

REGOLAMENTO (CE) N. 289/2009 DELLA COMMISSIONE

del 7 aprile 2009

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di tubi senza saldatura, di ferro o di acciaio, originari della Repubblica popolare cinese

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDURA

1. Apertura

- (1) Il 9 luglio 2008, la Commissione ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾, l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di tubi senza saldatura («TSS»), di ferro o di acciaio, originari della Repubblica popolare cinese (il «paese interessato» o «RPC»).
- (2) Il procedimento è stato avviato a seguito di una denuncia presentata il 28 maggio 2008 dal comitato di difesa dell'industria dei tubi di acciaio senza saldatura dell'Unione europea («il denunziante») per conto di produttori rappresentanti una quota maggioritaria, nella fattispecie oltre il 50 %, della produzione comunitaria totale di alcuni tipi di tubi senza saldatura, di ferro o di acciaio. La denuncia conteneva elementi di prova dell'esistenza di pratiche di dumping relative al prodotto citato e di una prevedibile minaccia imminente di pregiudizio notevole da esse derivante, considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

2. Parti interessate dal procedimento

- (3) La Commissione ha avvisato ufficialmente dell'apertura del procedimento il denunziante, gli altri produttori comunitari noti, i produttori esportatori, gli importatori, i fornitori e gli utilizzatori notoriamente interessati, nonché le loro associazioni e i rappresentanti del paese esportatore. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine fissato nell'avviso di apertura.
- (4) Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.
- (5) Per consentire ai produttori esportatori della RPC di chiedere eventualmente il trattamento riservato alle imprese

operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») o il trattamento individuale («TI»), la Commissione ha inviato i necessari moduli di richiesta ai produttori esportatori notoriamente interessati, nonché a tutte le altre società che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Dieci (gruppi di) società hanno chiesto che venisse loro concesso il TEM, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, o il TI, nell'ipotesi in cui dall'inchiesta fosse emersa la mancata conformità alle condizioni necessarie per ottenere il TEM.

- (6) Visto il numero apparentemente elevato di produttori esportatori, di importatori e di produttori comunitari, nell'avviso di apertura è stata prospettata la possibilità di ricorrere a tecniche di campionamento per la determinazione del dumping e del pregiudizio, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base. Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori, gli importatori e i produttori comunitari sono stati invitati a manifestarsi contattando la Commissione e fornendo, secondo le modalità specificate nell'avviso di apertura, informazioni di base sulle loro attività relative al prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta (1° luglio 2007-30 giugno 2008).
- (7) Dopo aver esaminato le informazioni presentate e visto il numero elevato di produttori esportatori e di produttori comunitari dichiaratisi disposti a collaborare, si è deciso che occorre procedere al campionamento per quanto riguarda questi produttori. Dato lo scarso numero di importatori dichiaratisi disposti a collaborare, non si è ritenuto necessario costituire un campione degli importatori indipendenti.
- (8) La Commissione ha inviato questionari ai produttori esportatori e ai produttori comunitari costituenti il campione, agli importatori, a tutti gli utilizzatori noti e alle rispettive associazioni. Al questionario hanno risposto in maniera esauriente i produttori esportatori costituenti il campione della RPC, tutti i produttori comunitari costituenti il campione ad eccezione di una società che ha fornito soltanto dati parziali, sei importatori e cinque utilizzatori.
- (9) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini di una determinazione provvisoria del dumping, del pregiudizio o della minaccia di pregiudizio da esso derivanti e dell'interesse della Comunità. Visite di verifica sono state effettuate nelle sedi delle seguenti società.

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1.

⁽²⁾ GU C 174 del 9.7.2008, pag. 7.

Produttori esportatori della RPC

- Yan Link Steel Group (Hubei Xinyegang Steel Co., Ltd and Daye Special Steel Co., Ltd),
- Hengyang Valin Group (Hengyang Valin Steel Tube Co., Ltd and Hengyang Valin MPM Co., Ltd), e
- Shandong Luxing Steel Pipe Co. Ltd.

Produttori comunitari

- Vallourec & Mannesmann France, Boulogne-Billancourt, Francia,
- Vallourec & Mannesmann Germany GmbH, Düsseldorf, Germania,
- Tenaris-Dalmine SpA, Dalmine, Italia,
- ArcelorMittal Tubular Products Ostrava, Ostrava, Repubblica ceca,
- ArcelorMittal Tubular Products Roman SA, Roman, Romania,
- Tubos Reunidos SA, Amurrio, Spagna,
- Productos Tubulares SA, Valle de Trapaga, Spagna.

Operatori commerciali collegati

- Almacenes Metalurgicos, SA, Barcellona, Spagna.

Importatori indipendenti

- Jan van Meever BV, Meerkerk, Paesi Bassi,
- Comercial de Tubos SA, Alcalá de Henares, Spagna.

Utilizzatore comunitario

- Erne Fittings GmbH, Schlins, Austria.

(10) Tenuto conto della necessità di determinare un valore normale per i produttori esportatori cinesi ai quali non è stato possibile concedere il TEM, allo scopo di determinare il valore normale sulla base dei dati di un paese di riferimento è stata effettuata una visita di verifica presso la sede della seguente società:

- Vallourec & Mannesmann Tubes, Houston, Texas, Stati Uniti.

3. Campionamento

(11) Per quanto riguarda i produttori esportatori, la Commissione, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base, ha selezionato un campione sulla base del massimo volume rappresentativo di esportazioni che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Il campione selezionato consiste in quattro società o gruppi di società, che rappresentano il 70 % del volume delle esportazioni dalla RPC destinate alla

Comunità, realizzate dalle parti che hanno collaborato. Le parti interessate sono state consultate, in conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base e non hanno mosso obiezioni.

(12) Per quanto riguarda i produttori comunitari, la Commissione ha selezionato, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base, un campione basato sul massimo volume rappresentativo della produzione comunitaria del prodotto simile che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Il campione selezionato consiste in cinque gruppi di società (per un totale di nove società), che rappresentano il 62 % della produzione totale della Comunità. Conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, i produttori che hanno collaborato sono stati consultati e non hanno contestato il campione selezionato. Tenuto conto del numero limitato degli importatori comunitari che hanno collaborato, si è deciso che, nella fattispecie, non fosse necessario ricorrere a tecniche di campionamento.

4. Periodo dell'inchiesta

(13) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2007 e il 30 giugno 2008 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 2005 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo considerato»).

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**1. Prodotto in esame**

(14) Il prodotto in esame è costituito da alcuni tipi di tubi senza saldatura, di ferro o di acciaio, a sezione circolare, di diametro esterno massimo pari o inferiore a 406,4 mm e un valore equivalente di carbonio (Carbon Equivalent Value, CEV) non superiore a 0,86 secondo la formula e le analisi chimiche⁽¹⁾ dell'Istituto internazionale della saldatura (International Institute of Welding, IIW), originari della Repubblica popolare cinese («il prodotto in esame»). L'avviso di apertura (cfr. considerando 1) indica che il prodotto in esame è dichiarato di norma ai codici NC ex 7304 11 00, ex 7304 19 10, ex 7304 19 30, ex 7304 22 00, ex 7304 23 00, ex 7304 24 00, ex 7304 29 10, ex 7304 29 30, ex 7304 31 80, ex 7304 39 58, ex 7304 39 92, ex 7304 39 93, ex 7304 51 89, ex 7304 59 92 ed ex 7304 59 93 e che tali codici NC hanno valore puramente indicativo. Tuttavia, l'inchiesta ha stabilito che tre di questi codici NC non si riferiscono al prodotto in esame, vale a dire i codici ex 7304 11 00, ex 7304 22 00 ed ex 7304 24 00, e che altri cinque mancano, ossia i codici ex 7304 31 20, ex 7304 39 10, ex 7304 39 52, ex 7304 51 81 ed ex 7304 59 10.

⁽¹⁾ Il CEV va determinato secondo le norme di cui alla Relazione tecnica, 1967, IIW doc. IX-535-67, pubblicata dall'Istituto internazionale della saldatura (International Institute of Welding — IIW).

- (15) Il prodotto in esame è usato per molteplici applicazioni, tra cui usi meccanici (comprese l'industria automobilistica e meccanica), nel settore edilizio per le palancole, per la produzione di energia, quali tubi di boiler, tubi per la ricerca e l'estrazione di prodotti petroliferi (cosiddetti «OCTG», Oil Country Tubular Goods) per la perforazione, il rivestimento e il tubing nel settore dell'industria petrolifera, nonché tubi per condotte adibiti al trasporto di liquidi o gas.
- (16) I TSS possono essere forniti agli utilizzatori sotto forme molto diverse. Possono essere ad esempio galvanizzati, filettati, forniti come tubi verdi (senza trattamento termico), con estremità speciali, tagliati su misura o meno. Le caratteristiche di un tubo sono definite da parametri diversi, il che spiega perché la maggior parte dei TSS è realizzata su ordinazione. Di norma i TSS sono collegati tramite saldatura. Tuttavia, in casi particolari possono essere collegati tramite la propria filettatura o essere usati singolarmente, anche se filettati.
- (17) Dall'inchiesta è emerso che, malgrado le differenze esistenti nelle applicazioni finali dei diversi tipi di tubi senza saldatura, essi presentano le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base. Essi sono quindi considerati come un prodotto unico.
- (18) Un'associazione di produttori cinesi ha sostenuto che i tubi OCTG andrebbero esclusi dalla definizione del prodotto in esame, in quanto sono destinati ad usi diversi, presentano specifiche e caratteristiche diverse e non sono intercambiabili con altri tipi di tubi; inoltre, i volumi d'esportazione dalla RPC verso l'UE sono modesti. L'inchiesta ha tuttavia dimostrato che i tubi OCTG possiedono, in particolare, caratteristiche chimiche comparabili a quelle di altri tipi di TSS giacché rientrano tutti nella soglia CEV inferiore a 0,86. Inoltre presentano altre caratteristiche comuni agli altri tipi di TSS, come il diametro interno e lo spessore delle pareti. Per quanto riguarda gli usi finali dei tubi OCTG, si è riscontrato che alcuni di essi sono intercambiabili con altri tubi di acciai non legati. Dato che i tubi OCTG presentano le stesse caratteristiche essenziali di altri tubi senza saldatura e sono in una certa misura intercambiabili, si è concluso provvisoriamente che non vi era motivo di escludere questo tipo dalla definizione del prodotto.

2. Prodotto simile

- (19) È stato riscontrato che il prodotto in esame e i tubi senza saldatura prodotti e commercializzati sul mercato interno della RPC e sul mercato interno degli Stati Uniti, serviti provvisoriamente da paese di riferimento, nonché i tubi senza saldatura prodotti e commercializzati nella Comunità dall'industria comunitaria, possiedono le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e sono destinati agli stessi usi. Pertanto, tali prodotti sono considerati provvisoriamente prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

C. DUMPING

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

- (20) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative alle importazioni in provenienza dalla RPC il valore normale è determinato conformemente ai paragrafi da 1 a 6 del predetto articolo per i produttori che risultano soddisfare i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), dello stesso regolamento.
- (21) Per comodità di riferimento si riportano qui di seguito, in forma sintetica, tali criteri:
- 1) le decisioni in materia di politica commerciale e di costi sono adottate in risposta ai segnali del mercato e senza significative interferenze da parte dello Stato;
 - 2) i documenti contabili sono sottoposti a revisione contabile indipendente, in linea con le norme internazionali di contabilità (International Accounting Standards — IAS) e sono applicabili in ogni caso;
 - 3) non vi sono distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema ad economia non di mercato;
 - 4) le leggi in materia fallimentare e di proprietà garantiscono la certezza del diritto e la stabilità;
 - 5) le conversioni del tasso di cambio sono effettuate ai tassi di mercato.
- (22) Nella presente inchiesta, tre dei produttori esportatori costituenti il campione hanno chiesto il TEM ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base e hanno compilato e rispedito entro il termine stabilito l'apposito formulario:
- Yan Link Steel Group (Hubei Xinyegang Steel Co., Ltd and Daye Special Steel Co., Ltd),
 - Hengyang Valin Group (Hengyang Valin Steel Tube Co., Ltd and Hengyang Valin MPM Co., Ltd), e
 - Shandong Luxing Steel Pipe Co. Ltd.
- (23) Quanto ai suindicati produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta, la Commissione ha cercato di ottenere tutte le informazioni ritenute necessarie e ha verificato presso le sedi di tali società, quando lo ha ritenuto necessario, tutti i dati comunicati nella domanda.
- (24) L'inchiesta ha dimostrato che il TEM non poteva essere concesso a nessuno dei tre gruppi di società cinesi dal momento che nessuno di essi soddisfaceva tutti i criteri stabiliti nell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base, per le ragioni indicate di seguito.

(25) Di queste società o gruppi di società nessuno ha dimostrato di soddisfare il criterio 3 e distorsioni significative sembrano essere state mutate dal precedente sistema a economia pianificata: tutte e tre le società o gruppi di società hanno usufruito di un trattamento fiscale preferenziale e altre due hanno ottenuto attivi a un valore inferiore a quello del mercato. In seguito alla comunicazione dei risultati relativi al TEM, due (gruppi di) società hanno sostenuto che il fatto di aver beneficiato di agevolazioni fiscali speciali non può essere in contraddizione con il criterio 3, in quanto privilegi fiscali sono applicati anche nei paesi ad economia di mercato. Si ricorda che le società in questione hanno usufruito di diverse agevolazioni fiscali in quanto hanno beneficiato dell'esenzione dall'imposta locale sul reddito e hanno avuto diritto ad un esonero temporaneo dall'imposta (esonero per 2 anni e riduzione del 50 % per 3 anni) concesso alle società a capitale straniero e alle società a compartecipazione sino-estera. In sostanza, questi regimi fiscali preferenziali hanno rappresentato per le società importanti agevolazioni che hanno influito notevolmente sui costi e sui prezzi durante il PI. La terza società (o gruppo di società) ha asserito che i vantaggi fiscali di cui ha beneficiato sono stati sospesi dal 1° gennaio 2008 e che si è trattato di un regime di esonero fiscale una tantum che non avrebbe avuto effetti sui costi societari negli anni a venire e il cui risultato finale sarebbe stato minimo. Si ricorda che questo gruppo di società ha beneficiato di una riduzione fiscale per l'acquisto di macchinari sul mercato interno nel 2006 e nel 2007 (ossia durante il PI). Il beneficio ricavato non può essere considerato trascurabile; è evidente, pertanto, che l'incidenza sui costi e sui prezzi durante il PI è stato rilevante.

