



COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE

Bruxelles, 12.02.1998
COM(1998) 59 def.

98/ 0032 (ACC)

Proposta di

REGOLAMENTO (CE) DEL CONSIGLIO

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di calzature con tomaie di cuoio o di materia plastica originarie della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia e della Thailandia

(presentata dalla Commissione)

RELAZIONE

- 1) Il 22 febbraio 1995, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*, la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento relativo alle importazioni di alcuni tipi di calzature con tomaie di cuoio o di materia plastica originarie della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia e della Thailandia e ha avviato un'inchiesta.
- 2) Sono state svolte inchieste presso le sedi dei produttori/esportatori, degli importatori nella Comunità e dei produttori comunitari. I primi risultati di queste inchieste, comunicati al comitato consultivo nel settembre 1996, hanno messo in luce l'esistenza di pratiche di dumping e del conseguente pregiudizio arrecato all'industria comunitaria. Al termine delle inchieste, che hanno tenuto conto di tutti gli interessi in gioco, in particolare quelli dei distributori, si è concluso che era nell'interesse della Comunità l'adozione di misure.
- 3) Tuttavia, considerando che il regolamento (CE) n. 519/94¹ del Consiglio aveva introdotto restrizioni quantitative su alcuni tipi di calzature originarie della Repubblica popolare cinese, comprese quelle oggetto del presente procedimento, e dopo aver informato il comitato consultivo, è stato considerato necessario effettuare un'analisi degli effetti del contingente sulle importazioni in questione.
- 4) L'esame supplementare ha stabilito che, sebbene il contingente avesse avuto nel 1995 e nel 1996 il prevedibile effetto di limitare il volume delle importazioni in questione, originarie della Repubblica popolare cinese, non si era potuta rilevare alcuna significativa evoluzione del prezzo all'importazione corrispondente. Vista la persistenza delle pratiche pregiudizievoli sui prezzi, si è concluso che l'adozione di misure era giustificata.
- 5) Le misure proposte consistono in un dazio variabile basato su un prezzo minimo. Il livello delle misure corrisponde ai margini di eliminazione del pregiudizio, poiché si è constatato che essi erano inferiori ai margini di dumping. Il prezzo minimo ammonta a 5,7 ECU al paio per i tre paesi in questione.
- 6) L'allegata proposta di regolamento del Consiglio contiene informazioni più dettagliate sui dati in base ai quali è stato calcolato il prezzo minimo proposto.
- 7) Le parti interessate sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali in base ai quali la Commissione potrà decidere di proporre al Consiglio l'istituzione di dazi antidumping ed è stata loro concessa l'opportunità di formulare osservazioni, che sono state, quando giudicate valide, tenute in considerazione.
- 8) In conformità dell'articolo 9 del regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, la Commissione propone quindi al Consiglio di istituire dazi antidumping definitivi sulle importazioni di alcuni tipi di calzature con tomaie di cuoio o di materia plastica originarie della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia e della Thailandia.

¹ GU n. L 67 del 10 marzo 1994, pag. 89.

Proposta di
REGOLAMENTO (CE) N./98 DEL CONSIGLIO

del

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di calzature con tomaie di cuoio o di materia plastica originarie della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia e della Thailandia

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

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 europea¹, in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

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

considerando quanto segue:

A. PROCEDURA

- 1) Il 22 febbraio 1995, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*², la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di calzature con tomaie di cuoio o di materia plastica originarie della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia e della Thailandia e ha iniziato un'inchiesta.

¹ GU n. L 56 del 6 marzo 1996, pag. 1. Regolamento modificato dal regolamento (CE) n. 2331/96 (GU n. L 317 del 6 dicembre 1996, pag. 1).

² GU n. C 45 del 22 febbraio 1995, pag. 2.

La

- 2) Il procedimento è stato avviato in seguito alla denuncia presentata dalla Confederazione europea dell'industria calzaturiera (CEC) per conto delle federazioni nazionali i cui membri denunzianti (complessivamente 188) rappresentavano una proporzione maggioritaria (ovvero il 53%) della produzione comunitaria di calzature oggetto dell'inchiesta. La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di pratiche di dumping sul prodotto in questione e al conseguente grave pregiudizio, che sono stati considerati sufficienti per giustificare l'apertura del procedimento.
- 3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento gli esportatori e gli importatori notoriamente interessati e le relative associazioni rappresentative, nonché i rappresentanti dei paesi esportatori. Tutte le parti direttamente interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura.
- 4) Le autorità dei paesi esportatori interessati, numerosi esportatori e numerosi importatori comunitari, nonché le relative associazioni rappresentative e associazioni di categoria, hanno comunicato osservazioni scritte. Tutte le parti che ne hanno fatto richiesta entro il termine fissato sono state sentite.

- 5) In considerazione del numero elevato di produttori comunitari che sostenevano la denuncia e in conformità dell'articolo 17 del regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio³ (in seguito denominato "regolamento di base"), si è ritenuto opportuno limitare l'inchiesta ad un numero di produttori che potesse essere ragionevolmente esaminato entro il tempo disponibile. A questo proposito, i questionari per la raccolta dei dati ai fini della valutazione del pregiudizio eventualmente subito dall'industria comunitaria sono stati inviati alle federazioni nazionali comunitarie dei produttori e a 89 produttori comunitari selezionati tra i 188 che hanno esplicitamente sostenuto la denuncia. Di questi 89 produttori comunitari, 87 hanno presentato risposte complete e significative. Ai fini della verifica, data la difficoltà di svolgere inchieste particolareggiate nelle sedi degli 87 produttori comunitari suddetti (in seguito denominati "primo gruppo"), sono stati selezionati 15 produttori (in seguito denominati "campione per la verifica"), le cui risposte sono state accuratamente verificate con inchieste in loco.
- 6) La Commissione ha inoltre inviato questionari:
- ai produttori/esportatori cinesi, indonesiani e thailandesi citati nella denuncia,
 - agli esportatori di Hong Kong citati nella denuncia,
 - alle autorità competenti dei paesi esportatori interessati,
 - agli esportatori non citati nella denuncia che si sono manifestati e hanno chiesto i questionari.

³ GU n. L 56 del 6 marzo 1996, pag. 1. Regolamento modificato dal regolamento (CE) n. 2331/96 (GU n. L 317 del 6 dicembre 1996, pag. 1).

Complessivamente sono state ricevute 13 risposte dai produttori/esportatori dell'Indonesia, 17 risposte dai produttori/esportatori della Repubblica popolare cinese e tre risposte dai produttori/esportatori della Thailandia.

- 7) In considerazione del numero elevato di risposte (complessivamente 33), la Commissione, in conformità dell'articolo 17 del regolamento di base, ha proposto di limitare l'inchiesta ad un numero ragionevole di produttori/esportatori che avevano collaborato, corrispondente al massimo volume rappresentativo di produzione che poteva essere adeguatamente esaminato entro il tempo disponibile. È stato raggiunto un accordo con i produttori/esportatori che hanno collaborato sulla selezione di un campione di quattro produttori/esportatori della Repubblica popolare cinese e sette dell'Indonesia. Poiché solo tre dei produttori/esportatori thailandesi hanno collaborato, sono stati esaminati tutti e tre.
- 8) La Commissione ha inoltre inviato questionari a tutti gli importatori noti. Sono state ricevute risposte da 14 importatori.
- 9) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione del dumping e del pregiudizio, ed ha svolto inchieste presso le sedi delle società di seguito elencate.

a) Produttori comunitari

- 10) Il campione per la verifica di cui al punto 5 comprendeva complessivamente 15 produttori comunitari situati in Francia, Italia, Portogallo, Spagna e Regno Unito, ovvero in Stati membri in cui la produzione delle calzature in questione è rilevante. Questi Stati membri rappresentavano nel loro insieme l'89% della produzione comunitaria complessiva del prodotto in questione nel 1994, vale a dire il periodo dell'inchiesta di cui al punto 13.

I 15 produttori comunitari che formavano il campione per la verifica hanno chiesto che la loro ragione sociale non fosse divulgata, in quanto alcuni di loro avevano ricevuto minacce di ritorsioni commerciali da parte di alcuni clienti che erano al tempo stesso importatori e grandi rivenditori nella Comunità. L'inchiesta ha confermato che effettivamente alcuni produttori comunitari erano stati sottoposti ad una forte pressione commerciale, allo scopo di indurli a rinunciare alla collaborazione e a ritirare il sostegno alla denuncia. È stato pertanto considerato opportuno non divulgare il nome di questi 15 produttori comunitari.

I rappresentanti di taluni esportatori e importatori hanno criticato la concessione di tale anonimato in quanto le industrie nazionali denunzianti dovrebbero essere disposte a esporsi a qualsiasi tipo di "ritorsione commerciale". A questo proposito, va sottolineato che il trattamento anonimo è stato concesso perché le minacce formulate andavano ben oltre quanto si potrebbe considerare "normale" nelle relazioni commerciali. La limitata protezione in tal modo garantita è stata per di più considerata particolarmente opportuna nel contesto di un'operazione di campionamento, in cui alcuni produttori comunitari prescelti sono particolarmente esposti poiché rappresentano un gruppo molto più vasto e agiscono a vantaggio di tale gruppo. L'identità degli 87 produttori comunitari del primo gruppo è stata comunque rivelata alle parti che lo hanno richiesto.

b) Importatori/distributori non collegati

- Atlex SA, Rouen (F),
- British Shoe Corporation Ltd, Leicester (UK),
- Chausseurop SA, Le Havre (F),
- Groupe André SA, Paris (F),
- Intermedium BV, Hoofddorp (NL).

c) *Importatori collegati*

- Nick's Sports and Leisure Footwear Ltd, Warrington (UK).

d) *Esportatori/produttori indonesiani*

- PT Dragon,
- PT Emperor Footwear Indonesia,
- PT Fortune Mate,
- PT Golden Adishoes,
- PT Indosepamas Anggun / PT Primashoes Ciptakreasi,
- PT Kingherlindo.

e) *Esportatori/produttori thailandesi*

- Bangkok Rubber,
- CK Shoes,
- PSR Footwear.

f) *Esportatore di Hong Kong*

- Grosby (China) Ltd.

- 11) Le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali si intendeva raccomandare l'istituzione di un dazio antidumping definitivo. È stato inoltre fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare le loro osservazioni sulle informazioni così comunicate.

- 12) Le osservazioni delle parti sono state esaminate e, se del caso, la Commissione ha modificato le proprie conclusioni.
- 13) L'inchiesta relativa alle pratiche di dumping riguardava il periodo compreso tra il 1° gennaio 1994 e il 31 dicembre 1994 (in appresso denominato "periodo dell'inchiesta"). L'esame del pregiudizio riguardava il periodo compreso tra il 1991 e il periodo dell'inchiesta. Inoltre, ai fini dell'esame supplementare di cui ai punti 138-143, sono stati presi in considerazione anche taluni sviluppi relativi agli anni 1995 e 1996.

La portata geografica dell'inchiesta per tale periodo era la Comunità nella sua composizione al momento dell'apertura del procedimento e di conseguenza comprendeva tutti i quindici Stati membri.

- 14) A causa del volume e della complessità delle informazioni provenienti da diverse fonti e, in particolare, dei numerosi tipi di calzature oggetto dell'inchiesta e dell'esigenza di effettuare un esame supplementare inteso a valutare gli effetti del contingente per tutta la Comunità istituito durante il periodo dell'inchiesta sulle importazioni delle calzature in questione originarie della Repubblica popolare cinese, l'inchiesta ha superato il termine normale previsto dall'articolo 6, paragrafo 9 del regolamento di base. Ai sensi dell'articolo 24 del regolamento di base, questa inchiesta non è infatti soggetta ai termini obbligatori previsti dall'articolo 6, paragrafo 9.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Descrizione del prodotto in esame

15) Il prodotto in considerazione nel presente procedimento sono le calzature “non sportive”, che non coprono la caviglia, con soles interne di lunghezza uguale o superiore a 24 cm:

- con soles esterne di gomma, materia plastica o cuoio ricostituito e tomaie di cuoio, di cui ai codici NC ex 6403 99 93 (se non riconoscibili come calzature per uomo o per donna), ex 6403 99 96 (se per uomo) e ex 6403 99 98 (se per donna).
- con soles esterne di gomma, materia plastica e tomaie di materia plastica, per donna (di cui al codice NC ex 6402 99 98).

Va osservato che il presente procedimento non riguarda alcun tipo di calzature destinate all'attività sportiva, con suola stampata, non per iniezione, a uno o più strati, fabbricate con materiali sintetici appositamente progettati per attutire gli urti dovuti ai movimenti verticali o laterali e con caratteristiche tecniche quali cuscinetti ermetici contenenti gas o fluidi, componenti meccaniche che attutiscono o neutralizzano gli urti o materiali come i polimeri a bassa densità, che possono essere classificate ai fini dei controlli doganali nei codici NC summenzionati.

