitario. Essi preferirebbero un mercato privo di dazi, anche se i loro risultati finanziari sono costantemente buoni.

(148) L'inchiesta ha evidenziato che sono ancora disponibili fonti di approvvigionamento alternative sulle quali non gravano misure antisovvenzioni o antidumping, ad esempio in Messico, in Brasile, negli Stati Uniti, in Turchia, in Pakistan, in Iran e in Arabia Saudita. Gli importatori/operatori sarebbero così in condizione di affidarsi/passare a considerevoli fonti di approvvigionamento alternative.

(149) Tenendo presente che le misure in vigore non hanno avuto un impatto considerevole sugli importatori, si conclude che il mantenimento delle attuali misure compensative nei confronti delle importazioni originarie dell'India continuerebbe a non sortire una forte incidenza negativa sulla situazione degli importatori nella Comunità.

### 4. INTERESSE DI CONVERTITORI/UTILIZZATORI

(150) La Commissione ha inviato questionari a 47 convertitori/utilizzatori noti. Sono pervenute risposte ai questionari solo da parte di dieci convertitori/utilizzatori, il cui livello di rappresentatività globale è basso. In base alle informazioni sugli acquisti fornite nelle loro risposte ai questionari, i convertitori/utilizzatori nel corso del PI rappresentavano il 20 % del consumo comunitario totale di PET. Durante il PI essi hanno acquistato il 95 % del proprio PET da produttori comunitari e il resto da importazioni originarie di paesi diversi dal paese oggetto della presente revisione. Sono state presentate diverse argomentazioni contro l'istituzione di dazi.

- (151) Cinque convertitori (la cui attività prevede la trasformazione di trucioli di PET in preformati e in bottiglie e che rappresentano il 10 % del consumo) hanno risposto al questionario. Il costo dei trucioli di PET rappresenta il 55 % del loro prodotto finale (in massima parte preformati). È stato accertato che essi importano quantità trascurabili dall'India e da altri paesi terzi. Tuttavia essi si oppongono al mantenimento dei dazi, sostenendo che le misure potrebbero causare un aumento artificiale dei prezzi in Europa.
- (152) Cinque utilizzatori, che rappresentano circa il 10 % del consumo, hanno fornito dati piuttosto incompleti. Il basso livello di cooperazione da parte dei forti utilizzatori è probabilmente ricollegabile al fatto che l'ultima inchiesta sulle importazioni di PET dalla RPC, dall'Australia e dal Pakistan si è svolta appena due anni fa. I costi per il PET rappresentano circa il 6-7 % dei costi globali e sono quindi piuttosto limitati. Pur non avendo dichiarato importazioni dall'India, analogamente ai convertitori, essi si oppongono all'imposizione dei dazi, sostenendo che le misure potrebbero causare un aumento artificiale dei prezzi in Europa.
- (153) In considerazione della situazione finanziaria piuttosto buona dell'industria di trasformazione, rispetto a quella dell'industria comunitaria, nessun convertitore/utilizzatore ha argomentato che il mantenimento degli attuali dazi potrebbe causare una perdita di posti di lavoro o la delocalizzazione degli impianti di produzione.
- (154) Inoltre, in termini di volumi di produzione, l'industria comunitaria ha adeguato le proprie dimensioni all'aumento dei consumi, ed è quindi altamente probabile che le capacità inutilizzate dell'industria comunitaria possano coprire pienamente la quantità delle importazioni.
- (155) Tenendo presente che sono ancora disponibili fonti di approvvigionamento alternative sulle quali non gravano misure antisovvenzioni o antidumping, ad esempio in Messico, in Brasile, negli Stati Uniti, in Turchia, in Pakistan, in Iran e in Arabia Saudita, gli utilizzatori comunitari sarebbero in condizione di affidarsi/passare a fonti di approvvigionamento diversificate per il prodotto in questione.
- (156) Per quanto concerne la performance dell'industria utilizzatrice, l'inchiesta ha evidenziato che durante il periodo in esame gli utilizzatori che hanno cooperato hanno aumentato il proprio fatturato, mantenuto stabile l'occupazione e migliorato la propria redditività globale. Si è quindi accertato che le misure antisovvenzione non hanno avuto effetti negativi su di essi.
- (157) Sulla base di quanto precede, si conclude che il mantenimento delle attuali misure antisovvenzioni nei confronti delle importazioni originarie dell'India non avrebbe

una forte incidenza negativa sulla situazione degli utilizzatori nella Comunità.