(26) Inoltre, due (gruppi di) società non hanno soddisfatto il criterio 2 riguardante la contabilità in quanto è risultato che una(o) pareggiava i debiti con i crediti e l'altra(o) non disponeva di rendiconti finanziari completi; pertanto, il principio della contabilità per competenza non è stato applicato in maniera corretta. In seguito alla comunicazione delle conclusioni relative al TEM, una società ha affermato che le norme internazionali di contabilità (IAS) non sono vincolanti nel suo caso, a motivo delle sue modeste dimensioni, per il fatto che non è quotata in borsa e che è situata(o) in una zona rurale. L'argomentazione è stata tuttavia respinta poiché le infrazioni accertate sono risultate molto gravi: in particolare i conti verificati sono risultati incompleti in settori importanti e non è stato rispettato il principio della contabilità per competenza. Tali principi di base vanno rispettati a prescindere dallo statuto giuridico della società, dalla sua dimensione e dalla sua ubicazione. L'altro gruppo di società ha asserito che il revisore dei conti aveva assicurato che il bilancio finanziario verificato era conforme alle norme IAS e aveva riclassificato i conti già compensati come effetti attivi e effetti passivi. Si osserva che tale argomentazione non era stata formulata né prima della comunicazione delle conclusioni né soprattutto durante la visita di verifica; di conseguenza, non ha potuto essere verificata. Inoltre si ricorda che il gruppo di società in questione non contesta le pratiche di compensazione, che

di per sé non sono conformi alle norme IAS. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(27) Inoltre, due gruppi di società non hanno fornito elementi di prova del fatto che le decisioni relative ai loro costi e alla loro produzione sono state adottate in risposta a segnali del mercato e senza ingerenze rilevanti da parte dello Stato; non hanno pertanto potuto dimostrare che il criterio 1 era soddisfatto. A seguito della comunicazione delle conclusioni, una società ha sostenuto che la motivazione secondo la quale tale criterio non sarebbe soddisfatto non si fondava su elementi oggettivi in quanto la società era libera di decidere le sue vendite e i suoi prezzi, nonostante i suoi rendiconti finanziari certificati contenessero una clausola riguardante la politica dei prezzi tra le parti associate. Secondo la società non si tratterebbe di una restrizione, bensì di un obbligo di comunicazione per il revisore dei conti all'atto della verifica di transazioni tra «parti associate». Tuttavia, tale constatazione non basta a spiegare la clausola esplicita contenuta nei rendiconti finanziari verificati secondo la quale «quando il prezzo è determinato dal ministero statale delle merci, prevale tale prezzo». L'argomentazione è stata quindi respinta. L'altra società ha asserito che malgrado sia a partecipazione statale maggioritaria, è in effetti controllata principalmente da un'impresa privata ed è esente da ingerenze statali. La società, tuttavia, non ha fornito altri argomenti tali da modificare la conclusione secondo la quale, considerata la reale composizione del consiglio d'amministrazione, composto in maggioranza da rappresentanti di imprese di Stato, non si possono escludere ingerenze statali; inoltre, la società non ha dimostrato di adottare le sue decisioni senza subire ingerenze di rilievo da parte dello Stato e, di conseguenza, questo criterio è da considerarsi non soddisfatto. Inoltre, si nota che la comunicazione delle conclusioni relative al TEM per questo gruppo di società riportava l'esempio di una decisione presa non in risposta ai segnali del mercato, bensì, presumibilmente, sotto l'influenza illegittima dello Stato (diritti di utilizzo gratuito del suolo), non contestata da parte della società.

2. Trattamento individuale («TI»)

(28) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, per i paesi cui si applicano le disposizioni del medesimo articolo viene stabilito, se del caso, un dazio unico per l'intero paese, salvo nei casi in cui le società in questione sono in grado di provare che rispondono a tutti i criteri enunciati all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base.

(29) Le tre le società o i tre gruppi di società cinesi che hanno chiesto il TEM hanno anche chiesto di fruire del TI qualora fosse loro rifiutato il TEM.

(30) Dalle informazioni disponibili è emerso che due delle tre società o dei gruppi di società hanno dimostrato di soddisfare tutti i criteri per la concessione del trattamento individuale di cui all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base.

- (31) Per quanto riguarda la terza società o il terzo gruppo di società, la quota maggioritaria è dello Stato. Inoltre, tenuto conto della partecipazione statale maggioritaria e della sua notevole influenza sull'industria siderurgica cinese, non può essere esclusa un'eventuale elusione delle misure.
- (32) La Commissione ha pertanto deciso di concedere il TI soltanto alle seguenti due società esportatrici:
- Hubei Xinyegang Steel Co.,
 - Shandong Luxing Steel Pipe Co. Ltd.

3. Valore normale

3.1. Paese di riferimento

- (33) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, per le società alle quali non si è potuto accordare il TEM, il valore normale è stato determinato in base ai prezzi o al valore costruito in un paese di riferimento.
- (34) Nell'avviso di apertura del procedimento, la Commissione ha annunciato che intendeva scegliere gli Stati Uniti d'America come paese di riferimento ai fini della determinazione del valore normale per la RPC, invitando le parti interessate a pronunciarsi su tale scelta.
- (35) Una parte interessata ha formulato osservazioni sulla scelta del paese di riferimento, proponendo l'Ucraina o l'India in quanto più appropriati ai fini della determinazione del valore normale.
- (36) L'Ucraina sarebbe stata una scelta più appropriata in quanto la concorrenza è libera e il processo di produzione e l'accesso alle materie prime sono simili alla situazione esistente nella RPC. Va osservato che, dal 30 giugno 2006, sono stati istituiti dazi antidumping sulle importazioni di TSS originari dell'Ucraina con valori variabili tra il 12,3 % e il 25,7 %. Benché vi siano diversi produttori sul mercato ucraino, il fatto che si sia riscontrata la presenza di pratiche di dumping nel 2006 starebbe ad indicare una possibile distorsione del mercato e sembra improbabile l'uso di tali prezzi e costi interni. In ogni caso nessun produttore ucraino ha collaborato all'inchiesta.
- (37) La stessa parte interessata ha sostenuto che anche l'India sarebbe un'alternativa migliore agli Stati Uniti e ha fornito il nome di un fabbricante indiano del prodotto simile. Questo produttore, tuttavia, non si è dichiarato disposto a collaborare. Dal momento che nessun produttore indiano si è offerto di collaborare, l'India non può essere presa in considerazione come paese di riferimento.
- (38) Inoltre, la dimensione del mercato statunitense, il numero di produttori nazionali e gli ingenti quantitativi importati indicano che il mercato statunitense è competitivo ed è stato pertanto scelto, a titolo provvisorio, quale paese di riferimento più appropriato. Come indicato al considerando 10, un produttore statunitense ha collaborato con l'inchiesta e ha fornito tutte le necessarie informazioni. Un altro produttore statunitense ha fornito informazioni incomplete che in generale hanno confermato le informazioni presentate dal produttore statunitense che ha collaborato.

3.2. Determinazione del valore normale

- (39) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori ai quali non è stato concesso il TEM è stato stabilito in base alle informazioni, sottoposte a verifica, ottenute dal produttore del paese di riferimento, conformemente alla metodologia esposta di seguito.
- (40) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha innanzitutto stabilito se le vendite totali del prodotto in esame sul mercato interno effettuate dal produttore del paese di riferimento fossero rappresentative durante il PI, ossia se il loro volume rappresentasse almeno il 5 % delle vendite all'esportazione del prodotto in esame dalla Cina verso la Comunità.
- (41) Successivamente, per ciascun tipo di prodotto in esame venduto dal produttore statunitense sul mercato interno e considerato direttamente comparabile al tipo di prodotto in esame venduto per l'esportazione nella Comunità, si è stabilito se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite interne di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative quando il volume totale delle vendite interne di questo tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti durante il periodo dell'inchiesta risultava pari o superiore al 5 % del volume totale delle vendite del tipo di prodotto comparabile esportato nella Comunità.
- (42) La Commissione ha in seguito esaminato se si poteva ritenere che le vendite sul mercato interno di ciascun tipo di prodotto in esame effettuate in quantità rappresentative fossero state eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali a norma dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A questo scopo è stata definita per ciascun tipo di prodotto la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il PI.
- (43) Se il volume delle vendite di un tipo di prodotto, effettuate a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato, rappresentava oltre l'80 % del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto e se il prezzo medio ponderato per quel tipo di prodotto era pari o superiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo effettivamente applicato sul mercato interno. Quest'ultimo è stato espresso come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite, anche non remunerative, di quel tipo di prodotto realizzate sul mercato interno durante il PI.
- (44) Se il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di quel tipo o se la media ponderata del prezzo di quel tipo di prodotto era inferiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo effettivamente applicato sul mercato interno, calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative.

4. Prezzo all'esportazione

- (45) In tutti i casi in cui il prodotto in esame era stato esportato ad acquirenti indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito secondo quanto previsto all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, ovvero sulla base del prezzo all'esportazione realmente pagato o pagabile.

5. Confronto

- (46) Il valore normale e i prezzi all'esportazione sono stati confrontati allo stadio franco fabbrica. Ai fini di un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, sotto forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, secondo quanto prescrive l'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati concessi gli opportuni adeguamenti laddove essi siano risultati ragionevoli, precisi e suffragati da elementi di prova sottoposti a riscontro. Si è previsto un adeguamento per tener conto dei costi di trasporto, di nolo marittimo e di assicurazione, di movimentazione, di carico, delle spese accessorie, delle spese di controllo, delle commissioni e degli oneri bancari.

- (47) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base è stato effettuato un adeguamento del valore normale laddove esistevano differenze nelle caratteristiche fisiche tra il prodotto in esame venduto sul mercato interno dalle società del paese di riferimento e il prodotto in esame venduto per l'esportazione nella Comunità. Tale adeguamento corrisponde alla stima realistica del valore di mercato della differenza.

6. Margini di dumping

- (48) I margini di dumping provvisori sono stati espressi in percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.
- (49) Nel caso dei produttori esportatori che hanno collaborato e ai quali è stato possibile concedere il TI, i margini di dumping individuali sono stati determinati in base al confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata del prezzo all'esportazione, a norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (50) Il margine di dumping per le società costituenti il campione alle quali sono stati rifiutati il TEM o il TI e per le società non inserite nel campione che hanno collaborato è stato determinato tenendo conto della media delle quattro società costituenti il campione.
- (51) Dato che il livello di collaborazione all'inchiesta è stato giudicato basso, in quanto le società che hanno collaborato rappresentano il 40 % circa di tutte le importazioni provenienti dalla RPC durante il PI, per le società che non hanno collaborato il margine nazionale è stato stabilito in base al margine più elevato riscontrato per i tipi rap-

presentativi di un produttore che ha collaborato al quale sono stati rifiutati sia il TEM che il TI.

- (52) In base a quanto sopra, i livelli di dumping provvisori sono i seguenti:

Società	Margine di dumping provvisorio
Hubei Xinyegang Steel Co. Ltd	38 %
Shandong Luxing Steel Pipe Co. Ltd	47 %
Altre società che hanno collaborato	35 %
Margine residuo	51 %

D. PREGIUDIZIO

1. Produzione comunitaria e industria comunitaria

- (53) Nella Comunità il prodotto simile è fabbricato da 23 produttori. Si considera pertanto che la produzione di questi ventitré produttori comunitari costituisca la produzione comunitaria totale ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (54) Quindici di questi ventitré produttori, la maggior parte dei quali sono membri dell'associazione che ha presentato la denuncia («ESTA»), hanno dichiarato il loro interesse a collaborare entro il termine stabilito nell'avviso di apertura e hanno collaborato all'inchiesta. Si è accertato che questi quindici produttori rappresentano una quota maggioritaria della produzione comunitaria totale del prodotto simile (più del 90 %). Si ritiene pertanto che essi costituiscano l'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base e saranno indicati come «l'industria comunitaria». Gli altri produttori comunitari sono definiti nel seguito «gli altri produttori comunitari». Questi ultimi non hanno attivamente appoggiato la denuncia, ma non si sono neppure opposti.

- (55) Come indicato nel considerando 12, è stato selezionato un campione di cinque produttori, che rappresentano il 62 % della produzione comunitaria totale. Trattandosi di gruppi di società, il campione era costituito complessivamente da 9 società distinte.

2. Consumo comunitario

- (56) Il consumo comunitario è stato calcolato partendo dai dati relativi ai volumi delle vendite dell'industria comunitaria sul mercato interno, dalle informazioni relative ai volumi delle importazioni per il mercato comunitario ottenuti da Eurostat e, per quanto riguarda gli altri produttori comunitari, dalle stime fornite dal denunciante.

- (57) Il mercato comunitario per il prodotto in esame e il prodotto simile è cresciuto costantemente tra il 2005 e il PI del 24 % circa. L'aumento più significativo si è registrato tra il 2006 ed il 2007 quando il consumo comunitario è aumentato di 17 punti percentuali.