- 16) A fini pratici e allo scopo di riunire e analizzare adeguatamente i dati raccolti, ciascuno dei suddetti codici NC è stato considerato una "categoria". A tal fine sono state formulate le seguenti quattro categorie:

Categoria 1: codice NC ex 6403 99 93 (ovvero **"unisex" adulti - tomaie di cuoio**)

Categoria 2: codice NC ex 6403 99 96 (ovvero **per uomo - tomaie di cuoio**),

Categoria 3: codice NC ex 6403 99 98 (ovvero **per donna - tomaie di cuoio**)

Categoria 4: codice NC ex 6402 99 98 (ovvero **per donna - tomaie di materia plastica**)

- 17) Le calzature inserite in tali categorie, pur corrispondendo ad una vasta gamma di forme, tipi e metodi di produzione, hanno essenzialmente le stesse caratteristiche di base e le stesse applicazioni e sono considerate simili dai consumatori. Pertanto, ai fini del presente procedimento e in conformità della prassi consueta della Comunità, sono state considerate un unico prodotto.

2. Prodotto simile

- 18) Riguardo alle calzature prodotte e vendute sul mercato interno di Indonesia e Thailandia, quando sono state realizzate vendite di questo tipo e sono state comunicate informazioni pertinenti, l'inchiesta ha dimostrato che tali prodotti erano identici o comunque molto simili a quelli esportati nella Comunità dai paesi in questione.

- 19) Analogamente, le calzature oggetto della presente inchiesta prodotte in Indonesia ed esportate nella Comunità sono state considerate un prodotto simile alle calzature prodotte ed esportate dalla Repubblica popolare cinese nella Comunità. Ciò riveste particolare importanza in quanto l'Indonesia è stata scelta come paese analogo per la determinazione del valore normale per la Repubblica popolare cinese, come indicato ai punti 42 e 43.
- 20) L'inchiesta ha stabilito inoltre che le calzature prodotte nella Comunità e quelle importate dai tre paesi interessati erano simili per linea, caratteristiche generali e impiego. Le leggere differenze esistenti tra i prodotti importati dai paesi interessati e la produzione comunitaria non incidono sulle caratteristiche di base, sulle proprietà, sulla percezione e sugli impieghi del prodotto.
- 21) A tale riguardo, talune parti hanno sostenuto che le calzature importate e quelle prodotte nella Comunità appartengono a segmenti di prodotto diversi che non sono in concorrenza tra loro. A loro dire, infatti, le calzature importate a un prezzo superiore alla media non sarebbero simili, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base, alle calzature importate a un prezzo pari o inferiore alla media.

- 22) Questa questione è stata all'origine di ripetute e apparentemente contraddittorie dichiarazioni degli importatori, dato che alcuni sostenevano di importare calzature di bassa qualità che semplicemente non riuscivano a trovare nella Comunità, mentre altri sostenevano di ordinare nella Repubblica popolare cinese, in Indonesia o in Thailandia, prodotti sofisticati fabbricati in base alle loro specificazioni, ai loro disegni e a volte con le loro materie prime. Questa contraddizione dimostra che la Repubblica popolare cinese, l'Indonesia e la Thailandia sono effettivamente in grado di produrre, e di fatto producono ed esportano nella Comunità, l'intera gamma dei prodotti in offerta sul mercato. La tesi secondo cui le calzature importate dai tre paesi interessati e quelle prodotte nella Comunità appartengono a segmenti di prodotto diversi non può quindi essere accettata.
- 23) Pertanto, le calzature oggetto del presente procedimento prodotte nella Repubblica popolare cinese, in Indonesia e in Thailandia e esportate nella Comunità sono state considerate un prodotto simile alle calzature prodotte nella Comunità, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base.

C. DUMPING

1. Considerazioni generali

- 24) Secondo la prassi consueta delle istituzioni, i produttori/esportatori collegati o i produttori/esportatori appartenenti allo stesso gruppo vengono considerati un'unica entità economica e viene quindi loro attribuito un unico margine di dumping (e, se del caso, un unico dazio). Nel presente procedimento è stata seguita questa prassi. In tali circostanze, infatti, il calcolo di margini di dumping e di aliquote di dazio antidumping individuali potrebbe incoraggiare l'elusione delle misure antidumping, poiché i produttori/esportatori collegati potrebbero effettuare le esportazioni nella Comunità attraverso il produttore/esportatore collegato (o il produttore/esportatore appartenente allo stesso gruppo) soggetto al dazio antidumping più basso.

2. Indonesia

a) *Campionamento*

- 25) Come menzionato nel punto 7, sono state utilizzate le tecniche di campionamento previste dall'articolo 17 del regolamento di base e sono stati prescelti come campione sette produttori/esportatori indonesiani, d'intesa con i produttori/esportatori che hanno collaborato.
- 26) In conformità dell'articolo 9, paragrafo 6 del regolamento di base, è stato deciso, con l'accordo degli interessati, di attribuire ai produttori/esportatori indonesiani che hanno collaborato all'inchiesta, ma non sono stati inseriti nel campione, la media ponderata dei margini di dumping stabiliti per i produttori/esportatori del campione.

27) I produttori/esportatori che sono stati selezionati per il campione e hanno collaborato pienamente all'inchiesta sono stati informati del fatto che nei loro confronti sarebbero stati stabiliti margini di dumping (e, se del caso, aliquote del dazio) individuali.

b) *Valore normale*

28) Per stabilire il valore normale relativo a ciascuno dei sette produttori/esportatori indonesiani del campione, si è determinato in primo luogo se le vendite complessive sul mercato interno delle calzature in questione da parte di ciascun produttore fossero rappresentative rispetto alle vendite complessive delle calzature in questione per l'esportazione nella Comunità. In conformità dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base, le vendite sul mercato interno sono di norma considerate rappresentative quando il volume delle vendite complessive del prodotto simile realizzate da ciascun produttore sul mercato interno è pari ad almeno il 5% del volume delle vendite complessive del prodotto in esame per l'esportazione nella Comunità. Successivamente è stato effettuato un ulteriore test di rappresentatività, relativo a ciascun modello.

29) Soltanto uno dei produttori/esportatori indonesiani che hanno collaborato compresi nel campione aveva realizzato, nel periodo dell'inchiesta, un volume di vendite dei due modelli del prodotto simile, nel corso di normali operazioni commerciali, sufficiente ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 2 e 4 del regolamento di base, per calcolare il valore normale su tale base. Essendo state tutte queste vendite remunerative, il valore normale è stato quindi calcolato sulla base dei prezzi pagati o pagabili sul mercato interno per tutte queste vendite. Il valore normale per gli altri modelli di questa società è stato costruito, in conformità dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6 del regolamento di base, sommando ai relativi costi di produzione le spese generali, amministrative e di vendita e il profitto riscontrato per i due modelli appena menzionati.

- 30) Nessuno degli altri sei produttori/esportatori indonesiani del campione aveva realizzato, nel periodo dell'inchiesta, un volume sufficiente di vendite delle calzature in questione sul mercato interno ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base. È stato quindi considerato opportuno costruire il valore normale in base all'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base, sommando al costo di produzione di ciascun modello esportato nella Comunità un importo ragionevole per le SGAV e i profitti. A tale riguardo, si è ritenuto opportuno, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera a) del regolamento di base, utilizzare gli importi delle SGAV e dei profitti del produttore/esportatore che aveva realizzato un volume sufficiente di vendite (cfr. punto precedente) per costruire il valore normale relativo agli altri sei produttori/esportatori indonesiani del campione.
- 31) Uno dei produttori/esportatori che aveva accettato di essere inserito nel campione non ha fornito i costi per modello, nonostante le numerose richieste formulate in tal senso. Poiché era quindi impossibile calcolare per questo produttore/esportatore la remuneratività delle vendite e del mercato interno e i valori normali costruiti, il suo margine di dumping è stato determinato in base ai dati disponibili come indicato al punto 41, in conformità dell'articolo 18 del regolamento di base.

c) Prezzo all'esportazione

- 32) Le esportazioni di sei dei sette produttori/esportatori inseriti nel campione sono state fatte direttamente a importatori indipendenti nella Comunità. I prezzi all'esportazione di tali produttori/esportatori sono stati determinati in base ai prezzi pagati o pagabili per le calzature vendute, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base. È stato necessario adeguare (cfr. punto 36) il prezzo all'esportazione di uno dei produttori/esportatori indonesiani inseriti nel campione, che aveva effettuato vendite attraverso una società collegata di Taiwan.

d) Confronto

- 33) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori del campione, sono stati applicati adeguamenti per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, quando gli adeguamenti richiesti erano giustificati. Sono stati pertanto applicati adeguamenti per tener conto di differenze inerenti ai costi di trasporto, assicurazione e movimentazione, ai costi di carico e ai costi accessori, al costo dei crediti, alle commissioni bancarie, alle fidejussioni, alle garanzie e agli stadi commerciali.
- 34) Un produttore/esportatore indonesiano del campione ha chiesto una detrazione per tener conto di differenze inerenti allo stadio commerciale. Il produttore/esportatore ha affermato che tale detrazione era giustificata in quanto le sue vendite per l'esportazione nella Comunità erano effettuate in grandi quantitativi a distributori e a grossisti, mentre le vendite sul mercato interno riguardavano piccoli quantitativi ed erano fatte a dettaglianti e rivenditori. In seguito ad un esame più accurato durante l'inchiesta sul posto, è stato stabilito che in realtà, tra gli acquirenti sul mercato interno, c'erano anche distributori e grossisti. Di conseguenza la richiesta è stata respinta poiché, essendo il valore normale e il prezzo all'esportazione allo stesso stadio commerciale, non era necessario né giustificato alcun adeguamento.

- 35) Anche due dei produttori/esportatori indonesiani del campione hanno chiesto una detrazione in quanto le loro vendite per l'esportazione erano, a differenza di quelle sul mercato interno, effettuate a titolo di OEM (Original equipment manufacturer). In seguito ad un'accurata verifica durante l'inchiesta sul posto, la Commissione ha chiaramente stabilito che, per quanto riguarda le vendite per l'esportazione, esistevano canali di vendita distinti con prezzi sensibilmente inferiori per i clienti OEM. Poiché non è stato possibile quantificare la differenza di stadi commerciali per i clienti OEM a causa dell'assenza degli stessi canali di vendita sul mercato interno indonesiano, è stato concesso un adeguamento speciale, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), comma ii) del regolamento di base, deducendo dai valori normali costruiti per i prodotti venduti con il proprio marchio un importo corrispondente al 10% del margine lordo.
- 36) Un produttore/esportatore indonesiano ha effettuato vendite di calzature per l'esportazione nella Comunità attraverso una società commerciale collegata con sede a Taiwan. È stato accertato che, a causa del rapporto tra le due imprese, i prezzi applicati dall'impresa produttrice alla società commerciale non sono affidabili. Per stabilire un prezzo all'esportazione affidabile, dall'Indonesia verso la Comunità, il prezzo applicato da Taiwan verso la Comunità è stato adeguato allo stadio franco Indonesia. Visto che le funzioni della società commerciale collegata possono essere considerate simili a quelli di un agente pagato a provvigione, un adeguamento del 5%, basato sulle informazioni fornite dalla stessa impresa, è stato dedotto dai prezzi applicati dalla società collegata ai consumatori indipendenti nella Comunità. Questa cifra è stata ritenuta ragionevole a causa del livello della partecipazione della società commerciale collegata alle attività di vendita dell'esportatore. Non essendo state fornite informazioni che contraddicano l'impiego di questa cifra, i prezzi all'esportazione sono stati adeguati di conseguenza.

e) *Margini di dumping*

- 37) Per calcolare il margine di dumping di ciascun produttore/esportatore indonesiano del campione, si sono confrontate, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base, la media ponderata dei valori normali e la media ponderata dei prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori, poiché è stato chiaramente accertato che l'andamento dei prezzi all'esportazione non presentava sensibili variazioni in relazione a differenti acquirenti, regioni o periodi.
- 38) Il confronto ha messo in evidenza l'esistenza di pratiche di dumping sulle calzature in questione nel periodo dell'inchiesta da parte di tutti i produttori/esportatori inseriti nel campione. A causa della relazione esistente tra P.T. Indosepamas Anggun e P.T. Primashoes Ciptakreasi, questi produttori/esportatori sono stati considerati un'unica impresa e per essi è stato calcolato un unico margine, conformemente alla prassi consueta delle istituzioni illustrata nel punto 24.