#### 5. INTERESSE DEI FORNITORI

- (158) I fornitori di materie prime [glicole monoetilenico (MEG) e acido tereftalico purificato (PTA), DMT e IPA, tutti prodotti petrolchimici derivati dalla nafta] hanno chiaramente indicato il proprio sostegno per le misure e fornito una buona cooperazione. Essi ricaverebbero un vantaggio dal mantenimento delle misure, giacché probabilmente l'industria comunitaria si riprenderebbe e consentirebbe loro di migliorare la propria performance.

#### 6. CONCLUSIONI IN MERITO ALL'INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (159) Tenuto conto di tutti i fatti e le considerazioni che precedono, si conclude che non esistono motivi validi per non mantenere le misure antisovvenzioni in vigore.

#### I. MISURE COMPENSATIVE

- (160) Tutte le parti interessate sono state informate delle considerazioni e dei dati essenziali in base ai quali si intende raccomandare il mantenimento delle misure attualmente in vigore. È stato inoltre loro concesso un termine entro il quale presentare le proprie osservazioni. Le autorità indiane hanno espresso commenti su alcuni aspetti del pregiudizio, sostenendo che non sarebbe stato dimostrato che l'industria comunitaria abbia subito un pregiudizio continuato; inoltre secondo le autorità indiane la pressione esercitata dalle importazioni provenienti dall'India non sarebbe la ragione per cui i produttori comunitari non hanno riversato interamente l'aumento del costo delle materie prime sul loro prezzo di vendita. Va rammentato che, come indicato nell'analisi della situazione dell'industria comunitaria, la situazione finanziaria della stessa si è deteriorata e, come illustrato al considerando 127, il basso livello dei prezzi delle importazioni provenienti dal paese interessato ha chiaramente contribuito alla pressione al ribasso sui prezzi dell'industria comunitaria. Tuttavia, visti i volumi ridotti delle importazioni sovvenzionate nel quadro della presente revisione in previsione della scadenza, la probabilità di reiterazione del pregiudizio andava valutata. In questo contesto, come osservato precedentemente al considerando 127, si è concluso che in mancanza di misure il volume aumentato delle importazioni a basso costo dall'India avrebbe un impatto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria. Inoltre, un esportatore indiano ha affermato che in assenza di misure non è probabile che l'India orienti nuovamente le vendite verso la Comunità. Tale esportatore sostiene infatti che i mercati emergenti sono più attraenti della Comunità, che la domanda indiana è in rapida crescita e che non sono dunque disponibili capacità inutilizzate. Va tuttavia considerato che, nonostante un aumento della domanda sul mercato indiano, l'inchiesta a livello delle società ha evidenziato capacità inutilizzate, come del resto viene confermato dalle indagini di mercato. Si conclude dunque che nessuna delle osservazioni ricevute riguardo alla comunicazione sia suscettibile di modificare le conclusioni contenute nel regolamento.

(161) Si deduce da quanto sopra esposto che, come previsto dall'articolo 21, paragrafo 2, del regolamento di base, è opportuno mantenere le misure compensative applicabili alle importazioni di trucioli di PET originarie dell'India. Si ricorda che queste misure consistono in dazi specifici.

(162) Le aliquote individuali del dazio compensativo specificate nel presente regolamento corrispondono alla situazione rilevata durante il riesame relativamente agli esportatori che hanno collaborato. Pertanto, esse si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame fabbricato da tali società e precisamente dalle specifiche persone giuridiche menzionate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da qualsiasi altra società, la cui ragione sociale e indirizzo non compaiano espressamente nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente citate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a tutte le «altre società».

(163) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote del dazio compensativo specifiche per ciascuna società (ad es. in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione<sup>(10)</sup> con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione di eventuali modifiche dell'attività della società legate alla produzione, alle vendite sul mercato interno e alle vendite per l'esportazione connesse ad esempio a tale cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se del caso, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, provvederà a modificare di conseguenza il regolamento, aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali del dazio.

(164) Per assicurare la corretta applicazione del dazio compensativo, è opportuno applicare il livello del dazio residuo, non solo agli esportatori che non hanno cooperato, ma anche alle società che non hanno effettuato esportazioni durante il PIR. Tuttavia, queste società sono invitate, se soddisfanno i requisiti di cui all'articolo 20 del regolamento di base, a presentare una richiesta di riesame conformemente a tale articolo, perché la loro situazione sia analizzata individualmente,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

#### Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo sulle importazioni di polietilentereftalato avente una viscosità pari o superiore a 78 ml/g. Il prodotto in esame è lo stesso prodotto esaminato nel-

<sup>(10)</sup> Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione H, J-79 5/17, B-1049 Bruxelles.

l'inchiesta iniziale, vale a dire PET avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, conformemente alla norma ISO 1628-5, dichiarate di norma al codice 3907 60 20 e originarie dell'India.