	2005	2006	2007	PI
Consumo comunitario totale (in tonnellate)	2 565 285	2 706 560	3 150 729	3 172 866
Indice (2005 = 100)	100	106	123	124

- (58) A tale riguardo è importante notare che il mercato della Comunità del prodotto in esame è suddiviso nei seguenti segmenti: industria meccanica e delle costruzioni (circa 60 %), produzione di energia (circa 10 %), ricerca ed estrazione di prodotti petroliferi (OCTG) (circa 8 %) e tubi (circa 8 %). Il prodotto in esame è usato dunque soprattutto nei settori dell'industria meccanica e delle costruzioni, che nel 2007 hanno registrato una rapida progressione.

3. Importazioni dal paese interessato

a) Volume delle importazioni

- (59) Nel periodo considerato le importazioni nella Comunità dalla RPC del prodotto interessato sono cresciute in modo vertiginoso: dal 2005 sono aumentate di oltre 20 volte.

Importazioni	2005	2006	2007	PI
RPC (in tonnellate)	26 396	136 850	470 413	542 840
Indice (2005 = 100)	100	518	1 782	2 057

- (60) La ripartizione delle importazioni in provenienza dalla RPC nei diversi segmenti del mercato mostra che le importazioni cinesi sono particolarmente presenti nell'industria meccanica e delle costruzioni (circa 65 %) e nei tubi (circa 15 %), mentre nel settore OCTG e nella produzione di energia rappresentano meno del 5 %.

b) Quota di mercato delle importazioni in esame

- (61) La quota di mercato detenuta dalle importazioni in provenienza dalla RPC era pari all'1 % nel 2005 ed è aumentata regolarmente di quasi 16 punti percentuali durante il periodo considerato. È cresciuta in particolare di 4 punti tra il 2005 e il 2006, di altri 10 tra il 2006 e il 2007 e di 2 punti durante il PI. In tale periodo la quota di mercato delle importazioni dalla RPC era del 17,1 %.

Quota di mercato	2005	2006	2007	PI
RPC	1,0 %	5,1 %	14,9 %	17,1 %

- (62) Tuttavia, nell'ambito dei diversi segmenti che compongono il mercato comunitario, le importazioni cinesi non sono distribuite in maniera omogenea. Durante il PI le importazioni dalla RPC nel segmento tubi hanno rappresentato una quota di mercato pari al 38 % circa, nell'industria meccanica e delle costruzioni al 19 %, nel settore OCTG al 9 % e nel settore della produzione di energia al 7 % circa.

c) Prezzi

i) Andamento dei prezzi

- (63) Tra il 2005 e il 2007 il prezzo medio delle importazioni del prodotto in esame originario della RPC è calato drasticamente (9 %), recuperando poi 2 punti percentuali dal 2007 al PI. Complessivamente il prezzo medio delle importazioni del prodotto in esame originario della RPC è calato tra il 2005 e il PI del 7 %.

Prezzi unitari	2005	2006	2007	PI
RPC (EUR/t)	766,48	699,90	699,10	715,09
Indice (2005 = 100)	100	91	91	93

ii) Sottoquotazione dei prezzi

- (64) Un raffronto fra prezzi dei vari modelli è stato effettuato tra i prezzi di vendita dei produttori esportatori cinesi e quelli dell'industria comunitaria sul mercato interno. A tal fine, i prezzi fatturati dall'industria comunitaria ai clienti indipendenti sono stati comparati ai prezzi applicati dai produttori esportatori del paese interessato che hanno collaborato. All'occorrenza sono stati applicati adeguamenti per tenere conto delle differenze di livello dei costi commerciali e di quelli successivi all'importazione.
- (65) La sottoquotazione dei prezzi è stata determinata sulla base delle informazioni provenienti da tutti i produttori comunitari che hanno collaborato compresi nel campione, che hanno fornito per il PI dati completi e verificabili. Dal confronto è emerso che durante il PI la media ponderata del margine di sottoquotazione dei prezzi, espressa in percentuale dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria, era del 24 %.

4. Situazione dell'industria comunitaria

- (66) Come disposto dall'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, la Commissione ha proceduto a una valutazione di tutti i fattori e indici economici pertinenti che influiscono sulla situazione dell'industria comunitaria. I dati figuranti di seguito relativi a vendite e quote di mercato si riferiscono all'industria comunitaria nel suo insieme e quelli relativi a tutti gli altri indicatori si riferiscono alle società costituenti il campione. I dati concernenti le tre società costituenti il campione non sono stati presi in considerazione per i seguenti motivi: i) una società faceva parte di un grande gruppo siderurgico fino alla scissione di questo nel maggio 2007; pertanto, le informazioni antecedenti e posteriori allo spin-off non sono comparabili; ii) la seconda società non aveva presentato dati sufficientemente dettagliati; e iii) la terza non ha saputo fornire cifre realistiche per il 2008, né previsioni per il 2009. Al fine di disporre di informazioni oggettive per l'analisi degli indicatori di pregiudizio e della minaccia di pregiudizio, è stato necessario escludere anche la terza società da questa analisi. Tuttavia, tenuto conto del peso relativamente scarso di queste tre società nel campione, questa esclusione non influisce in nessun modo sul quadro generale fornito dagli indicatori.

a) Produzione

- (67) La produzione dei produttori costituenti il campione è salita per il forte aumento della domanda, come risulta dal considerando 57, da circa 2 000 000 tonnellate nel 2005, a più di 2 200 000 tonnellate nel 2007, per poi calare nuovamente durante il PI. Complessivamente la produzione è aumentata del 7 % circa nel periodo considerato, sino a raggiungere circa 2 150 000 tonnellate nel corso del PI.

Campione	2005	2006	2007	PI
Produzione (in tonnellate)	2 022 596	2 197 964	2 213 956	2 158 096
Indice (2005 = 100)	100	109	109	107

b) Capacità e tassi di utilizzo degli impianti

- (68) La capacità di produzione è stata stabilita sulla base della capacità nominale delle unità di produzione detenute dai produttori costituenti il campione, tenendo conto di eventuali interruzioni della produzione e del fatto che, in alcuni casi, una parte delle capacità è stata utilizzata per fabbricare altri prodotti nelle stesse linee di produzione.
- (69) La capacità di produzione dei produttori costituenti il campione si è attestata durante il periodo considerato ad un livello di circa 2 400 000 tonnellate.

Campione	2005	2006	2007	PI
Capacità produttiva (in tonnellate)	2 451 187	2 469 365	2 446 462	2 398 283
Indice (2005 = 100)	100	101	100	98
Tasso di utilizzo degli impianti	83 %	89 %	90 %	90 %
Indice (2005 = 100)	100	108	110	109

- (70) L'utilizzo degli impianti che nel 2005 era dell'83 % è salito nel resto del periodo considerato al 90 % circa. Questa evoluzione riflette le variazioni dei volumi di produzione descritte nel considerando 67. Complessivamente il tasso di utilizzo degli impianti è salito di soli 7 punti percentuali, che è poco se paragonato all'aumento notevole del consumo indicato al considerando 57.
- (71) Tuttavia, è importante notare che, a causa dell'elevato livello di consumo, i tassi di utilizzo degli impianti e delle capacità di produzione da parte dei produttori costituenti il campione erano molto elevati. La possibilità di ottenere tassi simili è considerata un elemento determinante ai fini del conseguimento di un livello soddisfacente di redditività per il prodotto simile. Ad esempio, la situazione osservata nel periodo considerato differisce chiaramente dalla situazione esistente tra il 2002 e il 2004, quando, a causa della pressione esercitata dalle importazioni in dumping provenienti, tra l'altro, dalla Croazia, dalla Russia e dall'Ucraina, l'utilizzo degli impianti dell'industria comunitaria oscillava tra il 66 e il 75 % e l'industria comunitaria ha subito perdite comprese tra il 5 e il 10 %.

c) *Scorte*

- (72) Nel 2006 il livello delle scorte dei produttori costituenti il campione è aumentato del 16 %, calando poi leggermente di 3 punti percentuali nel 2007 e di un altro punto nel PI. Va detto che la maggior parte della produzione viene realizzata sulla base di ordinativi. Pertanto, l'importanza attribuita a questo indicatore ai fini dell'analisi del pregiudizio è limitata.

Campione	2005	2006	2007	PI
Scorte finali (in tonnellate)	142 303	165 070	160 668	159 924
Indice (2005 = 100)	100	116	113	112

d) *Volume delle vendite*

- (73) Il volume delle vendite della produzione dell'industria comunitaria ad acquirenti indipendenti sul mercato interno era durante il PI pari a 2 000 000 di tonnellate, il che corrisponde ad un aumento del 14 % rispetto al 2005. Questo aumento è riconducibile all'aumento sostanziale del consumo indicato al considerando 56, il cui effetto positivo tuttavia ha trovato solo in parte riscontro nell'incremento delle vendite dell'industria comunitaria.

Industria comunitaria	2005	2006	2007	PI
Vendite sul mercato comunitario (in tonnellate)	1 766 197	1 907 126	2 061 033	2 017 525
Indice (2005 = 100)	100	108	117	114

- (74) Va notato che le importazioni dalla RPC e le vendite dell'industria comunitaria sono in concorrenza tra loro soprattutto nei seguenti tre segmenti del mercato: industria meccanica, costruzioni e tubi. Il 65 % delle vendite dell'industria comunitaria e l'80 % circa delle importazioni dalla RPC riguardano questi tre segmenti.

e) *Quota di mercato*

- (75) Nel periodo considerato la quota di mercato dell'industria comunitaria è calata di 5 punti percentuali, passando dal 69 % del 2005 al 64 % nel PI. Tale perdita è indicativa del fatto che l'industria comunitaria ha potuto approfittare solo in parte del notevole aumento del consumo, a causa del massiccio incremento delle importazioni dalla RPC. Va detto che la quota di mercato delle importazioni dalla Cina è salita dall'1 % al 17,1 % durante lo stesso periodo (cfr. considerando 61).

	2005	2006	2007	PI
Quota di mercato dell'industria comunitaria	68,8 %	70,5 %	65,4 %	63,6 %
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	102	95	92

f) *Crescita*

- (76) Tra il 2005 e il PI, mentre il consumo comunitario è aumentato del 24 %, il volume delle vendite dell'industria comunitaria sul mercato interno è aumentato solo del 14 %, e la sua quota di mercato è diminuita di 5 punti percentuali. Il volume delle importazioni dalla RPC, invece, è aumentato di oltre venti volte e la crescita della loro quota di mercato è stata di 16 punti percentuali durante lo stesso periodo. Si conclude pertanto che, sebbene l'industria comunitaria abbia registrato una certa crescita, non ha potuto certamente beneficiare appieno del sensibile aumento della domanda del mercato, mentre le importazioni dalla RPC ne hanno tratto vantaggio in misura sproporzionata.

g) *Occupazione*

- (77) Tra il 2005 e il 2007 il livello d'occupazione presso i produttori costituenti il campione ha registrato un costante aumento (6 %), per poi riscendere di 6 punti tra il 2007 e il PI; complessivamente il tasso d'occupazione presso i produttori costituenti il campione si è mantenuto stabile tra il 2005 e il PI assestandosi su un valore pari a 9 100 persone. Ciò sta ad indicare che i produttori costituenti il campione hanno migliorato le loro prestazioni giacché, allo stesso tempo, i volumi di produzione sono aumentati del 7 % (cfr. considerando 67).

Campione	2005	2006	2007	PI
Occupazione (addetti)	9 119	9 444	9 644	9 151
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	104	106	100

h) *Produttività*

- (78) La produttività della forza lavoro dei produttori costituenti il campione, calcolata come produzione annuale per lavoratore dipendente ed espressa in tonnellate, è cresciuta costantemente durante il periodo considerato, sino a raggiungere nel PI un incremento del 7 % rispetto al 2005. Ciò concorda con la constatazione che l'occupazione è rimasta stabile durante il periodo considerato, mentre la produzione è aumentata nello stesso tempo del 7 %.

Campione	2005	2006	2007	PI
Produttività (in tonnellate per lavoratore)	369	387	386	395
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	105	105	107

i) *Salari*

- (79) Tra il 2005 e il 2006 il salario medio per dipendente è aumentato del 7 %, tra il 2006 e il 2007 di altri 8 punti percentuali e tra il 2007 e il PI è rimasto pressoché invariato. Complessivamente il salario medio per dipendente è aumentato del 16 % nel periodo considerato. L'aumento degli oneri salariali medi è riconducibile in parte al fatto che i tagli occupazionali, operati dai produttori comunitari i cui salari medi erano relativamente bassi, sono stati compensati da aumenti degli effettivi presso i produttori comunitari che applicavano salari medi relativamente alti. Dal momento che l'aumento salariale medio è stato parzialmente compensato da un sensibile incremento della produttività, l'incidenza globale in termini di costi della manodopera non è stata particolarmente significativa.

Campione	2005	2006	2007	PI
Costo del lavoro annuo per addetto (in EUR)	46 527	49 968	53 704	54 030
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	107	115	116

j) *Fattori che incidono sui prezzi di vendita*

- (80) I prezzi di vendita dei produttori costituenti il campione sono aumentati notevolmente (21 %) tra il 2005 e il 2007 e sono rimasti stabili nel corso del PI. L'aumento dei prezzi di vendita associato all'aumento dei volumi di vendita è dovuto all'incremento dei costi nello stesso periodo. I produttori comunitari sono riusciti a trasferire questo aumento dei costi sui loro prezzi di vendita a carico degli acquirenti. È dunque soltanto durante il PI che la crescente pressione esercitata dai prodotti cinesi ha iniziato a produrre i primi effetti tangibili sui prezzi di vendita, mentre i prezzi dell'industria comunitaria sono rimasti stabili nonostante un incremento dei costi di 4 punti percentuali.