I margini di dumping individuali relativi a detti produttori/esportatori, così stabiliti ed espressi in percentuale del prezzo CIF franco frontiera comunitaria, sono i seguenti:

- P.T. Dragon 5,9%
- P.T. Emperor Footwear..... 2,0%
- P.T. Fortune Mate 14,9%
- P.T. Golden Adishoes 18,6%
- P.T. Indosepamas Anggun/P.T. Primashoes Ciptakreasi 12,7%

39) I margini di dumping per i produttori/esportatori che hanno collaborato e non sono stati selezionati sono stati determinati in base alla media ponderata dei margini di dumping individuali stabiliti per ciascun produttore/esportatore del campione, ad eccezione del produttore/esportatore di cui al punto 31 (P.T. Kingherlindo) per il quale sono stati utilizzati i dati disponibili. In conformità dell'articolo 9, paragrafo 6 del regolamento di base, il margine di dumping di questa impresa non è stato tenuto in considerazione nel calcolo della media ponderata dei margini del campione. Il margine di dumping così stabilito ed espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera comunitaria era del 12,3%.

I produttori/esportatori a cui si applica questo margine sono i seguenti:

- P.T. Bosaeng Jaya
- P.T. Karet Murni Jelita
- P.T. Koryo International
- P.T. Lintas Adhikrida
- P.T. Universal Wisesa
- P.T. Volmacarol

40) Nei confronti dei produttori/esportatori indonesiani che non hanno risposto al questionario della Commissione, né si sono altrimenti manifestati, il margine di dumping è stato determinato in base ai dati disponibili, in conformità dell'articolo 18 del regolamento di base. Tuttavia, visto il livello insolitamente elevato di omessa collaborazione da parte dei produttori/esportatori indonesiani (oltre il 74%), data l'assenza di altre informazioni attendibili provenienti da fonti indipendenti e per evitare di premiare l'omessa collaborazione, si è considerato opportuno calcolare il margine di dumping residuo in base al margine di dumping massimo indicato nella denuncia, vale a dire il 50%.

- 41) Nel determinare il margine di dumping nei confronti del produttore/esportatore di cui al punto 31 (P.T. Kingherlindo), si è ritenuto opportuno operare una distinzione tra la collaborazione parziale da esso offerta e la totale assenza di collaborazione dei produttori/esportatori citati al punto 40. Si è deciso pertanto di fissare per tale produttore/esportatore un margine inferiore rispetto a quello calcolato per i produttori/esportatori che non hanno collaborato. Il suo margine è stato quindi calcolato in base alla media aritmetica del margine residuo e alla media ponderata del margine calcolato per il campione, vale a dire il 31,1%.

3. Repubblica popolare cinese

a) Scelta del paese analogo

- 42) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento di base, il valore normale è stato stabilito in base ai dati comunicati dai produttori di un paese ad economia di mercato ("paese analogo").
- 43) Nella denuncia si è proposto di scegliere la Thailandia, quale paese analogo più adeguato. La proposta è stata tuttavia contestata da numerosi importatori e dai produttori/esportatori cinesi, per motivi inerenti alla differenza di sviluppo economico tra la Repubblica popolare cinese e la Thailandia. Due organismi di categoria, la Foreign Trade Association (FTA) e la Federation of the European Sporting Goods Industry (FESI), e i produttori/esportatori cinesi hanno proposto l'Indonesia. Alcune parti interessate, in diverse fasi del procedimento, hanno proposto numerosi altri paesi, senza tuttavia presentare elementi di prova per giustificare la scelta di un paese rispetto ad un altro.

Dopo aver esaminato le informazioni disponibili relative a tutti i paesi proposti, si è infine concluso che, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento di base, l'Indonesia poteva essere ragionevolmente scelta come paese analogo, in considerazione del numero elevato di fornitori operanti sul mercato e della relativa analogia dei processi di produzione con quelli della Repubblica popolare cinese. Non sono inoltre emerse differenze significative relativamente all'accesso alle materie prime e le vendite effettuate sul mercato interno indonesiano sono risultate rappresentative, in rapporto alle esportazioni della Repubblica popolare cinese nella Comunità. L'Indonesia era stata inoltre proposta dagli stessi produttori/esportatori cinesi e i produttori comunitari non hanno sollevato obiezioni all'intenzione di sceglierla manifestata dalla Commissione.

b) Trattamento individuale

- 44) In conformità dell'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base, la politica delle istituzioni consiste nel calcolare un unico margine di dumping per i paesi non retti da un'economia di mercato, fatta eccezione per i produttori/esportatori che possano dimostrare di avere diritto ad un trattamento individuale, ovvero a una determinazione separata dei loro prezzi all'esportazione e ad un calcolo individuale del loro margine di dumping.

- 45) Tutti i produttori/esportatori cinesi che hanno risposto al questionario della Commissione hanno chiesto un trattamento individuale. Nell'esame del merito di tali richieste, la Commissione ha cercato di verificare se i produttori/esportatori che hanno collaborato al procedimento godessero di un grado di autonomia giuridica e oggettiva dallo Stato paragonabile a quello delle imprese di un paese ad economia di mercato e tale da giustificare la deroga al principio secondo il quale deve essere determinato un unico margine di dumping per tutto il paese. A tal fine, agli esportatori sono stati inviati questionari particolareggiati su aspetti relativi a proprietà, gestione, controllo e determinazione delle politiche commerciali e aziendali. Tra i produttori/esportatori che hanno risposto, soltanto la Grosby (China) Limited è riuscita a presentare alla Commissione prove sufficienti per dimostrare che le sue attività erano sufficientemente indipendenti dalle autorità cinesi per giustificare un trattamento individuale. Le altre richieste sono state quindi respinte e i produttori/esportatori ne sono state debitamente informati.
- 46) La Grosby (China) Limited, entità giuridica soggetta al sistema legale di Hong Kong, fabbricava il prodotto simile in uno stabilimento di produzione situato nella Repubblica popolare cinese. Nella Repubblica popolare cinese non esisteva alcuna entità giuridica, ma i beni strumentali fisicamente presenti sono stati inclusi tra le attività nel bilancio dell'impresa di Hong Kong.

La Commissione ha effettuato verifiche in loco presso la sede dell'impresa a Hong Kong, al fine di esaminare le sue condizioni operative e le sue relazioni con lo Stato cinese. L'impresa è riuscita, in particolare, a dimostrare alla Commissione che la gestione e il controllo della fabbrica, per quanto riguarda sia la produzione, sia la commercializzazione, erano nelle sue mani e le sue attività erano sufficientemente indipendenti dalle autorità cinesi. È stato stabilito altresì che i prezzi all'esportazione nella Comunità e le politiche di commercializzazione venivano determinati dall'impresa di Hong Kong, senza alcuna interferenza dello Stato cinese.

Alla luce di quanto detto finora, è stato ritenuto possibile concedere un trattamento individuale alla Grosby (China) Limited e, di conseguenza, calcolare un margine di dumping separato, in deroga al principio fissato nell'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base, secondo il quale, per le importazioni provenienti da un paese non retto da un'economia di mercato, deve essere determinato un unico margine di dumping per tutto il paese.

c) Determinazione di un unico margine di dumping per la Repubblica popolare cinese

- 47) Complessivamente, hanno risposto al questionario della Commissione 17 esportatori della Repubblica popolare cinese. I produttori/esportatori interessati, però, rappresentavano soltanto il 14,3% del totale delle esportazioni dalla Repubblica popolare cinese, per cui si è deciso, visto il livello particolarmente elevato di omessa collaborazione, di stabilire il margine di dumping per la Repubblica popolare cinese in conformità dell'articolo 18 del regolamento di base, ovvero in base ai dati disponibili.

Per calcolare un unico margine di dumping per la Repubblica popolare cinese, la Commissione ha in primo luogo calcolato il margine di dumping dei 16 produttori/esportatori cui non è stato concesso il trattamento individuale (cfr. i) qui di seguito) e in secondo luogo stabilito il margine di dumping per i produttori/esportatori che non hanno collaborato (cfr. ii) qui di seguito).

i) Margine di dumping per i produttori/esportatori che hanno collaborato

Campionamento

- 48) Come menzionato nel punto 7, nei confronti dei 17 produttori/esportatori della Repubblica popolare cinese che hanno collaborato, è stato utilizzato il campionamento, come previsto dall'articolo 17 del regolamento di base. D'accordo con i produttori/esportatori che hanno collaborato interessati, sono stati pertanto selezionati quattro produttori/esportatori.

Tuttavia, a seguito della successiva concessione di un trattamento individuale ad uno di questi quattro produttori/esportatori, la Grosby (China) Limited, l'impresa è stata esclusa dal campione (cfr. punto 46).

Di conseguenza, i rimanenti tre produttori/esportatori inseriti nel campione per la Repubblica popolare cinese sono i seguenti:

- Fujian Footwear and Headgear Import & Export Corporation
- Zhejiang Animal By-Products Import & Export Corporation
- Zhangjiang Yitai.

Valore normale

- 49) Il valore normale relativo ai produttori/esportatori cinesi inseriti nel campione è stato calcolato utilizzando i prezzi interni indonesiani e i valori normali costruiti stabiliti per i produttori/esportatori indonesiani del campione, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento di base.

Va osservato che ai tre produttori/esportatori cinesi interessati era stato chiesto di fornire specifiche dettagliate delle calzature esportate nella Comunità. Avendo i produttori/esportatori fornito scarse informazioni, la Commissione ha dovuto stabilire, in base ai dati disponibili, quali modelli indonesiani fossero identici o, in assenza di modelli identici, somigliassero maggiormente ai modelli cinesi esportati nella Comunità. In tal modo, la Commissione ha potuto individuare modelli comparabili per modelli che costituivano il 34,7% del totale delle esportazioni dei tre produttori/esportatori interessati. Per tali modelli, è stato quindi possibile utilizzare i valori normali stabiliti ai fini della determinazione dei margini di dumping indonesiani.

- 50) Per quanto riguarda i modelli cinesi esportati per i quali non esistevano modelli simili venduti sul mercato interno indonesiano, il valore costruito è stato stabilito sommando ai costi di fabbricazione dei modelli indonesiani esportati comparabili un importo ragionevole per le SGAV e i profitti. Le SGAV e il margine di profitto sono stati stabiliti nel modo descritto ai punti 29 e 30.

Prezzo all'esportazione - calcolo del prezzo all'esportazione

- 51) Dall'inchiesta è emerso che le esportazioni dei tre produttori/esportatori cinesi del campione sono state fatte direttamente ad acquirenti indipendenti nella Comunità. È stato pertanto possibile stabilire i prezzi all'esportazione in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base.

Confronto

- 52) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori del campione, sono stati concessi adeguamenti, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, quando tali differenze sono risultate debitamente giustificate. Sono stati pertanto applicati adeguamenti per tener conto di differenze inerenti alle caratteristiche fisiche, ai costi di trasporto, di assicurazione, di movimentazione, di carico e ai costi accessori, ai costi di imballaggio e al costo dei crediti.

Margine di dumping

- 53) La Commissione ha calcolato in primo luogo il margine di dumping relativo a ciascuno dei produttori/esportatori del campione. A tal fine, la Commissione ha confrontato il valore normale a livello franco fabbrica e i prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori cinesi che hanno collaborato a livello FOB, franco frontiera cinese. Il confronto è stato fatto in base alla media ponderata dei prezzi di vendita di ciascun modello di calzature fabbricato dai produttori/esportatori del campione ed esportato nella Comunità nel periodo dell'inchiesta, per il quale è stato possibile individuare un modello di calzatura comparabile.

- 54) In mancanza di variazioni significative dei prezzi all'esportazione in relazione a regioni, acquirenti e periodi, il valore normale è stato confrontato con il prezzo all'esportazione, sulla base della media ponderata, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base.

Il confronto ha messo in evidenza l'esistenza di pratiche di dumping relativamente alle calzature in questione originarie della Repubblica popolare cinese ed esportate nella Comunità dai produttori/esportatori del campione nel periodo dell'inchiesta. La media ponderata dei margini di dumping, espressa in percentuale del prezzo CIF franco frontiera comunitaria, è pari al 45,2%.

ii) Margine di dumping per i produttori/esportatori che non hanno collaborato

- 55) Il margine di dumping per i produttori/esportatori che non hanno collaborato è stato stabilito in base ai dati disponibili, in conformità dell'articolo 18 del regolamento di base. Nella fattispecie, considerando il livello insolitamente elevato di omessa cooperazione e in mancanza di altre informazioni attendibili provenienti da fonti indipendenti, si è considerato che i dati disponibili più appropriati fossero i margini di dumping più elevati indicati nella denuncia. Il margine di dumping così stabilito era pari al 50% del prezzo CIF franco frontiera comunitaria.

iii) Determinazione di un unico margine di dumping per la Repubblica popolare cinese

- 56) Come precisato nel punto 47, per la Repubblica popolare cinese è stato calcolato un unico margine di dumping utilizzando la media ponderata dei margini relativi ai produttori/esportatori che hanno collaborato (ovvero il 45,2%, cfr. punto 54) e a quelli che non hanno collaborato (ovvero il 50%, cfr. punto 55).