2. Salvo il disposto dell'articolo 2, le aliquote del dazio compensativo applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, per i prodotti fabbricati dalle società sottoelencate sono le seguenti:

Paese	Società	Dazio compensativo (EUR/t)	Codice addizionale TARIC
India	Reliance Industries Limited	41,3	A181
India	Pearl Engineering Polymers Ltd	31,3	A182
India	Senpet Ltd	22,2	A183
India	Futura Polymers Ltd	0	A184
India	South Asian Petrochem Ltd	106,5	A585
India	Tutte le altre società	41,3	A999

3. Qualora le merci siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, di conseguenza, il prezzo effettivamente pagato o pagabile sia ridotto proporzionalmente ai fini della determinazione del valore in dogana conformemente all'articolo 145 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione<sup>(11)</sup>, l'importo del dazio compensativo, calcolato sulla base dell'importo summenzionato, è ridotto di una percentuale corrispondente alla riduzione del prezzo effettivamente pagato o pagabile.

4. In deroga alle disposizioni dei paragrafi 1 e 2, il dazio compensativo definitivo non si applica alle importazioni immesse in libera pratica in conformità dell'articolo 2.

5. Se non altrimenti specificato, le disposizioni in vigore relative ai dazi doganali restano valide.

#### Articolo 2

1. Le importazioni del prodotto fabbricato ed esportato direttamente (cioè fatturato e spedito) ad una società operante come importatore nella Comunità dalle società di cui al paragrafo 3 sono esenti dai dazi compensativi istituiti all'articolo 1, a condizione che siano dichiarate al codice addizionale TARIC appropriato e che sussistano i requisiti di cui al paragrafo 2.

<sup>(11)</sup> GU L 253 dell'11.10.1993, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1875/2006 (GU L 360 del 19.12.2006, pag. 64).

2. Al momento della richiesta di immissione in libera pratica, l'esenzione dal dazio è subordinata alla presentazione ai servizi doganali degli Stati membri interessati di una fattura valida corrispondente all'impegno rilasciata da una delle società esportatrici di cui al paragrafo 3, contenente gli elementi fondamentali elencati in allegato. Per poter beneficiare dell'esenzione dal dazio, inoltre, i prodotti dichiarati e presentati in dogana devono corrispondere esattamente alla descrizione della fattura corrispondente all'impegno.

Paese	Società	Codice addizionale TARIC
India	Pearl Engineering Polymers Ltd	A182
India	Reliance Industries Ltd	A181
India	South Asian Petrochem Ltd	A585

3. Le importazioni accompagnate da una fattura corrispondente ad un impegno vengono dichiarate nei seguenti codici addizionali TARIC:

#### Articolo 3

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

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

Fatto a Bruxelles, addì 22 febbraio 2007.

*Per il Consiglio*  
*Il presidente*  
F. MÜNTEFERING

## ALLEGATO

Elementi da indicare nella fattura corrispondente all'impegno di cui all'articolo 2, paragrafo 2.

1. Il numero della fattura corrispondente all'impegno.
  2. Il codice addizionale TARIC con il quale le merci figuranti nella fattura possono essere sdoganate alla frontiera comunitaria (come specificato nel regolamento).
  3. La descrizione esatta delle merci, compresi:
    - il numero di codice del prodotto (quale figura nell'impegno offerto dal produttore esportatore in questione),
    - il codice NC,
    - il quantitativo (indicato in unità).
  4. Descrizione delle condizioni di vendita, compresi:
    - il prezzo unitario,
    - le condizioni di pagamento applicabili,
    - i termini di consegna applicabili,
    - sconti e riduzioni complessivi.
  5. Nome della società operante come importatore alla quale la società ha rilasciato direttamente la fattura.
  6. Il nome del responsabile della società che ha emesso la fattura corrispondente all'impegno, seguito dalla seguente dichiarazione firmata:

«Il sottoscritto certifica che la vendita per l'esportazione diretta nella Comunità europea delle merci coperte dalla presente fattura è effettuata nell'ambito e alle condizioni dell'impegno offerto da ... [nome della società] e accettato dalla Commissione europea con la decisione 2000/745/CE. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute sulla presente fattura sono complete ed esatte.»
-