Campione	2005	2006	2007	PI
Prezzo unitario sul mercato comunitario (in EUR/t)	983	1 047	1 188	1 192
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	106	121	121

- (81) Come si evince dalla tabella che segue, l'aumento dei costi è dipeso soprattutto dal rialzo dei prezzi delle materie prime; in realtà, l'industria comunitaria è riuscita a contenere gli aumenti dei costi della manodopera e di altre spese generali. Tuttavia, la crescita dei prezzi delle materie prime ha potuto essere compensata soltanto da un aumento corrispondente dei prezzi di vendita; ciò si è rivelato peraltro sempre più difficile durante il periodo considerato.

Campione	2005	2006	2007	PI
Costi complessivi per tonnellata	863	863	974	1 007
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	100	113	117
Costi delle materie prime	498	532	603	622
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	107	121	125

k) *Redditività e utile sul capitale investito*

- (82) Durante il periodo considerato la redditività delle vendite del prodotto simile realizzate dai produttori costituenti il campione, espressa in percentuale del volume netto delle vendite, è aumentata dal 12,1 % nel 2005 al 17,9 % nel 2007; durante il PI è quindi scesa del 15,4 %. Pertanto, l'aumento della redditività nel periodo compreso tra il 2005 e il PI è stato di 3 punti percentuali.

Campione	2005	2006	2007	PI
Redditività delle vendite ad acquirenti indipendenti nella Comunità (in % delle vendite nette)	12,1 %	17,3 %	17,9 %	15,4 %
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	143	147	127
Utile sul capitale investito (in % del valore contabile netto degli investimenti)	47,1 %	85,1 %	79,2 %	51,7 %
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	181	168	110

- (83) L'utile sul capitale investito, espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, ha seguito nel complesso l'andamento della redditività, passando dal 47 % nel 2005 all'85 % nel 2006. Nel 2007 è sceso al 79 % e nel PI si è ridotto ulteriormente al 52 %. Complessivamente l'utile sul capitale investito è aumentato nel periodo considerato di 4,6 punti percentuali.

l) *Flusso di cassa e capacità di reperire capitali*

- (84) Nel 2005 il flusso di cassa netto derivante da attività operative era pari a circa 367 milioni di EUR. Nel 2006 è aumentato a circa 684 milioni di EUR, nel 2007 a 1 miliardo di EUR, per ridiscendere quindi a circa 630 milioni di EUR durante il PI. Non sono emersi elementi che facciano ritenere che l'industria comunitaria abbia avuto difficoltà a reperire capitali.

Campione	2005	2006	2007	PI
Flusso di cassa (in EUR)	367 215 052	684 541 347	1 034 223 612	634 658 147
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	186	282	173

m) *Investimenti*

- (85) Gli investimenti annuali realizzati dalle società costituenti il campione nella produzione di prodotto simile sono aumentati dell'83 % tra il 2005 e il 2006, di altri 94 punti percentuali tra il 2006 e il 2007 e sono cresciuti leggermente nel corso del PI. Tra il 2005 e il PI gli investimenti sono cresciuti complessivamente del 185 % circa. Questi investimenti dell'industria comunitaria miravano principalmente al miglioramento della qualità del prodotto, al rafforzamento dell'efficienza degli impianti, allo sviluppo di nuovi prodotti e processi, al miglioramento della sicurezza sul lavoro e alla protezione dell'ambiente. Non hanno ottenuto invece un incremento della capacità di produzione.

Campione	2005	2006	2007	PI
Investimenti netti (in EUR)	99 895 036	182 508 624	276 813 902	284 860 412
<i>Indice (2005 = 100)</i>	100	183	277	285

(86) Si ritiene che l'industria comunitaria abbia destinato ingenti risorse agli investimenti durante il periodo considerato. Va tenuto conto a questo proposito del fatto che, negli anni precedenti, quando i livelli di redditività dell'industria comunitaria erano estremamente bassi o addirittura negativi, gli investimenti sono stati scarsi. A causa dei periodi prolungati durante i quali l'industria comunitaria ha subito gli effetti negativi, tra l'altro, delle importazioni in dumping provenienti dalla Croazia, dalla Russia e dall'Ucraina e durante i quali ha dovuto ridurre drasticamente gli investimenti⁽¹⁾, non le è stato possibile realizzare i necessari investimenti. Pertanto, il miglioramento del livello dei profitti nel periodo considerato è stato determinante per permettere all'industria comunitaria di realizzare gli investimenti rinviati per lungo tempo. Non sono stati effettuati miranti a potenziare le capacità di produzione data la crescente incertezza sulla possibilità di trarre vantaggio dall'aumento della domanda in presenza dell'aggressiva espansione delle importazioni dalla RPC.

n) *Entità del margine di dumping e ripresa dagli effetti delle precedenti pratiche di dumping*

(87) Tenuto conto del volume, della quota di mercato e dei prezzi delle importazioni dal paese interessato, gli effetti sull'industria comunitaria dei margini reali di dumping possono essere considerati rilevanti. Va ricordato che nel 2006 sono state istituite misure antidumping per compensare il pregiudizio causato dalle importazioni in dumping in provenienza da vari paesi. I positivi risultati finanziari ottenuti durante il periodo considerato hanno permesso all'industria comunitaria di superare in una certa misura le conseguenze delle pratiche di dumping del passato. Tuttavia, è stato anche provato che l'industria comunitaria non ha potuto beneficiare pienamente dell'eccezionale espansione del mercato osservata durante il periodo d'analisi (cfr. considerando 75), dal momento che le quote di mercato detenute in precedenza dalle importazioni oggetto di misure sono state rimpiazzate da importazioni cinesi a basso prezzo, che hanno contribuito in parte a far perdere quote di mercato all'industria comunitaria. Tali sviluppi hanno sicuramente ostacolato la piena ripresa dell'industria comunitaria e la sua tendenza ad investire e a sviluppare le capacità di produzione per stare al passo con un mercato in espansione (cfr. considerando 86). Si può pertanto concludere che l'industria comunitaria non si è pienamente ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping e che resta vulnerabile al pregiudizio che può derivare dalla presenza sul mercato comunitario di ingenti volumi di importazioni oggetto di dumping.

⁽¹⁾ Regolamento (CE) n. 954/2006 del Consiglio del 27 giugno 2006 (GU L 175 del 29.6.2006, pag. 4, considerando 160 e 168). Nel 2001, il solo anno redditizio durante il PI della precedente inchiesta, gli investimenti ammontavano a 65 milioni di EUR. Nel 2004 (anno di perdite pesanti per l'industria comunitaria) questo importo ha dovuto essere ridotto a 26 milioni di EUR.

5. Conclusioni sul pregiudizio

(88) I dati verificati indicano alcuni elementi pregiudizievole. In effetti, in un mercato in forte espansione (+ 24 %), l'industria comunitaria ha registrato solo un aumento parziale (+ 14 %) delle sue vendite sul mercato interno, con conseguente riduzione della sua quota di mercato (dal 69 % al 64 %). Tuttavia, in questo contesto l'industria comunitaria è riuscita a mantenere un livello sufficientemente alto di utilizzo degli impianti e di prezzi, per cui la sua redditività è rimasta buona (circa 15 % nel PI). In conclusione, il potenziale pregiudizio subito dall'industria comunitaria si è mantenuto entro certi limiti e non ha causato problemi economici di rilievo.

(89) In considerazione di quanto precede, si è concluso che nel PI l'industria comunitaria non ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base. Occorre tuttavia sottolineare che l'industria comunitaria usciva da un periodo in cui aveva subito le conseguenze di pratiche di dumping pregiudizievole, che hanno portato all'adozione di misure antidumping nel 2006. Se l'industria comunitaria è riuscita a riprendersi in parte da precedenti situazioni pregiudizievole, ciò è dovuto essenzialmente alla forte espansione del mercato tra il 2005 e il PI. Anche se l'adozione di misure antidumping nel giugno 2006 ha eliminato gli effetti pregiudizievole delle pratiche di dumping da parte di numerosi paesi, durante il PI è stato commercializzato a prezzi molto bassi sul mercato comunitario un volume considerevole di prodotti in dumping (importati dalla RPC). Se la situazione del mercato dovesse cambiare e l'espansione osservata durante il periodo considerato dovesse interrompersi e la tendenza economica invertirsi, l'industria comunitaria sarebbe pienamente esposta agli effetti potenzialmente pregiudizievole di tali importazioni in dumping. Si conclude pertanto che l'industria comunitaria, pur non avendo subito un pregiudizio notevole durante il PI, alla fine di tale periodo si trova in una situazione di vulnerabilità.

E. MINACCIA DI PREGIUDIZIO

1. Possibile sviluppo del consumo comunitario, delle importazioni dal paese interessato e della situazione dell'industria comunitaria dopo il periodo dell'inchiesta

(90) Per poter valutare se l'industria comunitaria fosse esposta a un rischio di pregiudizio, è stato necessario analizzare in maggior dettaglio alcuni elementi riguardanti il periodo considerato e il PI. Tale analisi più approfondita è stata realizzata sulla scorta delle informazioni raccolte per il 2008 e il 2009 sui principali indicatori di pregiudizio. A tal fine sono state utilizzate le informazioni fornite dalle società costituenti il campione nei loro questionari, si è proceduto ad un aggiornamento dei dati statistici e all'analisi di ogni altro elemento fornito dalle parti. Su questa base è stato stabilito quanto segue.

1.1. Consumo comunitario

(91) Il consumo comunitario, che era in crescita fino al PI, secondo le stime dovrebbe decisamente calare (del 30 % e oltre) tra la fine del PI e il 2009. Tale stima si basa sulle informazioni pubblicate, confermate dai dati presentati dal denunziante e dalle previsioni dei produttori comunitari costituenti il campione.

(92) Inoltre, il denunziante ha presentato informazioni suddivise per segmento di mercato in cui si prevede un calo importante in tutti i settori, fatta eccezione per il settore OCTG, che potrebbe risentire meno della forte contrazione — altrimenti generalizzata — della domanda.

1.2. Importazioni dalla RPC e quota di mercato corrispondente

(93) Le importazioni in dumping hanno registrato un costante e forte rialzo sino alla fine del PI. Tale tendenza alla crescita su base annua è stata constatata sino alla fine del 2008. Tenuto conto della riduzione del consumo dagli ultimi mesi del 2008, nel 2009 dovrebbe aumentare anche la loro quota di mercato.

(94) Si prevede che le importazioni dalla Cina continueranno ad interessare prevalentemente i settori dell'industria meccanica, delle costruzioni e dei tubi, come indicato nel considerando 60.

(95) Anche se, a seguito della flessione della domanda, il volume totale delle importazioni dovesse diminuire — si tratterebbe comunque di una diminuzione limitata — la quota di mercato delle importazioni dalla RPC aumenterà proporzionalmente in questi segmenti di mercato nei quali sono da sempre fortemente rappresentate. È probabile che le importazioni a basso prezzo assumano sempre maggior importanza in un mercato che cerca sempre più di ridurre i costi.

(96) Di conseguenza, si prevede che la quota di mercato stimata delle importazioni cinesi aumenterà ancora. A seconda dell'evoluzione del consumo, la quota di mercato delle importazioni dalla Cina potrebbe altresì aumentare di alcuni punti percentuali tra il 2008 e il 2009, tenuto conto dell'aggressiva politica espansionistica degli ultimi anni (cfr. considerando 61, 114 e 115).

(97) Per quanto riguarda i prezzi delle importazioni del prodotto interessato, l'associazione degli esportatori cinesi («CISA») ha dichiarato che sono aumentati notevolmente dopo il PI.

(98) Dalle statistiche di Eurostat risulta che un simile aumento c'è effettivamente stato dopo il PI e in alcuni casi si è trattato di un aumento considerevole (sino al 33-43 %). Tuttavia, l'inchiesta ha stabilito che quest'aumento è determinato dal rialzo generale dei prezzi di alcune materie prime (acciaio, rottami di ferro e ghisa) e dei costi energetici che tra aprile e ottobre 2008 hanno caratterizzato il mercato mondiale; tale aumento non ha inoltre elimi-

nato la sottoquotazione dei prezzi che permane apparentemente rilevante.

1.3. Produzione, capacità di produzione e utilizzo degli impianti dell'industria comunitaria

(99) La produzione dell'industria comunitaria dovrebbe calare da 20 a 35 punti percentuali tra il PI e il 2009. Tale tendenza è stata confermata dalle previsioni presentate dalle società costituenti il campione. Dall'analisi di tali previsioni si può dedurre che il calo globale della produzione ha trovato riscontro nel fatto che, in una situazione caratterizzata dal calo generale del consumo, la domanda relativa a taluni tipi di prodotti è diminuita meno di quella relativa ad altri; si prevede pertanto una variazione nella gamma di prodotti offerti dall'industria comunitaria.

(100) Dalle informazioni comunicate dalle società costituenti il campione risulta che la capacità di produzione dovrebbe rimanere stabile nel 2009, mentre l'utilizzo degli impianti dovrebbe scendere al 70 % circa nello stesso anno. Tali previsioni sono in linea con la netta flessione del consumo come indicato nel considerando 91. Infatti, le visite di verifica hanno già dimostrato: i) una riduzione dei turni (per lo più da 18 a 15 alla settimana); ii) il ricorso sempre più frequente a piani di licenziamento e di sospensione temporanea dal lavoro; iii) chiusure prolungate durante il periodo delle ferie. Come è risultato dalle precedenti inchieste, in caso di utilizzo degli impianti a tassi inferiori al 75 %, l'industria comunitaria non sarebbe in grado di raggiungere un livello di prestazioni sostenibile (cfr. considerando 71).

1.4. Vendite dell'industria comunitaria sul mercato interno (in termini di volumi e prezzi)

(101) Per le stesse ragioni esposte al considerando 99, le vendite dell'industria comunitaria sul mercato interno dovrebbero calare nettamente, tanto quanto il consumo, ma probabilmente ancor di più, secondo le proiezioni dei produttori comunitari costituenti il campione.