Il margine di dumping così stabilito per tutti i produttori/esportatori della Repubblica popolare cinese, ad eccezione della Grosby (China) Limited, espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera comunitaria, è pari al 47,6%.

d) Margine di dumping per la Grosby (China) Limited

i) Valore normale

- 57) Per quanto riguarda la Grosby (China) Limited, va osservato che il valore normale è stato calcolato come per gli altri produttori/esportatori della Repubblica popolare cinese, vale a dire in base ai prezzi o ai valori costruiti dei modelli comparabili prodotti nel paese analogo, ovvero l'Indonesia.

ii) Prezzo all'esportazione

- 58) Poiché la Grosby (China) Limited ha effettuato le sue esportazioni attraverso un importatore collegato, la Nick's Sports and Leisure Footwear Ltd (UK), il prezzo all'esportazione è stato costruito, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, sulla base del prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti al primo acquirente indipendente. Sono stati applicati adeguamenti per tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e in considerazione dei profitti, per stabilire un prezzo all'esportazione attendibile a livello frontiera comunitaria. È stato utilizzato un margine di profitto del 5%, ovvero il margine di profitto riscontrato per l'importatore indipendente che aveva la struttura commerciale più simile a quella della Nick's Sports and Leisure Footwear Ltd (UK) ed era stato sottoposto a verifica in loco.

iii) Confronto

- 59) Ai fini di un equo confronto tra valore normale e prezzo all'esportazione, sono stati concessi adeguamenti per tener conto delle differenze inerenti ai costi di trasporto e assicurazione, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base.

iv) Margine di dumping

- 60) In mancanza di variazioni significative dei prezzi all'esportazione in relazione a regioni, acquirenti e periodi, il valore normale è stato confrontato con il prezzo all'esportazione, sulla base della media ponderata, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base. Il margine di dumping così accertato per la Grosby (China) Limited è risultato pari all'1,3%.

4. Thailandia

i) Margine di dumping per i produttori/esportatori che hanno collaborato

a) Valore normale

- 61) Per stabilire il valore normale di ciascuno dei tre produttori/esportatori thailandesi che hanno collaborato, si è determinato in primo luogo se il totale delle vendite sul mercato interno delle calzature in questione relativo a ciascun produttore fosse rappresentativo rispetto al totale delle vendite delle calzature in questione per l'esportazione nella Comunità. In conformità dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base, le vendite sul mercato interno sono di norma considerate rappresentative quando il volume totale delle vendite del prodotto simile realizzate da ciascun produttore sul mercato interno è pari o superiore al 5% del volume totale delle vendite del prodotto in esame per l'esportazione nella Comunità.
- 62) Nel periodo dell'inchiesta, nessun produttore/esportatore aveva realizzato un volume sufficiente di vendite delle calzature in questione sul mercato interno, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base. È stato quindi considerato opportuno costruire il valore normale in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base, sommando al costo di produzione di ciascun modello esportato nella Comunità un importo ragionevole per le SGAV e i profitti. Due produttori/esportatori erano collegati e uno di essi vendeva calzature e abbigliamento sportivi, ovvero la stessa categoria generale di prodotti, sul mercato interno thailandese. Le SGAV e i profitti per questi due produttori/esportatori sono stati stabiliti in riferimento alle vendite sul mercato interno di tali prodotti, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera b) del regolamento di base. In mancanza di vendite sul mercato interno del prodotto in questione oppure della stessa categoria generale di prodotti da parte del terzo produttore/esportatore thailandese che ha collaborato, le SGAV e i profitti sono stati stabiliti, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera c) del regolamento di base, con qualunque altro metodo appropriato, nella fattispecie facendo riferimento alle SGAV e ai profitti stabiliti per gli altri due produttori/esportatori che hanno collaborato appena menzionati.

63) Uno dei tre produttori/esportatori thailandesi che hanno collaborato ha prodotto ed esportato calzature utilizzando in parte materie prime ottenute gratuitamente dai suoi clienti nella Comunità. Non essendo stato informato dei prezzi delle materie prime, il produttore/esportatore non ha potuto inserirli nei suoi costi di produzione. Dato che il produttore/esportatore non aveva effettuato vendite sul mercato interno, è stato necessario costruire il valore normale. In mancanza di informazioni complete sui costi delle materie prime, la Commissione ha costruito il valore normale utilizzando i costi di produzione disponibili dell'impresa e le SGAV e i profitti stabiliti nel modo indicato al punto precedente. Poiché sia il valore costruito, sia il prezzo all'esportazione segnalati da questo produttore/esportatore escludevano gli stessi costi delle materie prime, essi risultavano direttamente comparabili.

h) Prezzo all'esportazione

64) Dall'inchiesta è emerso che, fatta eccezione per il caso menzionato al punto 67, le esportazioni sono state fatte direttamente ad acquirenti indipendenti nella Comunità. I prezzi all'esportazione sono stati stabiliti quindi in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili.

c) Confronto

65) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori, sono stati concessi adeguamenti per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, quando gli adeguamenti richiesti sono risultati giustificati. Sono stati pertanto applicati adeguamenti per tener conto di differenze inerenti ai costi di trasporto, di assicurazione, di movimentazione, di carico e ai costi accessori, al costo dei crediti, alle commissioni bancarie, alle fidejussioni, alle garanzie e agli stadi commerciali.

- 66) Un produttore/esportatore thailandese ha inoltre chiesto una detrazione, in quanto le sue vendite per l'esportazione, a differenza di quelle sul mercato interno, erano state effettuate su una base OEM. Nel corso dell'inchiesta, è stato chiaramente stabilito che le vendite per l'esportazione erano state effettuate a uno stadio commerciale diverso rispetto a quello delle vendite sul mercato interno. È stata pertanto concessa una detrazione, deducendo dai valori normali costruiti relativi al prodotto venduto col proprio marchio, un importo pari al 10% del margine di profitto lordo, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), comma ii) del regolamento di base.
- 67) Un produttore/esportatore thailandese ha effettuato vendite di calzature per l'esportazione nella Comunità attraverso una società commerciale collegata con sede negli Stati Uniti. È stato accertato che, a causa del rapporto tra le due imprese, i prezzi fissati dall'impresa produttrice thailandese alla società commerciale statunitense non erano affidabili. Per stabilire un prezzo all'esportazione affidabile, dalla Thailandia verso la Comunità, il prezzo applicato alla Comunità è stato adeguato al livello franco Thailandia. Visto che le funzioni della società collegata possono essere considerate simili a quelli di un agente pagato a provvigione, un adeguamento del 5% è stato dedotto dai prezzi applicati dalla società collegata ai consumatori indipendenti nella Comunità. Questa cifra è stata ritenuta ragionevole a causa del livello della partecipazione della società commerciale collegata alle attività di vendita dell'esportatore. Non essendo state fornite informazioni che contraddicano questa cifra, i prezzi all'esportazione sono stati adeguati di conseguenza.

d) Margini di dumping

- 68) Per calcolare il margine di dumping di ciascun produttore/esportatore thailandese che ha collaborato, la Commissione ha confrontato, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base, la media ponderata dei valori normali e la media ponderata dei prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori, poiché è stato chiaramente accertato che i prezzi all'esportazione non registravano significative variazioni in relazione a differenti acquirenti, regioni e periodi.
- 69) Il confronto ha messo in evidenza l'esistenza di pratiche di dumping sulle calzature in questione nel periodo dell'inchiesta da parte di uno dei tre produttori/esportatori che hanno collaborato. Il margine così stabilito ed espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera comunitaria, è il seguente:

- CK Shoes 1,4%

Dall'inchiesta è risultato che gli altri due produttori/esportatori thailandesi che hanno collaborato erano collegati, detenendo l'uno azioni dell'altro. Tra gli azionisti di uno di questi produttori/esportatori figurava inoltre un'impresa statunitense. Entrambi i produttori/esportatori hanno esportato il prodotto in questione nella Comunità nel periodo dell'inchiesta.

Sebbene questi produttori/esportatori mantenessero impianti di produzione distinti, è stato calcolato un unico margine di dumping, conformemente alla prassi consueta delle istituzioni di cui al punto 24.

Il margine così stabilito è stato il seguente:

- PSR Footwear/Bangkok Rubber Company 0%

ii) Margine di dumping per i produttori/esportatori che non hanno collaborato

- 70) Nei confronti dei produttori thailandesi che non hanno risposto al questionario della Commissione, né si sono altrimenti manifestati, il margine di dumping è stato determinato in base ai dati disponibili, in conformità dell'articolo 18 del regolamento di base. Visto tuttavia il livello insolitamente elevato di omessa collaborazione da parte dei produttori/esportatori thailandesi (il 99%), data l'assenza di altre informazioni attendibili provenienti da fonti indipendenti, e per evitare di premiare l'omessa collaborazione, si è considerato opportuno calcolare il margine di dumping residuo in base al margine di dumping massimo indicato nella denuncia, vale a dire il 50%.

D. INDUSTRIA COMUNITARIA

- 71) Come menzionato nel punto 5, in considerazione del numero elevato di produttori comunitari che sostenevano la denuncia, è stato considerato opportuno raccogliere dati relativi all'industria comunitaria attingendo a tre fonti, vale a dire le federazioni nazionali dei produttori della Comunità, gli 87 produttori comunitari del primo gruppo e i 15 produttori comunitari compresi nel campione per la verifica. Gli indicatori del pregiudizio sono stati presi in considerazione al livello più adatto (ovvero sulla base più ampia per gli indicatori generali e su una base più ristretta per quelli che potevano essere ottenuti soltanto dalle singole imprese).

Di conseguenza:

- La produzione, le vendite, la quota di mercato e l'occupazione nella Comunità sono state determinate al livello di ciascuna federazione nazionale dei calzaturieri e coprono quindi l'intera produzione comunitaria del prodotto simile;

- Le tendenze generali relative ai prezzi, ai costi e alla remuneratività sono state determinate al livello degli 87 produttori comunitari del primo gruppo, che sono stati selezionati in modo da coprire, nel modo più equilibrato possibile, le quattro categorie di prodotti considerate, rispecchiando le diverse dimensioni delle imprese e le strutture produttive dei principali Stati membri produttori;

- I calcoli della sottoquotazione dei prezzi e del livello di eliminazione del pregiudizio sono stati eseguiti sulla base di dati pienamente verificati sui prezzi e sui costi raccolti dai 15 produttori comunitari compresi nel campione per la verifica, che sono rappresentativi dal punto di vista delle dimensioni, della gamma di prodotti e dell'ubicazione (avendo tutti sede nei principali Stati membri produttori).

72) Alcune parti hanno sostenuto che la suddetta metodologia era inadeguata, in quanto non conforme alle disposizioni dell'articolo 5, paragrafo 4 e dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento di base, secondo i quali il carattere rappresentativo dell'industria comunitaria sottoposta all'inchiesta andrebbe stabilito necessariamente in base al test sulla "proporzione maggioritaria" e le prove del pregiudizio, di conseguenza, dovrebbero basarsi sui dati forniti da produttori che rappresentino almeno il 25% della produzione comunitaria complessiva del prodotto simile. In particolare, è stata contestata l'attendibilità della cifra della "produzione comunitaria complessiva" utilizzata per valutare la rappresentatività dei 188 produttori comunitari denunzianti.

Anche l'operazione di campionamento effettuata dalla Commissione è stata messa in discussione con la motivazione che la decisione di impiegare il campionamento è stata presa ad uno stadio avanzato, a seguito della scarsa collaborazione dell'industria denunziante durante le fasi iniziali dell'inchiesta.

1. Produzione comunitaria complessiva

- 73) È opportuno evidenziare in primo luogo che il livello del sostegno della denuncia è stato determinato prima dell'apertura dell'inchiesta. Nel corso dell'inchiesta è stato stabilito che i 188 produttori comunitari denunzianti continuavano a rappresentare una percentuale superiore al 25% della produzione comunitaria complessiva (precisamente il 53%). Pertanto, i produttori comunitari denunzianti rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva del prodotto simile, come previsto dall'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento di base.