(102) Dal momento che si prevede che perderà altre quote del mercato interno a causa delle importazioni cinesi in dumping, l'industria comunitaria sarà costretta a dipendere sempre più dai mercati d'esportazione. Le società costituenti il campione hanno effettivamente annunciato un calo delle vendite nella Comunità più pronunciato rispetto a quello della produzione totale, in quanto la produzione destinata all'esportazione rimarrà pressoché invariata rispetto alla produzione di merci destinate al mercato della Comunità. Ciò è dovuto al fatto che le attività di esportazione dell'industria comunitaria interessano prevalentemente i settori OCTG (35 %), tubi (25 %) e produzione di energia (13 %), mentre nell'industria meccanica e delle costruzioni hanno rappresentato solo il 16 % (rispetto al 60 % delle vendite sul mercato interno; cfr. considerando 73).

- (103) Dai dati comunicati dall'industria comunitaria risulta che i volumi delle vendite sono già diminuiti e/o, secondo quanto previsto, diminuiranno in maniera significativa, in particolare in alcuni segmenti del mercato nei quali la presenza delle merci cinesi si è affermata con maggior forza (industria meccanica, delle costruzioni e tubi).
- (104) I prezzi di vendita, secondo le stime fornite dai produttori costituenti il campione, dovrebbero rimanere in media stabili rispetto ai prezzi osservati nel corso del PI.
- (105) Tuttavia, l'andamento dei prezzi di vendita non sarebbe pienamente rappresentativo della reale contrazione dei prezzi che, secondo le proiezioni, avverrà a livello di singolo prodotto. Ciò è dovuto al fatto che, a causa della pressione esercitata dai prezzi delle importazioni cinesi, l'industria comunitaria cerca di riorientare la sua produzione verso tubi di qualità superiore. Di conseguenza, la riduzione della quota dei prodotti di qualità inferiore nel volume totale delle vendite dell'industria comunitaria sarà più marcata della riduzione media delle vendite totali, per cui avranno proporzionalmente maggior peso le merci commercializzate ad un prezzo più elevato. Per tale ragione si prevede un ribasso medio dei prezzi inferiore a quello che interesserà i prodotti in diretta concorrenza con le importazioni in dumping dalla RPC.
- (106) Pertanto, sono state raccolte informazioni presso l'industria comunitaria riguardo all'evoluzione dei prezzi di una serie di tipi di prodotti rappresentativi che, secondo i risultati dell'inchiesta, nel PI erano in diretta concorrenza con i prodotti importati dalla RPC in dumping. In base a tale analisi si è stabilito che i prezzi di importanti tipi di prodotti, importati durante il PI in quantitativi ingenti dalla RPC, nel secondo semestre del 2008 sono saliti, in parte a causa dell'aumento dei costi indicato al considerando 98.

1.5. Prezzi/costi dell'industria comunitaria

- (107) Le società costituenti il campione sono state inoltre invitate a comunicare dati riguardo alla prevedibile evoluzione dei loro costi per il prodotto in esame e ai principali costi.
- (108) Dai dati disponibili si può desumere che i costi potrebbero salire ancora. Ciò è dovuto principalmente a due fattori. In primo luogo, la riduzione della forza di lavoro conseguente al calo dei tassi di produzione e di utilizzo degli impianti non porterà presumibilmente ad un calo dei costi della manodopera in quanto la disoccupazione temporanea e la disoccupazione parziale rischiano di far aumentare il costo medio del lavoro. In secondo luogo, il riorientamento della gamma di prodotti verso prodotti di elevato valore (il che non significa necessariamente maggiore redditività) implicherebbe anche un aumento dei costi medi (ivi compresi i costi delle materie prime). Inoltre, la naturale perdita di rendimento a causa della riduzione dei volumi e di un utilizzo non ottimale degli impianti comporterebbe un incremento in misura corrispondente dei costi fissi.

1.6. Quota di mercato dell'industria comunitaria

- (109) Secondo le stime, la quota di mercato dell'industria comunitaria diminuirà di alcuni punti percentuali tra il PI e il 2009 per effetto della crescente pressione esercitata dalle importazioni dalla RPC in dumping in un mercato europeo in forte flessione (cfr. considerando 93 e 101).

1.7. Redditività dell'industria comunitaria

- (110) Secondo i dati presentati dai produttori comunitari, tra il PI e il 2008 la redditività dell'industria comunitaria è leggermente diminuita (0,5 punti percentuali). Tuttavia, dai dati emerge che tale redditività è calata considerevolmente alla fine del 2008 e si prevede che calerà ancora del 2 % circa nel 2009.
- (111) Si rammenta che già in passato la redditività dell'industria comunitaria era particolarmente bassa nei periodi in cui il tasso di utilizzo degli impianti era inferiore al 75 %. Ciò si è verificato in particolare durante il periodo dell'inchiesta che si è conclusa con il regolamento (CE) n. 954/2006 del Consiglio⁽¹⁾, allorché l'utilizzo degli impianti era diminuito notevolmente per effetto della pressione esercitata dalle importazioni in dumping provenienti, tra l'altro, dalla Croazia, dalla Russia e dall'Ucraina.

1.8. Conclusioni relative al possibile sviluppo del consumo comunitario, delle importazioni dal paese interessato e della situazione dell'industria comunitaria dopo il periodo dell'inchiesta

- (112) Dall'analisi di cui sopra riguardo alla probabile evoluzione del consumo, delle importazioni di prodotti cinesi in dumping e dei principali indicatori del pregiudizio per il periodo compreso tra il PI e il 2009 (cfr. considerando 90-111) si evince che la situazione economica dell'industria comunitaria si è già notevolmente deteriorata e che le proiezioni per il prossimo futuro non indicano un miglioramento, bensì un ulteriore aggravamento. Ne è una prova evidente la palese riduzione della produzione, dei volumi delle vendite della Comunità, delle quote di mercato e della redditività (- 13 punti circa). Questa valutazione è stata fatta sulla base di dati previsionali supportati da elementi di prova sufficientemente dettagliati. In particolare, si sono potute verificare in larga misura già nel corso delle visite di verifica le tendenze osservate per il periodo compreso tra il PI e la fine del 2008. Altre prove (in particolare per quanto riguarda la flessione dei prezzi di vendita e dei volumi per il 2009) sono state presentate nel corso dell'inchiesta. Benché non sia possibile affermare con certezza — come avviene peraltro per qualsiasi previsione — che le tendenze indicate si realizzeranno esattamente come previsto, si ritiene tuttavia assai probabile che ciò avvenga. Si conclude pertanto che fin dai primi mesi del 2009 l'industria comunitaria si è trovata ad affrontare una situazione di pregiudizio notevole.

⁽¹⁾ GU L 175 del 29.6.2006, pag. 4.

2. Minaccia di pregiudizio

- (113) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 9, del regolamento di base, si è esaminato quali circostanze potrebbero eventualmente creare una situazione in cui le importazioni in dumping causerebbero un pregiudizio all'industria comunitaria. In questo contesto, è stata prestata particolare attenzione: i) allo sviluppo delle importazioni in dumping; ii) alla disponibilità di capacità non sfruttate presso gli esportatori; iii) al livello dei prezzi delle importazioni dalla Cina; e iv) al livello delle scorte.

2.1. Evoluzione dei volumi delle importazioni in dumping

- (114) Le importazioni provenienti dalla RPC sono aumentate enormemente tra il 2005 e il PI, passando da 26 000 a 543 000 tonnellate, come risulta dal considerando 59. Tali importazioni sono state effettuate sistematicamente a prezzi molto bassi, nettamente inferiori a quelli proposti da altri fornitori sul mercato comunitario. L'aumento sostanziale della quota di mercato detenuta da queste importazioni in dumping (cfr. considerando 61) conferma che il loro sviluppo non è dipeso dalla crescita della domanda. Al contrario, sembra che tale sviluppo sia stato determinato essenzialmente da una strategia aggressiva consistente nell'assorbire quote di mercato detenute precedentemente da importazioni in dumping di altra origine (cfr. considerando 141), allo scopo di accedere con forza ad un nuovo mercato. L'aumento dei prezzi delle importazioni osservato nel secondo semestre del 2008 è interamente imputabile al forte rialzo dei costi delle materie prime, che ha trovato riscontro in un aumento dei costi dei tubi senza saldatura a livello mondiale; non riflette invece in alcun modo il proposito di ridurre le differenze con i prezzi applicati da altri fornitori sul mercato comunitario.

- (115) Su questa base si reputa impossibile stabilire una correlazione diretta tra l'evoluzione del consumo e il livello delle importazioni in dumping. Si ritiene invece che l'aumento delle importazioni in dumping tra il 2005 e il PI avrebbe avuto luogo comunque, anche in un contesto di consumo stabile, con la sola differenza che avrebbe avuto maggiori ripercussioni sulle quote di mercato degli altri fornitori. Se il consumo non fosse aumentato così rapidamente, è probabile che l'industria comunitaria avrebbe potuto subire un pregiudizio notevole già durante il periodo considerato. Pertanto, si ritiene che una tendenza al ribasso nella situazione globale del mercato comunitario non avrebbe un impatto rilevante sull'andamento del volume delle importazioni in dumping. Con ogni probabilità, la strategia aggressiva applicata per penetrare il mercato comunitario nel corso del periodo considerato sarà portata avanti allo scopo di acquisire quote di mercato a scapito di altri attori economici grazie alle importazioni a basso prezzo in dumping.

- (116) Le ultime cifre disponibili per tutto il 2008 rivelano che le importazioni erano pari a 507 589 tonnellate, superiori quindi a quelle del 2007, anche se leggermente inferiori a quelle del PI. Inoltre, secondo i dati degli ultimi

due mesi del 2008, le importazioni sono aumentate rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (84 000 tonnellate nel 2008 rispetto a 79 000 tonnellate nel 2007), nonostante l'inchiesta abbia rivelato la presenza dal novembre 2008 di segni evidenti di una flessione della domanda sul mercato comunitario. Si può pertanto concludere che, secondo le informazioni più recenti, il volume delle importazioni dalla RPC può essere considerato quanto meno stabile. A tale riguardo, si nota che, anche nel caso in cui le importazioni in dumping presentassero a breve termine un andamento diverso rispetto al passato, ossia rimanessero invariate o cominciassero a diminuire, queste informazioni andrebbero lette e analizzate sempre alla luce dell'evoluzione del consumo. In altre parole, i risultati relativi a questo fattore non dovrebbero basarsi sulla semplice osservazione dell'evoluzione dei volumi delle importazioni in dumping in termini assoluti, ma dovrebbero tener conto del contesto del mercato interessato da tale evoluzione, nonché della possibilità o meno che tale evoluzione determini un aumento o una diminuzione della quota di mercato detenuta da queste importazioni in dumping. Secondo i dati disponibili è evidente che nel periodo considerato le importazioni in dumping hanno registrato una crescita sostanziale delle loro quote di mercato; tuttavia, tale tendenza non sembra arrestarsi o invertirsi in un periodo in cui la domanda ha già cominciato a diminuire. Di conseguenza, la quota di mercato delle importazioni in dumping dalla RPC è destinata ad aumentare (cfr. considerando 96). Si conclude pertanto che, tenuto conto della prevedibile forte diminuzione del consumo, è probabile che la pressione di queste importazioni in dumping sul mercato comunitario si rafforzi in maniera sostanziale.

2.2. Riserva di capacità disponibili presso gli esportatori

- (117) L'analisi delle informazioni comunicate dai produttori esportatori costituenti il campione ha rivelato che soltanto per queste società nel 2008 è previsto un aumento delle capacità di almeno 740 000 tonnellate. Inoltre, l'industria comunitaria argomenta che due società costituenti il campione prevedono la costruzione di impianti per la fabbricazione di tubi senza saldatura, le cui capacità raggiungeranno le 500 000 tonnellate entro il primo semestre del 2009. Tale prevista crescita delle capacità potrà naturalmente essere verificata soltanto una volta che le linee di produzione saranno operative; è dunque difficile valutare la futura disponibilità di capacità non utilizzate nella RPC. Tuttavia, anche considerando unicamente le risposte degli esportatori cinesi costituenti il campione, si può concludere che esiste una riserva notevole di capacità di produzione in Cina, dal momento che si è calcolato che il consumo comunitario totale durante il PI era pari a 3 300 000 tonnellate. Inoltre, il denunziante ha comunicato informazioni attendibili sull'entrata in servizio nel gennaio 2009 di due nuovi impianti di fabbricazione di tubi senza saldatura nella RPC. Questi due impianti, con una capacità di circa 400 000 tonnellate ciascuno, sono in grado da soli di rifornire un quarto del mercato comunitario.

- (118) Inoltre, secondo le informazioni fornite dall'associazione cinese dei produttori (CISA) le capacità totali di produzione in Cina sono pari a circa 20 milioni di tonnellate. I produttori cinesi costituenti il campione hanno dichiarato che le loro esportazioni rappresentavano, in media, il 27 % del totale delle loro vendite nel corso del PI, rispetto al 17 % del 2005. Si può pertanto concludere che durante il periodo considerato gli esportatori cinesi hanno rafforzato in maniera considerevole la loro tendenza all'esportazione, il che ha comportato un netto aumento delle loro esportazioni in termini assoluti, in quanto le vendite totali dei produttori costituenti il campione sono salite del 56 % e oltre nel corso del periodo considerato. Nulla lascia supporre, nel prossimo futuro, un'inversione di tale tendenza, che è il risultato dell'effetto combinato di un aumento della produzione e del tasso d'esportazione.
- (119) La percentuale delle esportazioni cinesi verso la Comunità (in percentuale del totale delle esportazioni dalla Cina) è fortemente aumentata durante il periodo considerato, passando dall'1 % nel 2005 al 9 % durante il PI. Ciò conferma che ha già avuto luogo nel corso del periodo considerato un deciso riorientamento delle attività di esportazione e che la Comunità ha assunto nuova importanza nella strategia globale degli esportatori cinesi. Gli altri mercati principali sono gli Stati Uniti con il 36 % (rispetto al 31 % del 2007), l'Algeria (6 % rispetto al 2 % del 2006) e la Corea del Sud (6 % rispetto al 3 % del 2005). Su questa base, si può prevedere che una parte significativa delle sovraccapacità generate recentemente sarà orientata verso il mercato comunitario. Si può prevedere inoltre a breve un netto ridimensionamento di alcuni di questi mercati, in particolare del mercato statunitense, e i volumi di produzione resi disponibili potranno essere facilmente riorientati verso la CE. Questo riorientamento non ha potuto essere finora più incisivo perché, secondo le statistiche cinesi e le informazioni raccolte dai produttori cinesi costituenti il campione, i prezzi sul mercato comunitario sono stati fino ad oggi di poco inferiori a quelli praticati in altri mercati. Tuttavia, si può prevedere che, nel caso di una riduzione sostanziale dei volumi venduti su altri mercati, le considerazioni relative ai livelli di prezzo non avranno un gran peso a fronte della necessità di mantenere i volumi di produzione e l'utilizzo degli impianti a livelli sufficientemente alti. I mercati come quello comunitario, l'accesso ai quali si è rivelato relativamente facile e con ottimi risultati, diventeranno probabilmente l'obiettivo preferito di questo tipo di politica di riorientamento.
- 2.3. *Prezzi delle importazioni dalla RPC*
- (120) I prezzi delle importazioni dalla Cina durante il periodo considerato sono stati nettamente inferiori non solo a quelli dell'industria comunitaria, ma anche ai prezzi di paesi terzi. Ne dà conferma l'analisi della sottoquotazione di cui ai considerando 65 e 142. La sottoquotazione constatata è fondamentale e sistematica (vale a dire, relativamente omogenea in base al tipo di prodotto) e ha assicurato l'espansione continua della quota di mercato detenuta dalle importazioni in dumping nel corso del periodo considerato. Vi è stata dunque, durante il periodo considerato, un'evidente correlazione tra l'aumento delle quote di mercato delle importazioni in dumping e la diminuzione delle quote di mercato delle vendite da parte di altre fonti, ivi compresa l'industria comunitaria; tale situazione è stata resa possibile dai benefici derivanti dalla notevole differenza dei prezzi di vendita. Se tale situazione non ha arrecato un pregiudizio notevole all'industria comunitaria durante il periodo considerato, ciò è dovuto unicamente al fatto che l'espansione del mercato comunitario ha offerto all'industria comunitaria un margine di manovra sufficiente per mantenere il suo livello di produzione, le sue capacità di produzione, le sue vendite e i suoi livelli di redditività.
- (121) Non v'è motivo di ritenere che, in un ambiente economico caratterizzato da una sostanziale flessione della domanda, i prezzi bassi avranno tendenza ad aumentare. Al contrario, dal punto di vista del fornitore, quando il consumo cala, i prezzi bassi dovrebbero essere tenuti bassi, allo scopo di acquisire altre quote di mercato o, quanto meno, di mantenere e consolidare quelle esistenti. Allo stesso tempo, i produttori di merci, tra cui il prodotto in esame, che già acquistavano a basso prezzo, eserciteranno una pressione per mantenere bassi tali prezzi o abbassarli ulteriormente, al fine di limitare i propri costi. I produttori che in passato avevano favorito prodotti più costosi tenderanno a ridurre, se possibile, i loro costi di produzione e opereranno per prodotti a buon mercato, anche se questa scelta potrebbe richiedere sacrifici in termini, ad esempio, di qualità del prodotto e di sicurezza dell'approvvigionamento.
- (122) Nel considerando 98 si precisa che i prezzi delle importazioni dalla Cina sono aumentati leggermente dopo il PI. Dal momento che tale aumento rispecchia innanzitutto un incremento a livello mondiale dei prezzi di alcune importanti materie prime, non si può escludere che tale aumento sia soltanto temporaneo e che la tendenza si invertirà non appena diminuirà il prezzo di tali materie prime. Inoltre, dal momento che questa materia prima costituisce un prodotto di base, l'aumento dei prezzi constatato è stato trasferito nella misura del possibile da tutti i produttori sul prezzo finale dei tubi senza saldatura. L'industria comunitaria è stata inoltre costretta ad aumentare i suoi prezzi di vendita per compensare tale aumento dei costi. Di conseguenza, dal momento che tutti i prezzi di mercato sono aumentati, i prezzi delle importazioni in dumping continuano ad essere nettamente inferiori ai prezzi di vendita dell'industria comunitaria, anche dopo il PI.

(123) In conclusione, i prezzi molto bassi delle importazioni in dumping hanno un duplice effetto negativo: i) da un lato, il significativo differenziale dei prezzi causerà probabilmente un riorientamento verso le importazioni in dumping in quanto gli utilizzatori avranno la tendenza ad acquistare sempre maggiori quantità di prodotti venduti a basso prezzo; ii) dall'altro, è probabile che l'esistenza di prezzi così bassi sul mercato sarà usata dagli acquirenti come strumento di negoziazione per far abbassare i prezzi offerti dai produttori comunitari e da altri fornitori, provocando quindi un effetto depressivo sia sui volumi che sui prezzi. Se questi effetti possono essere contestabili nelle situazioni in cui i differenziali dei prezzi non sono rilevanti, nel caso in oggetto e tenuto conto della forte sottoquotazione rilevata, il pregiudizio che ne deriva dovrebbe, secondo le previsioni, essere notevole.

2.4. Livello delle scorte

(124) Questo fattore non è determinante per l'analisi dal momento che normalmente le scorte sono detenute dai commercianti (grossisti) e non dai produttori. Benché l'industria comunitaria si sia espressa in tal senso, non si è potuto dimostrare che attività di stoccaggio abbiano avuto luogo in proporzioni tali da influenzare sensibilmente il mercato nell'immediato futuro.

2.5. Altri elementi

(125) Occorre sottolineare che nessun produttore cinese costituente il campione soddisfaceva i criteri per ottenere il trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato, anche perché tutte queste società sono considerate come tuttora operanti sotto l'influenza dello Stato (nessuna di esse soddisfaceva il criterio 1 o il criterio 3). In una situazione di crisi economica mondiale è probabile che il governo cinese sia tentato di intervenire maggiormente per sostenere queste società (o i loro fornitori), quindi aiutandole a tenere bassi i loro costi e a preservare o consolidare il loro vantaggio in termini di prezzi sul mercato comunitario. In conclusione, si ritiene che gli esportatori cinesi operino in un ambiente che permette loro di mantenere facilmente il loro vantaggio a livello di prezzi anche nel caso in cui altri fornitori del mercato comunitario abbassino i loro prezzi per ridurre lo scarto con quelli delle importazioni in dumping applicati nel corso del periodo considerato. Anche nel caso in cui la pressione esercitata dalla notevole sottoquotazione delle importazioni in dumping durante il PI determinasse una riduzione del livello dei prezzi dell'industria comunitaria, non si può escludere un'ulteriore riduzione dei prezzi da parte degli esportatori cinesi allo scopo di mantenere il differenziale osservato nel corso del PI.

3. Conclusione relativa alla minaccia di pregiudizio

(126) La minaccia rappresentata dai fattori di pregiudizio analizzati nei considerando 113-125 va vista nel contesto della situazione specifica del mercato che è cambiata dopo il PI e che probabilmente persisterà nell'immediato futuro sul mercato comunitario. Nel contesto di un consumo in forte calo, quale descritto nel considerando 91,

le importazioni cinesi costituiscono una considerevole minaccia di pregiudizio per le seguenti ragioni:

- i) l'aumento record dei loro volumi in termini assoluti e relativi sul mercato comunitario, il che testimonia una strategia di penetrazione del mercato, associata ad uno sviluppo stabile dopo il PI, nonostante la flessione della domanda;
- ii) il loro potenziale aumento futuro in termini assoluti e/o relativi per effetto dell'esistenza di ingenti capacità di produzione inutilizzate nella RPC e del ridimensionamento probabile di altri mercati che potrebbe rendere disponibili altri volumi in vista di un riorientamento verso l'Europa; e
- iii) la differenza significativa di prezzo rispetto al prodotto simile nella Comunità o proveniente da altri paesi, che dovrebbe favorire un riorientamento verso le importazioni cinesi in dumping e far abbassare il livello dei prezzi nel mercato comunitario.

Si conclude provvisoriamente che, in assenza di misure, le importazioni in dumping dalla RPC causerebbero nell'immediato un pregiudizio notevole ad un'industria comunitaria già vulnerabile, in particolare in termini di riduzione delle vendite, delle quote di mercato, della produzione e della redditività.

F. NESSO DI CAUSALITÀ

1. Introduzione

(127) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni in dumping abbiano arrecato o minaccino di arrecare all'industria comunitaria un pregiudizio di tale entità da potersi definire notevole. In questa analisi sono stati esaminati altri fattori noti, oltre alle importazioni in dumping, che nello stesso periodo potrebbero aver arrecato o minacciato di arrecare un pregiudizio all'industria comunitaria, di modo che il pregiudizio arrecato eventualmente da tali fattori non sia attribuito alle importazioni in questione.

2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

(128) Tra il 2005 e il PI, il volume delle importazioni in dumping del prodotto in esame originario della RPC è aumentato di 20 volte, passando da 26 273 tonnellate a 542 840 tonnellate, e la loro quota di mercato nella Comunità è cresciuta di più di 16 punti percentuali (dall'1 % al 17,1 %). Il prezzo medio di queste importazioni è diminuito tra il 2005 e il PI ed è rimasto nettamente inferiore al prezzo medio di tutte le altre fonti di approvvigionamento.

(129) Come indicato al considerando 65, la sottoquotazione dei prezzi delle importazioni cinesi è stata in totale del 24 % su una base media ponderata. Va inoltre sottolineato che per lo stesso periodo le stesse importazioni in dumping sono state vendute a prezzi nettamente inferiori a quelli delle importazioni provenienti da altre fonti (cfr. considerando 143).

(130) Le importazioni provenienti dalla RPC non hanno causato un pregiudizio che può essere considerato notevole nel periodo compreso tra il 2005 e il PI. Tuttavia, si osserva una netta coincidenza tra l'aumento sostanziale delle importazioni cinesi e il deterioramento di alcuni indicatori del pregiudizio, come la riduzione della quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria, che è calata di 5 punti percentuale in un contesto di consumo in crescita. L'aumento delle importazioni cinesi in dumping è stato pertanto la ragione per la quale l'industria comunitaria non è stata in grado di trarre il massimo beneficio dall'aumento della domanda sul mercato comunitario. Occorre inoltre ricordare a tale riguardo che l'impennata della quota di mercato dei prodotti cinesi ha chiaramente coinciso con l'erosione sostanziale delle quote di mercato detenute dalle importazioni provenienti dalla Russia e dall'Ucraina, che erano le loro concorrenti più immediate in termini di prezzi.

(131) Inoltre, dal momento che i prezzi delle importazioni dalla RPC erano nettamente inferiori a quelli dell'industria comunitaria, si ritiene che tali importazioni in regime di dumping abbiano esercitato una pressione globale sui prezzi del mercato comunitario dal periodo dell'inchiesta in poi, impedendo così all'industria comunitaria di innalzare i suoi prezzi di vendita nella misura necessaria per mantenere il suo livello di redditività.

(132) Come si è detto al considerando 89, nonostante la tendenza al ribasso esercitata su alcuni indicatori di pregiudizio dalle importazioni cinesi, si è concluso che nel complesso il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non è stato notevole. Tuttavia, questi risultati devono essere letti alla luce dell'analisi in prospettiva riguardante lo sviluppo del consumo, delle importazioni e di taluni indicatori di pregiudizio stabiliti per il periodo successivo al PI e indicati ai considerando 91-112.

(133) Come precisato nel considerato 93, le informazioni relative al periodo più recente tra il PI e il dicembre 2008 mostrano che il volume delle importazioni in dumping non è diminuito durante gli ultimi due mesi di quell'anno rispetto al 2007, e questo nonostante i chiari segnali di un consumo comunitario già in calo nei mesi di novembre e dicembre 2008. Questo dimostra che l'iniziale rallentamento del consumo non ha avuto conseguenze sul volume delle importazioni la cui quota di mercato, al contrario, aumenta. Non v'è motivo di ritenere che questa tendenza potrebbe invertirsi in uno scenario a breve termine simile o addirittura peggiore.

(134) Tuttavia, anche se le importazioni in dumping diminuirono in una certa misura in termini assoluti, la loro quota di mercato è destinata a rimanere stabile o ad aumentare in un mercato che, secondo le proiezioni, dovrebbe ridimensionarsi piuttosto rapidamente. Infine, anche se i volumi delle importazioni dalla Cina cominciassero a dimi-

nuire in proporzioni maggiori rispetto al consumo, si ritiene che la presenza stessa di ingenti volumi di prodotti cinesi a basso prezzo nel contesto di un consumo in calo debba essere considerata come una causa di pregiudizio, in quanto eserciterà una forte pressione al ribasso sul livello generale dei prezzi di mercato. In una situazione di sovraccapacità e con clienti che si sforzano di ridurre i loro costi di produzione per mantenere la competitività, i prezzi di produzione tenderanno maggiormente ad allinearsi sul loro livello più basso (vale a dire il prezzo cinese). Le considerazioni relative alla qualità e alla sicurezza dell'approvvigionamento che, per il momento, possono avere giocato a favore dell'industria comunitaria svolgeranno probabilmente un ruolo minore e l'industria comunitaria sarà obbligata a ridurre i suoi prezzi a causa della pressione esercitata sul mercato dai prodotti cinesi a basso prezzo.