Si deve inoltre sottolineare che la cifra della "produzione comunitaria complessiva" del prodotto simile è stata fissata al massimo livello possibile. In mancanza di dati attendibili, infatti, non si sono potute svolgere analisi per stabilire, conformemente a quanto disposto dall'articolo 4, paragrafo 1, lettera a) del regolamento di base, se si dovesse escludere il volume della produzione di alcuni produttori non denunzianti dalla cifra della "produzione complessiva" in quanto la loro attività principale sarebbe l'importazione piuttosto che la produzione all'interno della Comunità.

Questi presunti produttori comunitari, alcuni dei quali hanno notoriamente effettuato consistenti importazioni, risultano anche produrre una quantità abbastanza ingente di calzature nella Comunità. Se fossero state fornite informazioni sufficienti al riguardo, probabilmente una parte di questa "produzione comunitaria complessiva" sarebbe stata esclusa. Tale riduzione avrebbe aumentato la quota di produzione comunitaria dei produttori comunitari denunzianti. Al contrario, l'inchiesta ha stabilito che, su 188 produttori comunitari denunzianti, 87 (ovvero i produttori comunitari del primo gruppo, definito nel punto 5) non erano collegati ad alcun produttore/esportatore, né effettuavano importazioni significative del prodotto oggetto della presente inchiesta.

2. Campionamento

74) A questo proposito va ricordato che, dato il numero particolarmente elevato delle potenziali parti del procedimento, l'avviso di apertura del presente procedimento menzionava esplicitamente la possibilità di far ricorso al campionamento nel corso dell'inchiesta. Di conseguenza, fin dalle fasi iniziali dell'inchiesta sono stati invitati a collaborare (tramite le federazioni nazionali) 89 produttori comunitari scelti tra i 188 che hanno sostenuto la denuncia.

Si sono ottenute risposte significative da 87 produttori (indicati come "primo gruppo" nel punto 5), 15 dei quali sono stati scelti a fini di verifica. Le risposte di questi ultimi sono state sottoposte a verifiche approfondite in loco (nel punto 5 quest'ultimo gruppo di produttori è denominato "campione per la verifica").

Va osservato che le disposizioni del regolamento di base non prevedono che in caso di campionamento i dati pertinenti debbano essere raccolti da produttori comunitari che rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva, definita ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 e dell'articolo 5, paragrafo 4 del regolamento di base. Piuttosto, l'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base contempla la possibilità di raccogliere dati da un campione rappresentativo dell'industria comunitaria. Lo scopo principale di tali disposizioni in materia di campionamento è prevedere una situazione in cui la quota di produzione rappresentata dai produttori comunitari compresi nel campione possa essere, in base alle circostanze, sensibilmente inferiore al 25% della produzione comunitaria complessiva.

Dai calcoli effettuati, è emerso comunque che gli 87 produttori comunitari del primo gruppo rappresentavano da soli il 25,7% della produzione comunitaria del prodotto simile, e si qualificavano quindi, in mancanza di manifesta opposizione alla denuncia, come industria comunitaria.

3. Conclusione

- 75) Alla luce di quanto detto finora, si può concludere che il carattere rappresentativo dell'industria comunitaria oggetto dell'inchiesta è stato valutato in modo ragionevole e in conformità delle disposizioni pertinenti del regolamento di base.

E. PREGIUDIZIO

1. Osservazioni generali

- 76) Per quanto possibile, tutte le cifre Eurostat utilizzate nei calcoli specificati qui di seguito (relativi ai volumi d'importazione, ai valori e quindi ai prezzi al paio) sono state corrette in base ai dati disponibili (forniti dalla base di dati Taric), al fine di escludere le calzature ad alto contenuto tecnologico (che, come spiegato al punto 15, non formano l'oggetto del presente procedimento).

2. Consumo nella Comunità

- 77) Per calcolare il consumo comunitario complessivo delle calzature oggetto della presente inchiesta, si sono sommati i seguenti fattori:
- il volume totale delle vendite nella Comunità di tutti i produttori comunitari delle calzature in questione (in base alle informazioni ottenute dalle federazioni nazionali dei produttori di calzature nella Comunità e ai dati Eurostat relativi alle esportazioni di tali produttori al di fuori della Comunità);
 - il totale delle importazioni nella Comunità delle calzature in questione da paesi terzi, tra cui la Repubblica popolare cinese, l'Indonesia e la Thailandia;

Si è così accertato che il consumo comunitario del prodotto in questione è diminuito, passando da 327 milioni di paia nel 1991 a 307 milioni di paia nel periodo dell'inchiesta, con un calo percentuale del 6% circa.

3. Volume e quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping nel periodo dell'inchiesta

- 78) Il volume complessivo delle importazioni delle calzature oggetto della presente inchiesta e originarie della Repubblica popolare cinese è stato di 28,6 milioni di paia nel periodo dell'inchiesta.

Nello stesso periodo, il volume complessivo delle importazioni del prodotto in questione originarie dell'Indonesia è stato di 15,9 milioni di paia. La cifra corrispondente per la Thailandia è stata di 11,8 milioni di paia.

Calcolata in base al consumo comunitario (cfr. il punto precedente), la quota di mercato comunitario detenuta, nel periodo dell'inchiesta, dalle importazioni cinesi era del 9,3%, quella dell'Indonesia del 5,2% e quella della Thailandia del 3,9%.

4. Cumulo

- 79) In conformità dell'articolo 3, paragrafo 4 del regolamento di base, si è esaminata l'opportunità di valutare cumulativamente gli effetti delle importazioni oggetto di dumping dai tre paesi in questione.

Come emerge dal punto precedente, il volume individuale delle importazioni dalla Repubblica popolare cinese e dall'Indonesia e le loro quote di mercato nella Comunità (9,3% e 5,2% rispettivamente) non erano trascurabili nel periodo dell'inchiesta. Inoltre, per entrambi i paesi sono stati fissati margini di dumping superiori alla soglia minima (cfr. punti 56 e 38-41).

Analogamente, sebbene minore di quelle degli altri due paesi oggetto dell'inchiesta e pur avendo subito un leggero calo nel periodo 1991-1994, la quota del mercato comunitario detenuta dalla Thailandia era del 3,9%, vale a dire superiore alla soglia minima, così come il margine di dumping residuo del 50% stabilito per questo paese (cfr. punto 70).

80) L'inchiesta ha inoltre rivelato che le condizioni della concorrenza sul mercato comunitario sono simili per quanto riguarda le calzature importate dalla Repubblica popolare cinese, dall'Indonesia e dalla Thailandia. In effetti i prodotti in questione sono:

- intercambiabili dal punto di vista del consumatore
- venduti nelle stesse zone geografiche della Comunità
- commercializzati attraverso gli stessi canali di distribuzione
- presenti simultaneamente sul mercato comunitario
- generalmente destinati allo stesso segmento del mercato comunitario delle calzature (alla fascia bassa e medio bassa del mercato)

Inoltre, i prodotti cinesi, indonesiani e thailandesi sono commercializzati a prezzi che, in base ai calcoli effettuati, sottoquotavano i prezzi dell'industria comunitaria (cfr. punto 86).

- 81) Alla luce di tali elementi, si considera che la valutazione cumulativa è giustificata e, di conseguenza, gli effetti delle importazioni oggetto di dumping dai tre paesi debbano essere esaminati congiuntamente ai fini dell'analisi del pregiudizio.

5. Volume e quota di mercato cumulativi e andamento delle importazioni oggetto di dumping

- 82) Il volume totale delle importazioni dalla Repubblica popolare cinese, dall'Indonesia e dalla Thailandia, considerate complessivamente, è passato da 38,6 milioni di paia nel 1991 a 56,3 milioni di paia nel periodo dell'inchiesta, con un sensibile aumento superiore al 45%. La corrispondente quota di mercato combinata è passata dall'11,8% nel 1991 al 18,4% nel periodo dell'inchiesta.

6. Prezzi delle importazioni oggetto di dumping e sottoquotazione

- 83) Considerando che all'interno di ciascuno dei quattro codici NC in questione (cfr. punto 17) possono aversi diverse combinazioni di prodotti, è opportuno valutare con molta prudenza qualsiasi analisi generale dell'evoluzione dei prezzi all'importazione dei prodotti oggetto di dumping tra il 1991 e il 1994 effettuata utilizzando esclusivamente le corrispondenti categorie di calzature. A questo riguardo, in base alle informazioni comunicate dagli importatori e dalle loro organizzazioni, dall'inchiesta è risultato che vi era stato un graduale spostamento delle importazioni verso tipi di calzature più sofisticate e più costose, con un corrispondente aumento generalizzato dei prezzi all'importazione.
- 84) Per quanto riguarda la sottoquotazione dei prezzi, sono stati effettuati confronti, in primo luogo in base alle singole categorie, tra il prezzo CIF all'importazione (rilevato da Eurostat, dopo la correzione volta ad escludere le calzature ad alto contenuto tecnologico, come illustrato nel punto 76), adeguato a livello franco consegna, merce sdoganata, e i prezzi di vendita nella Comunità dei produttori comunitari allo stesso stadio commerciale (a livello di distributori e grossisti).

È stato effettuato inoltre un secondo calcolo della sottoquotazione, selezionando i modelli cinesi, indonesiani e thailandesi maggiormente esportati, in volume, dai tre produttori/esportatori thailandesi che hanno collaborato e dai produttori/esportatori cinesi e indonesiani appartenenti ai campioni utilizzati per la determinazione del dumping (divisi in 17 gruppi rappresentativi di calzature, per esempio calzature con lacci per uomo) e confrontando i loro prezzi adeguati a livello merce sdoganata all'interno della Comunità a quelli di modelli identici o comparabili fabbricati dai produttori comunitari inseriti nel campione per la verifica.

- 85) Nell'adeguare i prezzi all'importazione a livello franco consegna, merce sdoganata, si è tenuto conto dell'aliquota del dazio normale oppure dell'aliquota applicabile nell'ambito dell'SPG (secondo i casi), nonché di un margine per tutti i costi affrontati (scarico, carico, trasporto e altri costi accessori) specificamente in relazione alle importazioni e dei profitti ottenuti dagli importatori. In base agli elementi di prova esaminati relativi al prodotto in questione, si è rilevato che, per poterlo correttamente confrontare con i prezzi e i costi dei produttori comunitari, il prezzo CIF all'importazione del prodotto in esame doveva essere aumentato del 2%, per rispecchiare i costi variabili sostenuti, e quindi di 0,96 ECU al paio, per rispecchiare l'importo fisso medio dei costi sostenuti, più l'aliquota del dazio.
- 86) I due metodi utilizzati per determinare la sottoquotazione dei prezzi descritti al punto 84 hanno permesso la fissazione di margini medi di sottoquotazione (espressi in percentuale dei prezzi dell'industria comunitaria) superiori al 25% per la Repubblica popolare cinese e al 10% per Indonesia e Thailandia.

7. Conclusione relativa al volume delle importazioni oggetto di dumping e al loro effetto sui prezzi nella Comunità

- 87) Come illustrato sopra, tra il 1991 e il periodo dell'inchiesta si è registrato un aumento significativo (oltre il 45%) del volume combinato delle importazioni oggetto di dumping dai tre paesi in questione. Il consumo è tuttavia diminuito del 6% circa nello stesso periodo.

Sebbene nel quadriennio preso in considerazione si siano osservati taluni aumenti dei prezzi all'importazione che rispecchiavano l'evoluzione del mix di prodotti, gli elevati livelli di dumping di tali prezzi determinavano una significativa sottoquotazione dei prezzi dei produttori comunitari.

8. Situazione dell'industria comunitaria

Osservazioni preliminari

- 88) Riguardo ai tipi di dati sottoindicati, va rilevato che non tutte le informazioni sui fattori economici raccolte a livello dei singoli produttori comunitari del primo gruppo e del campione per la verifica avevano attinenza con la situazione dell'industria comunitaria delle calzature ai fini dell'accertamento del pregiudizio. Per esempio, poiché la produzione è effettuata su ordinazione, non vengono di norma tenute scorte e quindi questo indicatore non è significativo ai fini dell'analisi del pregiudizio; la stessa osservazione vale per la capacità produttiva e l'utilizzazione della capacità produttiva, in quanto la capacità inutilizzata non può essere attribuita unicamente al prodotto simile. Quindi, in conformità dell'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base, ai fini dell'analisi si è tenuto conto unicamente dei fattori economici pertinenti per i quali si è riscontrato un rapporto con la situazione dell'industria comunitaria interessata.

Produzione

- 89) Dalle informazioni ricevute dalle federazioni nazionali risulta che la produzione nella Comunità è diminuita da circa 259 milioni di paia nel 1991 a 224 milioni di paia nel periodo dell'inchiesta, con un calo del 14%.

Volume delle vendite

- 90) I dati ottenuti dalle federazioni nazionali e da Eurostat rivelano che, tra il 1991 e il periodo dell'inchiesta, il volume delle vendite è diminuito del 22% (il calcolo è stato effettuato sottraendo alla produzione comunitaria complessiva le esportazioni nei paesi terzi).