(135) In conclusione, considerato che: i) benché non abbia subito un pregiudizio notevole durante il periodo considerato, alla fine del PI l'industria comunitaria si trovava in una situazione di vulnerabilità (cfr. considerando 89); ii) dopo il PI sembra vi siano tutte le condizioni favorevoli ad un pregiudizio (cfr. considerando 112); e iii) è soddisfatta anche la condizione necessaria alla minaccia di pregiudizio (cfr. considerando 126), si conclude che esiste un nesso di causalità tra la minaccia imminente di importazioni cinesi in dumping e il pregiudizio che, secondo le previsioni, subirà l'industria comunitaria.

3. Effetto di altri fattori

3.1. Attività d'importazione e d'esportazione dell'industria comunitaria

(136) Si è constatato che alcuni membri dell'industria comunitaria hanno importato quantitativi limitati del prodotto in esame dalla RPC e da altri paesi. Lo scopo di tali importazioni (meno del 2 % del totale delle importazioni dalla RPC) era coprire domande specifiche di consumatori che chiedono prodotti particolari non fabbricati da questi produttori comunitari o a prezzi estremamente bassi. Tenuto conto delle limitate quantità importate, non si può ritenere che queste importazioni mettano in forse il nesso di causalità di cui sopra.

(137) Inoltre, un gruppo di produttori comunitari è collegato ad un produttore esportatore cinese mediante una partecipazione minoritaria. È stato tuttavia stabilito che tale produttore esportatore cinese non ha venduto i suoi prodotti per l'esportazione nella Comunità a nessuna delle società collegate al produttore comunitario in questione. Si può pertanto concludere che una simile partecipazione minoritaria non ha né avrà probabilmente ripercussioni sulla situazione dell'industria comunitaria.

- (138) Un gruppo di produttori comunitari ha importato quantitativi ingenti di tubi in acciaio originari dell'Argentina e del Messico da società collegate. Si è trattato per lo più di prodotti pregiati, quali tubi per condotte e OCTG, che hanno rappresentato meno del 10 % della produzione comunitaria di quel gruppo. Inoltre, un raffronto per tipo di prodotto ha dimostrato che queste importazioni non sono state effettuate a prezzi inferiori ai prezzi di vendita dell'industria comunitaria. Pertanto, si è concluso che tali importazioni non hanno arrecato né arrecheranno in futuro pregiudizio all'industria comunitaria.
- (139) Come si evince dalla tabella seguente, il volume delle vendite all'esportazione è rimasto invariato nel corso del periodo considerato. Si è esaminata anche l'attività d'esportazione dell'industria comunitaria e si può escludere un suo eventuale contributo al pregiudizio da essa subito. In primo luogo, sono stati adeguatamente isolati i possibili effetti di tali attività ed esaminati nel corso dell'inchiesta. In secondo luogo, diversamente dalla produzione e dalle vendite in calo sul mercato interno, le esportazioni dell'industria comunitaria dovrebbero mantenersi stabili, in quanto interessano prevalentemente segmenti di mercato diversi (cfr. considerando 102).

Industria comunitaria	2005	2006	2007	PI
Vendite all'esportazione (in tonnellate)	1 651 514	1 825 543	1 711 165	1 646 927
Indice (2005 = 100)	100	111	104	100

3.2. Importazioni da paesi terzi (Russia e Ucraina)

- (140) Durante il periodo considerato le importazioni in provenienza dalla Russia e dall'Ucraina sono crollate in termini di volumi, come risulta dalla tabella riportata più avanti. La quota di mercato di questi due paesi ha continuato a calare, passando dal 15,4 % nel 2005 al 4,4 % durante il PI. Allo stesso tempo il prezzo medio delle vendite è aumentato del 33 %. Va segnalato che sia le importazioni russe che quelle ucraine sono state oggetto di misure antidumping dal 2006 (cfr. anche il considerando 86). Pertanto, i prezzi indicati nelle tabelle non sono quelli effettivamente applicati ai prodotti al loro ingresso sul mercato comunitario. Se si aggiunge a questi prezzi il dazio antidumping, il prezzo medio delle importazioni dalla Russia e dall'Ucraina aumenta a 860 EUR/t durante il PI.
- (141) Tenuto conto della costante differenza tra i prezzi medi ai quali le importazioni dalla RPC e quelle dalla Russia e dall'Ucraina sono entrate sul mercato comunitario e del fatto che le importazioni russe ed ucraine erano le naturali concorrenti delle importazioni cinesi nella fascia dei prezzi di mercato più prossima, si conclude che la brusca diminuzione delle quote di mercato di questi due ultimi paesi è dovuta al fatto che i dazi antidumping imposti hanno reso tali importazioni meno competitive rispetto alle importazioni in dumping dalla Cina, che hanno successivamente eroso la quota di mercato detenuta precedentemente dalle importazioni dalla Russia e dall'Ucraina. Si osserva, inoltre, che tale erosione era già di proporzioni tali che un'eventuale ulteriore espansione della quota di mercato delle importazioni cinesi avverrà a spese dei loro concorrenti diretti nella fascia dei prezzi di mercato più vicina, vale a dire l'industria comunitaria.

Russia + Ucraina	2005	2006	2007	PI
Volume delle importazioni (in tonnellate)	395 926	255 394	172 155	140 910
Indice (2005 = 100)	100	65	43	36
Quota di mercato delle importazioni	15,4 %	9,4 %	5,5 %	4,4 %
Prezzi delle importazioni (in EUR/t)	613	672	777	814
Indice (2005 = 100)	100	110	127	133

Fonte: Eurostat.

3.3. Importazioni da altri paesi terzi

- (142) Le importazioni da altri paesi sono aumentate in maniera significativa in termini di volumi e prezzi di mercato tra il 2005 e il PI. La loro quota di mercato è tuttavia rimasta sostanzialmente stabile nel corso di tale periodo. Dall'analisi dei prezzi di mercato risulta che i prodotti originari di questi paesi hanno prezzi molto elevati rispetto ai prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e alle importazioni cinesi in dumping.

Altri paesi terzi	2005	2006	2007	PI
Argentina				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	54 082	53 423	60 556	70 804
Indice (2005 = 100)	100	99	112	131
Quota di mercato delle importazioni	2,1 %	2,0 %	1,9 %	2,2 %
Giappone				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	40 686	61 807	45 719	41 028
Indice (2005 = 100)	100	152	112	101
Quota di mercato delle importazioni	1,6 %	2,3 %	1,5 %	1,3 %
USA				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	25 866	18 006	26 875	41 226
Indice (2005 = 100)	100	70	104	159
Quota di mercato delle importazioni	1,0 %	0,7 %	0,9 %	1,3 %
Messico				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	16 211	18 412	30 001	25 771
Indice (2005 = 100)	100	114	185	159
Quota di mercato delle importazioni	0,6 %	0,7 %	1,0 %	0,8 %
Tutti gli altri paesi				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	63 107	64 620	77 647	90 788
Indice (2005 = 100)	100	102	123	144
Quota di mercato delle importazioni	2,5 %	2,4 %	2,5 %	2,9 %
Totale degli altri paesi terzi				
Volume delle importazioni (in tonnellate)	199 952	216 268	240 798	269 617
Indice (2005 = 100)	100	108	120	135
Quota di mercato delle importazioni	7,8 %	8,0 %	7,6 %	8,5 %
Prezzi delle importazioni (in euro/tonnellata)	1 332	1 911	1 875	1 709
Indice (2005 = 100)	100	143	141	128

Fonte: Eurostat.

(143) I prezzi delle importazioni dall'Argentina e dal Messico sono stati, in media, nettamente superiori ai prezzi di vendita medi dell'industria comunitaria. Come indicato al considerando 138, i prezzi dell'Argentina e del Messico non sono risultati inferiori ai prezzi dell'industria comunitaria.

(144) Anche le importazioni dal Giappone e dagli Stati Uniti sono state realizzate, in media, a prezzi notevolmente più elevati dei prezzi medi di vendita dell'industria comunitaria. Inoltre, tali importazioni non hanno aumentato la loro quota di mercato. Pertanto, non sono considerate neppure una potenziale fonte di pregiudizio per l'industria comunitaria.

(145) Le importazioni in provenienza da tutti gli altri paesi non sono tali, per i loro volumi, da potersi ritenere una possibile causa di pregiudizio. Si conclude, pertanto, che le importazioni da fonti diverse dalla Cina non hanno arrecato alcun pregiudizio all'industria comunitaria e che non vi è motivo di ritenere che esse potrebbero contribuire all'insorgere di un pregiudizio nell'immediato futuro.

3.4. Concorrenza degli altri produttori comunitari

(146) Non vi sono elementi che inducano a pensare che gli altri produttori comunitari, non dichiaratisi esplicitamente a favore della denuncia, abbiano dovuto o dovranno affrontare nell'immediato futuro una situazione sostanzialmente diversa da quella dell'industria comunitaria durante il PI, né che a breve termine il comportamento di tali produttori possa arrecare pregiudizio all'industria comunitaria.

3.5. Costi di produzione (materie prime)

(147) Come indicato al considerando 80, l'industria comunitaria è riuscita a ammortizzare l'aumento dei costi intervenuto nel periodo considerato con un aumento adeguato dei prezzi di vendita. Di conseguenza, si può affermare che, tra il 2005 e il PI, l'industria comunitaria ha mostrato la sua capacità di operare efficacemente in condizioni normali e di reagire in maniera adeguata ai cambiamenti dei suoi prezzi d'acquisto.

(148) Come indicato nel considerando 107, i costi sono aumentati in maniera notevole nel periodo successivo all'inchiesta e, secondo le previsioni, aumenteranno ancora, a causa principalmente dell'aumento prevedibile, in termini relativi, dei costi fissi, dovuto ad un utilizzo ridotto degli impianti. Occorre comunque tener conto del fatto che un aumento dei costi medi globali dell'industria comunitaria può anche essere causato dal riorientamento della gamma di prodotti che l'industria comunitaria potrebbe essere costretta ad attuare a fronte della forte pressione al ribasso esercitata da alcuni tipi di prodotti cinesi venduti in dumping.

(149) Come indicato al considerando 105, a causa della forte sottoquotazione, le quote di mercato dell'industria comunitaria per alcuni tipi di prodotti potrebbero diminuire in

maniera sostanziale o sparire del tutto, il che la obbligherebbe a riorientare la sua produzione verso tipi di prodotti a prezzi di vendita più elevati ma anche a costi di produzione proporzionalmente più elevati. Contrariamente a quanto è accaduto durante il periodo d'analisi, tuttavia, l'industria comunitaria — a causa della pressione esercitata dalle importazioni dalla Cina in termini di perdita di quote di mercato e di crollo dei prezzi di vendita — non sembra essere in grado di compensare l'aumento dei costi con un aumento corrispondente dei prezzi di vendita.

3.6. Rallentamento del mercato comunitario dei tubi senza saldatura a causa della recessione economica

(150) I potenziali effetti della flessione del consumo e della domanda incideranno sicuramente anche sulle prestazioni globali dell'industria comunitaria. Tuttavia, questi probabili effetti negativi avranno più o meno importanza in funzione dell'evoluzione della quota di mercato detenuta dalle importazioni dalla RPC. Anche se il rallentamento economico potrebbe pertanto essere considerato una possibile causa di pregiudizio dal novembre 2008 in poi, ciò non può in alcun modo diminuire gli effetti pregiudizievoli causati dall'esistenza sul mercato comunitario di ingenti quantitativi di importazioni dalla Cina in dumping a prezzi molto bassi. Ad esempio, anche in una situazione di volumi in calo, l'industria comunitaria potrebbe essere in grado di mantenere un livello di prezzi accettabile e pertanto di limitare gli effetti negativi di un rallentamento del consumo, se non ci fosse la concorrenza sleale dei prodotti cinesi venduti in dumping a prezzi molto bassi con conseguente abbassamento del livello generale dei prezzi sul mercato. Pertanto, il rallentamento economico non può essere considerato una possibile causa dell'interruzione del nesso di causalità tra la minaccia di pregiudizio e le importazioni in dumping dalla Cina.

4. Conclusioni sul nesso di causalità

(151) La coincidenza tra l'aumento delle importazioni in dumping dalla RPC, l'aumento delle quote di mercato e la sottoquotazione constatata, da un lato, e l'esistenza di tutti gli elementi che indicano chiaramente una minaccia di pregiudizio imminente, dall'altro, che causerà un netto deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria, porta a concludere che le importazioni in dumping arrecheranno un pregiudizio notevole all'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base se non saranno prese misure di difesa contro tali importazioni.

(152) Sono stati analizzati altri fattori, ma non sono stati considerati determinanti per il probabile pregiudizio. In particolare, né le importazioni da altri paesi, né i costi, né un calo generale della domanda del prodotto in esame per effetto del rallentamento economico possono in alcun modo attenuare l'effetto potenzialmente destabilizzante della minaccia rappresentata dalle importazioni cinesi per la situazione dell'industria comunitaria.

- (153) Sulla base dell'analisi di cui sopra, che ha chiaramente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti, che hanno avuto o probabilmente avranno conseguenze sulla situazione dell'industria comunitaria, dai probabili effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, si conclude che le importazioni dalla RPC costituiscono una minaccia imminente per l'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 3, paragrafi 6 e 9, del regolamento di base.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (154) La Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni raggiunte sul dumping, sul pregiudizio, sulla minaccia di pregiudizio e sul nesso di causalità, vi fossero valide ragioni per concludere che in questo caso particolare l'adozione di misure non sia nell'interesse della Comunità. A tal fine, in conformità dell'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha considerato il probabile impatto delle misure su tutte le parti coinvolte nel procedimento nonché le probabili conseguenze di una mancata adozione di misure.

1. Interesse dell'industria comunitaria

- (155) Alla luce di quanto precede, occorre istituire misure sulle importazioni in provenienza dalla RPC. Si prevede che l'istituzione di queste misure comporterà un aumento dei prezzi del prodotto in esame originario di tale paese e permetterà all'industria comunitaria di migliorare la sua situazione mantenendo un livello sufficiente di volumi di produzione, di vendite e, quindi, di quota di mercato. Senza l'adozione di simili misure si prevede che, in un contesto di consumo in calo, le importazioni dalla RPC continueranno a prezzi molto bassi, quindi aumentando la loro quota di mercato ed esercitando un effetto depressivo sul livello globale dei prezzi di mercato. In questa situazione, l'industria comunitaria deve affrontare una minaccia imminente di pregiudizio per effetto della perdita di volumi derivante dalla presenza delle importazioni dalla Cina e della possibile contrazione dei prezzi in seguito alla pressione al ribasso esercitata sui prezzi di mercato dalla crescente presenza delle importazioni dalla Cina sul mercato della Comunità.

2. Interesse degli altri produttori comunitari

- (156) Non vi sono elementi che inducano a ritenere che gli interessi degli altri produttori comunitari non dichiaratisi esplicitamente a favore della denuncia siano diversi da quelli indicati per l'industria comunitaria. Secondo le informazioni disponibili non v'è alcuna ragione per la quale l'analisi effettuata per l'industria comunitaria non si applichi negli stessi termini anche a queste altre società.

3. Interesse degli importatori indipendenti nella Comunità

- (157) Soltanto sei importatori hanno collaborato all'inchiesta. Soltanto un importatore, che rappresenta circa l'1,5 % del totale delle importazioni cinesi nell'UE, acquista il prodotto in esame esclusivamente in Cina; questo importatore ha un tasso di redditività inferiore al 5 % ed è il solo ad essersi espresso chiaramente contro un'eventuale istituzione di misure. Va tuttavia notato che durante il PI il prodotto in esame ha rappresentato meno del 10 % del volume d'affari della società. Inoltre, dal momento che saranno imposti dazi antidumping a tutti i produttori cinesi, è probabile che questo importatore sarà in grado di compensare l'aumento dei suoi costi con un rialzo dei prezzi a carico dei suoi acquirenti, in quanto i suoi concorrenti diretti subiranno le stesse conseguenze. Anche tutti gli altri importatori che hanno collaborato si riforniscono da altre fonti, tra cui l'industria comunitaria (il loro approvvigionamento presso l'industria comunitaria copre il 25-95 % del loro fabbisogno) e la loro redditività è molto più elevata.

4. Interesse degli utilizzatori

- (158) Un solo utilizzatore dei cinque che hanno collaborato si rifornisce in Cina (il 20 % circa del volume degli acquisti, il resto è acquistato principalmente presso l'industria comunitaria); a suo avviso, l'istituzione di misure avrà notevoli ripercussioni sulla sua impresa. Tuttavia, la redditività di tale società per i prodotti che contengono il prodotto in questione è molto elevata (superiore al 10 %). Secondo le stime, anche nel peggiore dei casi, vale a dire se tutti i prodotti cinesi fossero acquistati ai prezzi dell'industria comunitaria e l'aumento dei prezzi non potesse essere compensato da un rialzo dei prezzi a carico degli acquirenti, le conseguenze per la redditività di questo utilizzatore sarebbero minime (pari all'1 % del suo volume d'affari). Si ritiene pertanto che l'eventuale istituzione di misure non sarebbe pregiudizievole dell'interesse di detto utilizzatore.

5. Conclusione relativa all'interesse della Comunità

- (159) Per concludere, si ritiene che l'istituzione di misure sulle importazioni dalla RPC, in un contesto di consumo decrescente, non avrà ripercussioni in termini di volumi offerti sul mercato comunitario dal momento che esistono sufficienti capacità di produzione disponibili nell'industria comunitaria. Non si possono pertanto prevedere effetti negativi sulla sicurezza dell'approvvigionamento (si ricorda che i tipi di prodotti importati sono fabbricati anche dall'industria comunitaria). Dall'analisi risulta inoltre che, nel caso siano istituite misure, non saranno lesi gli interessi degli importatori o degli utilizzatori; tale constatazione è confermata dal livello relativamente basso di collaborazione da parte degli importatori e degli utilizzatori.

H. PROPOSTA DI MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

(160) Alla luce delle conclusioni raggiunte in merito al dumping, al pregiudizio, alla minaccia di pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse della Comunità, si ritiene che debbano essere istituite misure provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame originario della RPC, per evitare che le importazioni in dumping arrechino un pregiudizio notevole all'industria comunitaria; tale pregiudizio è incombente e sarà inevitabile senza l'adozione di tali misure.

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

(161) Il livello delle misure provvisorie relative alle importazioni dalla RPC deve essere sufficiente ad eliminare la minaccia di pregiudizio per l'industria comunitaria derivante dalle importazioni in dumping, senza tuttavia superare i margini di dumping accertati. Nel calcolare l'importo del dazio necessario ad eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole, si ritiene normalmente che le misure debbano consentire all'industria comunitaria di coprire i propri costi e di realizzare in genere un utile al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe ragionevolmente ottenere in normali condizioni di concorrenza, ossia in assenza di importazioni in dumping.

(162) L'industria comunitaria ha sostenuto che un margine di profitto del 12 % sarebbe necessario per assicurare una normale situazione competitiva sul mercato interno, in assenza di dumping pregiudizievole. L'associazione degli esportatori cinesi ha ammesso che un profitto dell'8 % può in alcune circostanze essere considerato un margine di profitto adeguato.

(163) Tuttavia, un'inchiesta basata sulla minaccia di pregiudizio presuppone un numero più elevato di valutazioni e di ipotesi che non un'inchiesta basata su un pregiudizio notevole nel corso del PI. Il concetto di minaccia di pregiudizio implica infatti necessariamente l'elaborazione di proiezioni sulla futura realizzazione di un pregiudizio che non era presente durante il periodo dell'inchiesta. In questo scenario incerto è considerato un metodo prudente applicare provvisoriamente il margine di profitto stabilito nel corso dell'ultimo procedimento riguardante lo stesso prodotto⁽¹⁾, vale a dire il 3 %. Si riconosce tuttavia che tale questione dovrà essere riesaminata nella fase definitiva, quando sarà possibile raccogliere maggiori prove relativamente al pregiudizio prevedibile.

(164) Tenuto conto di quanto precede, la necessaria maggiorazione dei prezzi è stata determinata in base ad un confronto, allo stesso stadio commerciale, tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, utilizzata per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, e i prezzi non pregiudizie-

voli dei prodotti venduti dall'industria comunitaria sul mercato interno, stabiliti come indicato al considerando 162.

(165) Le differenze risultanti dal confronto di cui al considerando 163 sono state quindi espresse in percentuale del valore totale cif all'importazione stabilito per il PI. Poiché a due dei produttori cinesi che hanno collaborato è stato concesso il TI e tenuto conto della scarsa collaborazione, il livello provvisorio di eliminazione del pregiudizio su scala nazionale è stato stabilito calcolando i margini di pregiudizio più elevati constatati per i tipi di prodotti rappresentativi venduti da un produttore esportatore non operante in un'economia di mercato.

(166) Il margine di pregiudizio così determinato per la RPC è nettamente inferiore del margine di dumping constatato.

Nome della società	Margine di pregiudizio
Hubei Xinyegang Steel Co., Ltd	15,6 %
Shandong Luxing Steel Pipe Co., Ltd	15,1 %
Altre società che hanno collaborato	22,3 %
Tutte le altre società	24,2 %

2. Misure provvisorie

(167) Alla luce di quanto precede e a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, si ritiene che nei confronti delle importazioni del prodotto in esame originario della RPC debba essere istituito un dazio antidumping provvisorio, al livello del più basso tra i margini di dumping e di pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore, che è comunque il margine di pregiudizio riscontrato.

(168) Tenuto conto di quanto precede, le aliquote del dazio proposto sono le seguenti:

Società	Dazio antidumping
Hubei Xinyegang Steel Co., Ltd	15,6 %
Shandong Luxing Steel Pipe Co., Ltd	15,1 %
Altre società che hanno collaborato	22,3 %
Tutte le altre società	24,2 %

⁽¹⁾ Cfr. regolamento (CE) n. 954/2006 del Consiglio del 27 giugno 2006 (GU L 175 del 29.6.2006, pag. 4, considerando 233).

- (169) Le aliquote del dazio antidumping applicabili a titolo individuale alle società indicate nel presente regolamento sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano pertanto la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote (diversamente dal dazio per l'intero paese, applicabile a «tutte le altre società») si applicano quindi esclusivamente alle importazioni di prodotti originari dei paesi interessati e fabbricati dalle società, cioè dalle specifiche persone giuridiche di cui è fatta menzione. Le importazioni di prodotti fabbricati da qualsiasi altra società la cui ragione o denominazione sociale e il cui indirizzo non vengano espressamente menzionati 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».
- (170) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad esempio in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione ⁽¹⁾ corredate di tutte le informazioni utili, in particolare l'indicazione delle eventuali modifiche nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite per l'esportazione, collegate ad esempio al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se necessario, il regolamento sarà opportunamente modificato mediante l'aggiornamento dell'elenco delle società che beneficiano delle aliquote di dazio individuali.
- (171) Per garantire una corretta applicazione del dazio antidumping, l'aliquota del dazio residuo dovrà essere applicata non soltanto ai produttori esportatori che non hanno collaborato ma anche ai produttori che non hanno esportato verso la Comunità durante il PI.

I. DISPOSIZIONE FINALE

- (172) Ai fini di una sana amministrazione, occorre fissare un periodo entro il quale le parti interessate che hanno contattato la Commissione nel termine stabilito nell'avviso di apertura possano comunicare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Occorre inoltre precisare che le conclusioni relative all'istituzione dei dazi elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate in vista dell'adozione di eventuali misure definitive,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di tubi senza saldatura, di ferro o di acciaio, a sezione

⁽¹⁾ Commissione europea
Direzione generale del Commercio
Direzione H
Ufficio Nerv-105
1049 Bruxelles
BELGIO.

circolare, di diametro esterno massimo pari o inferiore a 406,4 mm e un valore equivalente di carbonio (Carbon Equivalent Value, CEV) non superiore a 0,86 secondo la formula e le analisi chimiche dell'Istituto internazionale della saldatura (International Institute of Welding, IIW) ⁽²⁾, classificati ai codici NC ex 7304 19 10, ex 7304 19 30, ex 7304 23 00, ex 7304 29 10, ex 7304 29 30, ex 7304 31 20, ex 7304 31 80, ex 7304 39 10, ex 7304 39 52, ex 7304 39 58, ex 7304 39 92, ex 7304 39 93, ex 7304 51 81, ex 7304 51 89, ex 7304 59 10, ex 7304 59 92 e ex 7304 59 93 ⁽³⁾ (codici TARIC 7304 19 10 20, 7304 19 30 20, 7304 23 00 20, 7304 29 10 20, 7304 29 30 20, 7304 31 20 20, 7304 31 80 30, 7304 39 10 10, 7304 39 52 20, 7304 39 58 30, 7304 39 92 30, 7304 39 93 20, 7304 51 81 20, 7304 51 89 30, 7304 59 10 10, 7304 59 92 30 e 7304 59 93 20) e originari della Repubblica popolare cinese.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, dei prodotti fabbricati dalle società sotto elencate è la seguente:

Società	Dazio antidumping (%)	Codice addizionale TARIC
Hubei Xinyegang Steel Co., Ltd, Huangshi City	15,6	A948
Shandong Luxing Steel Pipe Co., Ltd, Qingzhou City	15,1	A949
Società elencate nell'allegato	22,3	A950
Tutte le altre società	24,2	A999

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

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

Articolo 2

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

⁽²⁾ Il CEV va determinato secondo le norme di cui alla Relazione tecnica, 1967, IIW doc. IX-535-67, pubblicata dall'Istituto internazionale della saldatura (International Institute of Welding — IIW).

⁽³⁾ Cfr. la definizione contenuta nel regolamento (CE) n. 1031/2008 della Commissione, del 19 settembre 2008, che modifica l'allegato I del regolamento (CEE) n. 2658/87 del Consiglio relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla tariffa doganale comune (GU L 291 del 31.10.2008, pag. 1). Il prodotto interessato è determinato combinando la descrizione del prodotto di cui all'articolo 1, paragrafo 1, e la corrispondente designazione del prodotto dei codici NC.

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

Articolo 3

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

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

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

Fatto a Bruxelles, il 7 aprile 2009.

Per la Commissione
Catherine ASHTON
Membro della Commissione

ALLEGATO

Elenco dei produttori che hanno collaborato all'inchiesta di cui all'articolo 1, paragrafo 2 (al codice addizionale TARIC 950)

Nome della società	Città
Hengyang Valin MPM Co., Ltd	Hengyang
Hengyang Valin Steel Tube Co., Ltd	Hengyang
Handan Precise Seamless Steel Pipes Co., Ltd	Handan
Jiangsu Huacheng Industry Group Co., Ltd	Zhangjiagang
Jiangyin Metal Tube Making Factory	Jiangyin
Jiangyin City Seamless Steel Tube Factory	Jiangyin
Pangang Group Chengdu Iron & Steel Co., Ltd	Chengdu
Shenyang Xinda Co., Ltd	Shenyang
Suzhou Seamless Steel Tube Works	Suzhou
Tianjin Pipe (Group) Corporation (TPCO)	Tianjin
Wuxi Dexin Steel Tube Co., Ltd	Wuxi
Wuxi Dongwu Pipe Industry Co., Ltd	Wuxi
Wuxi Seamless Oil Pipe Co., Ltd	Wuxi
Zhangjiagang City Yiyang Pipe Producing Co., Ltd	Zhangjiagang
Zhangjiagang Yichen Steel Tube Co., Ltd	Zhangjiagang