Giro d'affari

- 91) Tra il 1991 e il periodo dell'inchiesta si è registrata una diminuzione del 16% del valore commerciale del prodotto in questione. Tale diminuzione, sebbene meno evidente che in termini di volume, è stata tuttavia significativa

Quota di mercato

- 92) In base alle cifre relative ai consumi di cui al punto 77 e utilizzando i dati ottenuti dalle federazioni nazionali e da Eurostat, si è stabilito che la quota del mercato comunitario detenuta dai produttori comunitari, pari al 64,5% nel 1991, è scesa al 53,3% nel periodo dell'inchiesta.

Prezzi dei produttori comunitari

- 93) Come chiarito al punto 83, relativo ai prezzi all'importazione, si ritiene opportuno, date le diverse combinazioni di prodotti che possono aversi all'interno di ciascuno dei quattro codici NC in questione, valutare con prudenza le analisi generali dell'evoluzione dei prezzi all'importazione delle importazioni oggetto di dumping effettuate tra il 1991 e il 1994 utilizzando unicamente le categorie delle calzature. Ciò vale anche quando si analizzano a livello globale i dati relativi all'industria comunitaria.

In relazione alle categorie, l'inchiesta ha evidenziato comunque alcune tendenze dei prezzi dei produttori comunitari: si è infatti riscontrato che soltanto la media ponderata dei prezzi di vendita dei prodotti comunitari appartenenti alla categoria I (calzature "unisex") era aumentata significativamente nel periodo dell'inchiesta. Tale aumento può essere attribuito al fatto che questa categoria comprende un'ampia fascia di calzature alla moda, assai in voga tra i giovani, che sono state oggetto di una forte domanda negli ultimi anni.

Al contrario, i prezzi dei prodotti appartenenti alle altre categorie sono rimasti stabili o hanno registrato solo lievi aumenti. Tali aumenti non hanno comunque mai superato il livello medio dell'inflazione per il periodo preso in esame e non hanno rispecchiato l'aumento dei costi di produzione. È pertanto possibile concludere che vi è stata una compressione dei prezzi.

Redditività

- 94) La redditività (in relazione al giro d'affari) delle vendite del prodotto simile effettuate nella Comunità dai produttori comunitari del primo gruppo è leggermente aumentata, passando dal 6,8% del 1991 al 7,3% del periodo dell'inchiesta. Anche i produttori comunitari inseriti nel campione per la verifica hanno confermato questa tendenza relativamente stabile, facendo registrare un aumento dei margini (dall'8,1% all'8,2%). La capacità dei produttori comunitari di mantenere la loro redditività nonostante la suddetta compressione dei prezzi è il risultato di un considerevole sforzo di razionalizzazione e riduzione dei costi da parte dei produttori comunitari ancora in attività.

Ancora più importante è il fatto che la struttura dei costi di questa particolare industria obbliga le imprese ad essere redditizie se non vogliono scomparire. Infatti, dato che le spese dirette (materie prime, manodopera ecc.) rappresentano fino all'80% del costo delle calzature, queste ultime sono fabbricate esclusivamente su ordinazione, laddove la determinazione diretta dei costi abbia indicato un profitto sufficiente per ciascuna ordinazione. In tale situazione, se una società subisce perdite per vari mesi, è costretta a chiudere. Ciò spiega perché i produttori comunitari appartenenti al primo gruppo e al campione per la verifica non fossero mediamente in perdita.

Tale struttura dei costi, unita al crescente potere di diversi grossi dettaglianti-importatori che sono in grado di scegliere e modificare la loro fonte di approvvigionamento per ciascuna ordinazione unicamente in base al prezzo (nel caso dei prezzi oggetto di dumping della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia e della Thailandia), rappresenta un elemento essenziale ed è all'origine dell'estrema vulnerabilità di questo settore industriale ad alta intensità di manodopera, che non dispone dei mezzi necessari per resistere a lungo alla forte pressione delle importazioni oggetto di dumping a basso prezzo.

Pertanto, l'industria comunitaria non ha potuto fare altro che cercare di mantenere la propria redditività a scapito della quota di mercato. Ciò era ancora fattibile e la redditività è rimasta stabile intorno al 7% durante il periodo in questione in quanto, nonostante una diminuzione di oltre 11 punti percentuali nella loro quota di mercato dal 1991, nel 1994 i produttori comunitari detenevano ancora il 53% del mercato comunitario.

Occupazione e chiusura di impianti

- 95) Alla luce di quanto illustrato in precedenza, l'analisi degli sviluppi nel settore dell'occupazione e della chiusura degli impianti è sembrata particolarmente pertinente. Dalle informazioni comunicate dalle federazioni nazionali è risultato che l'occupazione nel settore che produce le calzature in esame è diminuita del 10% circa, con un calo del numero di addetti da 127 250 nel 1991 a 114 000 nel periodo dell'inchiesta.

Riguardo al numero di produttori comunitari che fabbricavano le calzature oggetto della presente inchiesta e che hanno cessato la produzione tra il 1991 e il 1994, le federazioni nazionali dei produttori hanno comunicato informazioni particolareggiate sulla chiusura di 67 impianti in sette Stati membri (Belgio, Francia, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito e Spagna). Dato che per alcuni Stati membri le statistiche relative alle imprese minori non sono particolarmente dettagliate, è possibile che il numero effettivo degli impianti chiusi sia stato molto più alto.

9. Conclusioni in materia di pregiudizio

- 96) Tutti gli indicatori economici sopra citati, determinati in base alle informazioni comunicate dalle federazioni nazionali dei produttori di calzature, dimostrano chiaramente che la situazione dei produttori comunitari si è deteriorata tra il 1991 e il periodo dell'inchiesta (rispetto alla produzione, al volume delle vendite, alla quota di mercato, all'occupazione e alla chiusura di impianti).

97) Le cifre delle singole imprese (come quelle relative alla redditività), esaminate al termine del periodo di analisi del pregiudizio, riguardano le imprese ancora attive e, quindi, i produttori con maggiori capacità di difesa. Tali dati sottostimano dunque il livello del pregiudizio complessivo arrecato all'intera produzione comunitaria delle calzature oggetto dell'inchiesta. È solo dall'analisi della situazione globale che emergono la diminuzione dei produttori, la riduzione della produzione, delle vendite e dell'occupazione e quindi la reale portata del pregiudizio.

Inoltre, l'apparente "prosperità" dei produttori comunitari appartenenti al primo gruppo o al campione per la verifica può anche derivare dal fatto che essi hanno assorbito parte della quota di mercato precedentemente detenuta dai produttori comunitari che hanno cessato l'attività nel corso del quadriennio in esame. Tali produttori comunitari sono inoltre stati costretti a orientare la loro produzione verso alcuni tipi di calzature che sono state finora meno soggette alla pressione esercitata dalle importazioni oggetto di dumping (quali le calzature alla moda, che hanno rappresentato una delle nicchie di mercato).

A tale riguardo, alcune delle parti interessate hanno sostenuto che i produttori comunitari si sono impegnati con notevole successo in una strategia di specializzazione mirata ai prodotti alla moda di alta gamma. Ciò implicherebbe che i produttori comunitari non sarebbero più in grado di fabbricare vaste quantità di prodotti a basso costo del tipo prodotto nei paesi esportatori interessati dal presente procedimento.

È effettivamente vero che, dati i vantaggi legati alla loro prossimità geografica ai mercati comunitari e alla loro capacità di effettuare consegne rapide, volte a soddisfare la domanda crescente, e molto spesso effimera, di calzature alla moda da parte dei consumatori, i produttori comunitari hanno deciso di dedicarsi, in parte o completamente, a questo settore. Alcuni produttori hanno dovuto completamente abbandonare la produzione di linee meno alla moda, più economiche e a minor valore aggiunto (ma ad elevato volume), a vantaggio delle importazioni dai paesi terzi, mentre altri hanno tentato di produrre un tipo di calzature che associasse moda e linee classiche ad elevato volume. Tali linee classiche sono in effetti le uniche in grado di generare i volumi richiesti per mantenere una struttura industriale e commerciale di dimensioni redditizie.

- 98) Si può pertanto concludere che, nel complesso, i produttori comunitari delle calzature oggetto della presente inchiesta hanno subito un pregiudizio che può essere considerato grave.

F. CAUSA DEL PREGIUDIZIO

- 99) In conformità dell'articolo 3 del regolamento di base, si è esaminato se il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria fosse causato dalle importazioni oggetto di dumping dalla Cina, dall'Indonesia e dalla Thailandia oppure se altri fattori avessero causato tale pregiudizio oppure vi avessero contribuito.

1. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- 100) Per esaminare gli effetti delle importazioni oggetto di dumping, va tenuto presente che, data la natura dei prodotti in questione e il potere di alcuni grossi distributori, il mercato comunitario delle calzature è, almeno a livello di vendita all'ingrosso, trasparente e sensibile ai prezzi. Inoltre, come menzionato al punto 80, le importazioni di prodotti oggetto di dumping dai paesi in questione colpiscono principalmente la fascia bassa e medio bassa del mercato, generalmente ritenuta la più sensibile alle variazioni di prezzo e, quindi, quella in cui le vendite a basso prezzo hanno un inevitabile effetto di sostituzione.

Va inoltre ricordato che le calzature oggetto del presente procedimento prodotte nella Comunità e le calzature equivalenti importate dalla Repubblica popolare cinese, dall'Indonesia e dalla Thailandia sono in concorrenza diretta tra loro essendo commercializzate attraverso gli stessi canali di vendita e poiché, per il consumatore, vi sono poche differenze percettibili o significative in termini di qualità tra le calzature importate e quelle prodotte nella Comunità.

- 101) A questo proposito si è che l'aumento del volume e della quota di mercato di tali importazioni e il rilevante margine di sottoquotazione accertato hanno coinciso con la perdita della quota di mercato e il deterioramento generale dell'industria comunitaria.

Si è pertanto giunti alla conclusione che le importazioni oggetto di dumping a basso prezzo dai paesi in questione sono associate al deterioramento generale della situazione dell'industria comunitaria.

2. Effetto di altri fattori

102) Si è anche considerato se altri fattori, oltre alle importazioni oggetto di dumping dalla Repubblica popolare cinese, dall'Indonesia e dalla Thailandia, avessero causato o contribuito a causare il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria, per evitare che l'eventuale pregiudizio causato da altri fattori fosse attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

a) *Importazioni da altri paesi terzi*

103) Si è esaminato in primo luogo se le importazioni da paesi diversi dai tre attualmente sotto inchiesta potessero aver contribuito al grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria. A questo proposito alcune parti interessate hanno richiamato l'attenzione sulle importazioni nella Comunità provenienti dal Vietnam. Dai dati Eurostat risulta (dopo una correzione volta ad escludere le calzature ad alto contenuto tecnologico, come illustrato al punto 76) che il volume delle importazioni nella Comunità dei prodotti in questione provenienti dal Vietnam è aumentato in misura assai significativa, passando da circa 30 000 paia nel 1991 a 15,9 milioni di paia nel 1994.

Visto l'improvviso aumento del volume delle importazioni dal Vietnam, è innegabile che anche esse possano aver prodotto un effetto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria. Tuttavia, riguardo ai prezzi di queste importazioni, a causa della mancanza di informazioni sul mix di prodotti, non è stato possibile stabilire dati sufficientemente attendibili per l'elaborazione di conclusioni. Si è ritenuto pertanto che gli elementi di prova forniti in merito alla determinazione dei prezzi delle esportazioni dal Vietnam nella Comunità non fossero sufficienti per giustificare l'estensione a tale paese del campo di applicazione della presente inchiesta.

- 104) Va inoltre osservato che la quota di mercato nella Comunità di tutti i paesi terzi, incluso il Vietnam, ma escluse la Repubblica popolare cinese, l'Indonesia e la Thailandia, è aumentata del 12% tra il 1991 e il 1994, mentre la quota di mercato dei tre paesi oggetto della presente inchiesta è aumentata in misura più sensibile, vale a dire del 46%, nel periodo dell'inchiesta.
- 105) Si può quindi concludere che, sebbene possa aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria, l'impatto delle importazioni provenienti da altri paesi terzi non può essere considerato tale da aver interrotto il nesso di causalità esistente tra le importazioni oggetto di dumping dai tre paesi in questione e il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

b) Concorrenza interna

- 106) Diverse parti interessate hanno affermato che nella Comunità vi era una forte concorrenza interna tra i produttori di Italia, Portogallo e Spagna e i produttori degli altri Stati membri e che per questo motivo taluni produttori comunitari si sono trovati in una situazione economica critica. Tra gli altri elementi a sostegno della tesi secondo cui il pregiudizio subito è stato in gran parte prodotto dalla stessa industria comunitaria, sono state citate le svalutazioni competitive delle divise di taluni Stati membri e la decisione della Commissione di non concedere il versamento di un aiuto di Stato all'industria calzaturiera italiana⁴, a causa - tra l'altro - del suo positivo stato di salute.
- 107) Riguardo alle argomentazioni suesposte, occorre distinguere tra concorrenza leale e sleale, ricordando che, nell'ambito di un mercato unico, operano meccanismi che mantengono eque condizioni di concorrenza tra i produttori comunitari.

⁴ Con decisione 96/542/CE della Commissione (GU n. L 231 del 12 settembre 1996, pag. 23).

Inoltre, ai fini dell'accertamento del pregiudizio subito dall'industria comunitaria, è stata presa in considerazione la situazione dei produttori comunitari delle calzature in questione in tutti gli Stati membri che fabbricano questo tipo di calzature. I risultati dell'accertamento riflettono la situazione dell'industria comunitaria nel suo complesso. I dati globali utilizzati per l'accertamento del pregiudizio compenserebbero quindi le eventuali differenze interne tra le prestazioni dell'industria comunitaria. In tale contesto, è infatti opportuno osservare che se la concorrenza interna fosse stata l'unica forza trainante del mercato, la quota di mercato dell'industria comunitaria non sarebbe diminuita dal 64,5% del 1991 al 53,3% del 1994, poiché alla perdita della quota di mercato di alcuni avrebbe corrisposto il guadagno di altri.

L'inchiesta ha dimostrato che la diminuzione di produzione, quota di mercato e occupazione dei produttori di alcuni Stati membri non è stata in alcun modo compensata da un miglioramento della situazione dei produttori di altri Stati membri, come affermato da diverse parti interessate.

Va inoltre sottolineato che la decisione della Commissione di non consentire la concessione di un aiuto di Stato all'industria calzaturiera italiana è scaturita da una valutazione di tale industria nel suo complesso, e non del segmento di mercato oggetto della presente inchiesta. Questa decisione si basava inoltre sull'impatto che tale misura avrebbe potuto avere sul funzionamento del mercato interno e riconosceva, specificamente tra l'altro, la difficile situazione dell'occupazione in questo settore, comune a tutti gli Stati membri.

- 108) Successivamente alla pubblicazione delle conclusioni definitive, alcune parti interessate hanno sostenuto che, poiché taluni produttori comunitari avevano fatto registrare negli ultimi anni un andamento fortemente negativo mentre altri avevano mantenuto il loro giro d'affari, il pregiudizio subito dall'industria comunitaria potrebbe essere riconducibile alle disparità nella qualità della gestione delle imprese e non all'impatto delle importazioni oggetto di dumping in questione.
- 109) A tale riguardo, va sottolineato che, a seguito delle differenze esistenti tra le varie gamme di prodotti, è normale che non tutte le imprese subiscano con la stessa intensità la concorrenza delle importazioni oggetto di dumping a basso prezzo. È altresì normale che, in un mercato competitivo, alcune imprese ottengano risultati migliori di altre, ed è precisamente il numero dei produttori comunitari a garantire la concorrenza. Inoltre, nel corso dell'inchiesta non è stata riscontrata alcuna prova di cattiva gestione (inerente per esempio alle politiche di investimento o di occupazione). Come affermato in precedenza, la concorrenza interna non può, in particolare, essere la causa della diminuzione globale della quota di mercato dell'industria comunitaria e non può pertanto essere considerata un fattore che interrompe il nesso di causalità esistente tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

c) Ricorso al subappalto di attività ad alta intensità di manodopera

- 110) È stato sostenuto inoltre che numerosi produttori comunitari hanno trasferito alcune delle attività ad uso più intensivo di lavoro in paesi terzi con bassi costi della manodopera, contribuendo in tal modo al pregiudizio globale subito dall'industria comunitaria, in particolare per quanto riguarda l'occupazione. A questo proposito, si ritiene che il fatto che alcuni produttori abbiano dovuto prendere questo tipo di provvedimenti, ovvero misure difensive volte a mantenere i costi a livelli che consentissero di competere con le importazioni a basso prezzo, costituisca una prova supplementare della pressione esercitata dalle importazioni oggetto di dumping.

3. Conclusioni sul rapporto di causalità

- 111) Anche se altri fattori oltre alle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati possono aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria, si può concludere che esiste un nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping a basso prezzo da Repubblica popolare cinese, Indonesia e Thailandia, considerate isolatamente, e il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Questa conclusione è giustificata dai diversi elementi suesposti, in particolare dal livello della sottoquotazione dei prezzi, dalla significativa quota di mercato acquisita da questi paesi (e dalla corrispondente perdita di quota di mercato subita dall'industria comunitaria) e dal rilevante aumento dei quantitativi in questione, che hanno costretto numerosi produttori con sede nella Comunità a ritirarsi dal mercato. Questa conclusione è inoltre avallata dal fatto che l'efficienza globale dell'industria calzaturiera comunitaria impegnata nella fabbricazione dei prodotti interessati non è messa in questione, come evidenziato, tra l'altro, dai risultati ottenuti dai produttori comunitari sui mercati d'esportazione esterni alla Comunità (tra il 1991 e il 1994, il volume delle esportazioni dell'industria comunitaria è cresciuto infatti del 25%).

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

112) Alla luce di tutti gli elementi di prova presentati e nonostante la conclusione sul dumping e sul conseguente pregiudizio, si è esaminato se esistessero motivi convincenti per giustificare la conclusione che nella fattispecie l'istituzione di misure non era nell'interesse della Comunità. A tal fine e in conformità dell'articolo 21, paragrafo 1 del regolamento di base, si sono valutate l'incidenza di eventuali misure e le conseguenze della mancata istituzione di misure per tutte le parti interessate.

Ai fini della valutazione dell'interesse della Comunità, è stata presa in particolare considerazione l'esigenza di eliminare le distorsioni degli scambi provocate dalle pratiche di dumping e di ripristinare effettive condizioni di concorrenza.

1. **Impatto sull'industria comunitaria e sui suoi fornitori**

a) *Interesse dell'industria comunitaria*

113) In mancanza di misure volte a correggere gli effetti delle importazioni oggetto di dumping dalla Repubblica popolare cinese, dall'Indonesia e dalla Thailandia, sarebbe impossibile evitare un ulteriore deterioramento della situazione dei produttori comunitari. Un numero sempre maggiore di produttori comunitari, e in definitiva l'industria comunitaria nel suo complesso, comincerebbero a subire perdite finanziarie tali da costringerli a chiudere altri impianti, causando un'ingente perdita di posti di lavoro, oltre a quella derivante dal processo di razionalizzazione e di sviluppo tecnologico. Va tenuto presente che la diminuzione del numero di produttori presenti sul mercato comunitario può provocare una corrispondente restrizione della concorrenza.

- 114) Alcune parti interessate hanno affermato che, vista la mobilità su scala mondiale dell'industria calzaturiera, le misure antidumping contro la Repubblica popolare cinese, l'Indonesia e la Thailandia sarebbero inefficaci per risollevare la situazione dell'industria comunitaria e l'unico risultato prevedibile sarebbe un cambiamento di fornitori, in quanto le calzature verrebbero importate da altri paesi a basso costo del lavoro quali Bangladesh, India o Vietnam. Si è sostenuto inoltre che la situazione dell'industria delle calzature con tomaie di cuoio o di materia plastica sarebbe paragonabile, da questo punto di vista, a quella dei produttori di borsette in materiale sintetico e che pertanto anche in questo caso il Consiglio avrebbe dovuto astenersi dall'adottare misure⁵.
- 115) Il trasferimento delle fonti di approvvigionamento da un paese all'altro costituisce già da tempo una caratteristica saliente del mercato delle calzature. A questo proposito, si noti che l'industria comunitaria è riuscita, tramite l'automazione e la razionalizzazione, a compensare in parte la costante ricerca, da parte degli importatori, dei paesi con i più bassi costi del lavoro. Ciò tuttavia non è stato possibile di fronte al massiccio incremento delle importazioni oggetto di dumping dai tre paesi in esame nel presente procedimento. Per quanto riguarda il preteso parallelismo tra il presente procedimento e il caso delle borsette in materiale sintetico, è bene ricordare che la significativa quota di mercato ancora detenuta dall'industria comunitaria denunziante in questo caso, la natura degli azionisti della maggior parte delle imprese esportatrici e i consistenti investimenti industriali necessari per produrre calzature escludono chiaramente qualsiasi ragionevole e significativo confronto tra le due industrie. Il Consiglio non può dunque accettare l'argomentazione che, per coerenza, dovrebbe astenersi dall'adottare misure nel caso in esame.

⁵ Cfr. punti 105 e 106 del regolamento (CE) n. 1567/97 del Consiglio (GU n. L 208 del 2 agosto 1997, pag. 31).

Inoltre, il fatto che i produttori/esportatori possano trasferire i loro impianti di produzione in altri paesi per eludere il pagamento dei dazi antidumping non giustifica, di per sé, la mancata istituzione di misure da parte del Consiglio, quando sia stato stabilito che le esportazioni sono state oggetto di dumping sul mercato comunitario e hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria. Qualora ciò dovesse verificarsi, l'industria comunitaria potrà presentare un reclamo, richiedendo, ad esempio, l'apertura di un procedimento antidumping contro tali importazioni o di un'inchiesta antielusione, in conformità dell'articolo 13 del regolamento di base.

- 116) È stato inoltre affermato che, qualora venissero imposte delle misure, i produttori/esportatori cinesi, indonesiani e thailandesi modificherebbero la loro produzione, orientandosi verso settori in cui i produttori comunitari sono avvantaggiati per questioni tecnologiche e legate alla moda, causando in tal modo un ulteriore pregiudizio all'industria comunitaria.

A parte il fatto che questo ragionamento non giustifica la conclusione secondo cui il Consiglio dovrebbe astenersi dall'adottare misure in presenza di dumping pregiudizievole, nulla impedisce che, anche in mancanza di misure, i produttori/esportatori dei paesi summenzionati possano decidere in futuro di ampliare la gamma di calzature prodotte ed esportate. Secondo le dichiarazioni di diversi importatori, la tendenza è infatti verso un miglioramento della qualità delle merci importate e, di conseguenza, un aumento del loro prezzo. Come detto in precedenza, tale tendenza era già iniziata prima del periodo dell'inchiesta.

b) Interesse delle imprese che forniscono materie prime e macchinari all'industria comunitaria

- 117) Nella presente inchiesta è stato osservato che, in molti Stati membri, i produttori comunitari di calzature (e i loro fornitori di materie prime e componenti) tendono a concentrarsi geograficamente. La chiusura di una sola fabbrica può quindi avere gravi ripercussioni per altre imprese della zona e in particolare sull'occupazione.
- 118) È stato sostenuto che l'eventuale imposizione di misure potrebbe nuocere alle vendite dei produttori comunitari di macchinari per la fabbricazione delle calzature nella Repubblica popolare cinese, in Indonesia e in Thailandia.

Riguardo ai fornitori di macchinari per la fabbricazione delle calzature, non sono stati presentati elementi di prova che dimostrino che i produttori/esportatori cinesi, indonesiani e thailandesi rappresentino i clienti principali, o più importanti, dei produttori comunitari di apparecchiature.

In ogni caso, è opportuno sottolineare che l'industria comunitaria sta chiaramente investendo nell'automazione, e in particolare nel processo di iniezione. Tale automazione, che contribuisce al miglioramento tecnologico del processo di fabbricazione delle calzature nella Comunità, è collegata agli investimenti in macchinari e in forme di stampa prodotti nella Comunità.

2. Impatto sui consumatori

- 119) Sebbene non si siano ricevute osservazioni da parte delle organizzazioni dei consumatori successivamente alla pubblicazione dell'avviso di apertura del presente procedimento, alcune parti hanno sostenuto che le misure antidumping avrebbero gravi ripercussioni sui consumatori comunitari, e in particolare su quelli con i redditi più bassi.

Questa tesi relativa al prevedibile impatto delle misure sul prezzo di acquisto per i consumatori è stata esaminata a fondo. I risultati di tale esame, basato sulle informazioni disponibili, sono i seguenti.

a) *Impatto in termini assoluti*

- 120) Innanzitutto, per quanto riguarda i prezzi delle calzature per i distributori, è probabile che, visto il livello della concorrenza e il numero di fornitori sia nella Comunità (dove l'industria comunitaria ha ancora una quota di mercato del 53,3%), sia nei paesi terzi non interessati al presente procedimento (le importazioni dai quali rappresentano una quota di mercato del 28,3%), questi fornitori non potrebbero aumentare significativamente i loro prezzi senza rischiare di perdere quote di mercato.

Per quanto riguarda l'Indonesia e la Thailandia, va tenuto presente che i livelli di eliminazione del pregiudizio stabiliti per questi paesi sono notevolmente inferiori a quello della Repubblica popolare cinese, dato che il loro prezzo medio all'importazione nel periodo dell'inchiesta è stato rispettivamente di 6,97 e 7,16 ECU al paio. Dato che la quota di mercato delle calzature originarie della Repubblica popolare cinese è del 9,3% (con un prezzo medio nel periodo dell'inchiesta di 5,47 ECU al paio), e tenuto conto dell'aliquota di dazio proposta, il massimo impatto medio prevedibile delle misure proposte sul prezzo delle calzature in esame nel loro complesso è di 0,4 ECU al paio.

Pertanto, se i distributori decidessero di mantenere inalterati i propri margini e scaricare tutto l'aumento dei costi sui consumatori, questi ultimi dovrebbero pagare soltanto un importo supplementare di 0,4 ECU al paio. Dato che il consumo medio pro capite delle calzature in questione nella Comunità è inferiore al paio per persona all'anno, l'impatto delle misure proposte sul bilancio medio annuo dei consumatori rimarrebbe chiaramente marginale.

b) Impatto in termini relativi, effetto dei prezzi sul consumo

- 121) In termini relativi, i calcoli si sono basati sul prezzo medio delle calzature in questione allo stadio di consegna al magazzino del distributore, e cioè 13,5 ECU al paio, che tiene conto, per le importazioni, dell'adeguamento per le differenze di stadio commerciale di cui al punto 85 del presente regolamento. Utilizzando il ricarico più basso rilevato tra i canali di distribuzione analizzati qui di seguito, e cioè il 125%, si stima che il prezzo medio per il consumatore del prodotto in esame sia superiore a 30 ECU al paio, compresi tutti i costi e i dazi intercorsi tra l'importazione e la vendita al consumatore finale. Di conseguenza, l'impatto dei dazi antidumping sul prezzo al consumatore sarebbe all'incirca pari all'1,3%.

Questa percentuale, come si è visto, andrebbe esaminata alla luce del valore assoluto dell'aumento (0,4 ECU al paio) e dell'andamento generale dei prezzi nel periodo dell'inchiesta. In effetti, nell'arco dei quattro anni esaminati, e a causa della penetrazione delle importazioni oggetto di dumping, il prezzo medio di mercato allo stadio di consegna al magazzino del distributore è diminuito, in termini assoluti, di oltre il 10% se si tiene conto del tasso generale d'inflazione.

- 122) Va aggiunto che, benché inclini a comparare i diversi prezzi applicati dai vari negozi, i consumatori sono in genere meno attenti, per quanto riguarda i prodotti in esame, all'evoluzione generale del livello dei prezzi. Infatti, nonostante il suddetto calo dei prezzi, il consumo globale del prodotto in questione è diminuito del 6%.

Ciò può essere addebitato ad una certa saturazione, tipica dei prodotti venduti regolarmente a prezzi così bassi da rendere improbabile una reazione dei consumatori ad una contenuta variazione globale del livello dei prezzi. Si può pertanto supporre che la piena applicazione del dazio (che comporterà un aumento massimo dei prezzi dell'1,3%) non avrà effetti significativi sulle attuali tendenze della domanda nel mercato comunitario.

- 123) In assenza di altre reazioni da parte delle organizzazioni dei consumatori, si è concluso che l'impatto delle misure proposte sui consumatori delle calzature in esame sarebbe probabilmente irrilevante.

3. Impatto sulla distribuzione

a) Impatto sul complesso della distribuzione

- 124) Si è detto che l'imposizione delle misure avrebbe un forte impatto negativo anche sugli importatori. A livello più generale, si sono espresse opinioni divergenti sulla situazione dell'intera catena di distribuzione delle calzature che, si è detto, era un'attività molto più significativa nella Comunità che la produzione di calzature, in termini di fatturato e di occupazione.

Va ricordato innanzitutto che, per sua stessa natura, dato un quantitativo di calzature, il canale di distribuzione avrà sempre un fatturato superiore a quello delle imprese manifatturiere dalle quali si approvvigiona, per il semplice effetto del suo margine di distribuzione. In secondo luogo, non si possono confrontare le cifre relative all'occupazione nella distribuzione delle calzature in generale, che vende tutti i tipi di calzature, con quelle della produzione comunitaria relative unicamente al prodotto in esame.

Poiché i consumatori finali nella Comunità non acquistano scarpe in quantitativi significativi al di fuori della Comunità, eventuali conseguenze negative dei dazi antidumping per la distribuzione nel suo complesso potrebbero derivare solo da una significativa riduzione dei consumi e quindi del fatturato o da una pressione al ribasso sui margini di distribuzione finalizzata a contenere l'aumento dei prezzi al consumo e il calo dei consumi.

Come si è già spiegato, alla luce dell'impatto prevedibile delle eventuali misure sui consumatori del prodotto in esame, si può ritenere estremamente improbabile che il consumo del prodotto in esame subisca una flessione significativa a seguito delle misure antidumping, anche se il settore della distribuzione dovesse mantenere i suoi attuali margini.

Nel complesso, si può dunque concludere che gli effetti delle eventuali misure sul canale di distribuzione saranno molto limitati. Ci si è tuttavia sforzati di svolgere un'analisi approfondita alla luce della struttura della distribuzione delle calzature nella Comunità.

b) Struttura della distribuzione delle calzature nella Comunità

125) Nell'ambito della distribuzione delle calzature nella Comunità, si individuano generalmente quattro diversi canali di vendita al cliente finale: le catene di marca, i dettaglianti indipendenti, i supermercati non specializzati e gli altri tipi di distribuzione generalmente non specializzata (quali ad esempio i negozi di abbigliamento).

i) I dettaglianti indipendenti

126) Il canale di distribuzione tradizionale consiste in dettaglianti indipendenti, che generalmente si riforniscono dai grossisti. Nell'evoluzione della distribuzione, però, i grossisti tendono a scomparire, in quanto i dettaglianti stringono rapporti più stretti con un numero più limitato di produttori o tendono a consorziarsi in associazioni di acquirenti pur mantenendo la loro indipendenza.

Per quanto riguarda i dettaglianti, essi devono far fronte a una situazione concorrenziale difficile sia per la loro individuale mancanza di controllo sui prezzi nei confronti dei fornitori, sia per gli alti margini (dal 150 al 200%) di cui hanno bisogno per coprire i costi piuttosto elevati dovuti al fatto di operare in zone centrali e spesso esclusive. Di fatto, in alcuni Stati membri i dettaglianti hanno perso terreno rispetto alle nuove forme di distribuzione recentemente sviluppatasi, raggruppate nelle altre tre categorie, in particolare le catene di marca.

Grazie alla loro forte presenza in alcuni altri Stati membri e alla loro collocazione all'estremità superiore del mercato, in cui mantengono una relazione commerciale continuativa con i loro clienti, si dovrebbe comunque notare che i dettaglianti indipendenti costituiscono tuttora, se non altro in termini di valore aggiunto e di occupazione (più di 250.000 addetti), il canale di distribuzione più importante della Comunità, anche se probabilmente non il primo in termini di quota di mercato (in volume).

ii) *Le catene di marca*

- 127) Queste catene, in alcuni casi coinvolte anche nell'attività di produzione nella Comunità, sono generalmente controllate da una o due grandi aziende in ciascun paese, che possiedono a loro volta varie marche e operano su tutta la gamma del mercato. Tali aziende operano a partire da supermercati o negozi a prezzi scontati (discount), situati fuori dal centro cittadino, in grado di resistere, grazie al volume del fatturato, ai prezzi e alla specializzazione, alla pressione dei supermercati non specializzati.

Le catene di marca vendono anche tramite negozi nel centro cittadino che sostituiscono i dettaglianti indipendenti con negozi meno costosi e standardizzati che rispondono all'esigenza di alcuni clienti di trovare un ambiente di acquisto alternativo rispetto ai discount. Grazie al loro potere d'acquisto, al loro accesso a forniture a livello mondiale (importano direttamente dall'estero) e ai margini relativamente bassi con cui operano (generalmente attorno al 25% del costo delle vendite per il canale commerciale centrale e al 100% in media per i negozi) una volta entrate in un mercato queste catene riescono a conquistare rapidamente quota di mercato e registrare tassi di crescita superiori al 5% l'anno.

iii) I supermercati non specializzati

- 128) Importanti in termini di volume, ma non altrettanto in termini di valore rispetto al mercato complessivo delle calzature a causa del basso prezzo delle loro vendite, i supermercati non specializzati hanno una forte influenza sull'estremità inferiore del mercato. Benché a volte acquistino direttamente i prodotti da fornitori extracomunitari, di solito si affidano a importatori specializzati per le loro importazioni, che costituiscono una parte consistente delle loro vendite di calzature. Il loro ricarico è generalmente attorno al 100%, ma può andare dal 60% circa per le operazioni promozionali a più del 130% per alcune produzioni comunitarie. Dati il passaggio supplementare dell'importatore e la parte dei costi fissi sostenuti, le importazioni dai paesi in esame tramite questo canale commerciale raggiungono generalmente il consumatore ad un prezzo di tre volte superiore al livello CIF.

iv) Altri canali commerciali

- 129) Altri canali commerciali, quali le società di vendita per corrispondenza o i grandi magazzini di abbigliamento, hanno acquistato una certa importanza in alcuni Stati membri, ma nessuno di questi canali è individualmente riuscito ad imporsi a livello comunitario. In alcuni Stati membri, società specializzate nella vendita per corrispondenza hanno una struttura dei costi analoga a quella delle catene di marca. Anche le catene di "piccoli" negozi di abbigliamento presenti in tutta la Comunità introducono le calzature nei loro magazzini come articoli di moda di marca, generalmente con margini superiori a quelli dei loro articoli tradizionali. Dato il loro collegamento con la moda, queste vendite sono in concorrenza con le catene di marca, anche se in misura minore rispetto ai grandi magazzini situati nel centro delle città.

c) Impatto specifico delle misure proposte sui vari canali di vendita

130) Per quanto riguarda i dettaglianti indipendenti, che costituiscono ancora la maggiore fonte di occupazione nella distribuzione comunitaria di calzature, la conclusione generale di cui al punto 124 del presente regolamento è rafforzata dal fatto che generalmente solo una piccola percentuale dei loro acquisti del prodotto in esame è originaria della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia o della Thailandia. Si aggiunga poi che i dettaglianti sono raggruppati in una confederazione che comprende otto Stati membri a livello rappresentativo e che né da questa fonte, né da altre, è stata presentata alcuna osservazione contraria all'eventuale imposizione di misure antidumping.

131) Le imprese proprietarie di catene di marca hanno contestato l'esigenza di istituire misure antidumping. Sebbene le conclusioni generali siano applicabili anche a tali imprese, il fatto che alcune di loro dipendano più dei dettaglianti indipendenti dalle importazioni oggetto di dumping per i loro approvvigionamenti del prodotto in esame spiega come mai, nell'ambito della distribuzione, esse possano temere un effetto negativo delle misure sulla loro situazione concorrenziale relativa.

L'effetto diretto delle eventuali misure sulla situazione finanziaria di queste aziende sarà trascurabile anche se l'intero ammontare dei dazi sarà scaricato sui consumatori. Ci si potrebbero aspettare effetti finanziari indiretti negativi unicamente se, a causa di tale aumento di prezzo, i consumatori riducessero significativamente i loro acquisti del prodotto in esame. Qualora ciò dovesse verificarsi, tuttavia, ciò avverrebbe solo in misura limitata, come illustrato al punto 122.

Il prodotto in esame, inoltre, non è mai venduto separatamente in negozi specializzati e, dati i prezzi particolarmente bassi, rappresenta meno del 12% del fatturato delle imprese che hanno collaborato e che gestiscono catene di marca. Date queste premesse, anche una lieve contrazione della domanda del prodotto in esame, che sembra improbabile, avrebbe un impatto trascurabile sul complesso delle imprese, in particolare se la domanda fosse almeno in parte riorientata verso calzature di prezzo superiore, con un probabile margine superiore in termini assoluti.

- 132) Per quanto riguarda i supermercati non specializzati o altri negozi non specializzati, alla luce dell'incidenza ancora inferiore del prodotto in esame sulle loro vendite, la loro situazione non dovrebbe risentire dell'istituzione di misure anche nel caso di un'evoluzione del mercato come quella sopra ipotizzata.
- 133) Si è esaminata la situazione degli importatori che riforniscono questi canali di distribuzione non specializzati, poiché si è constatato che la percentuale del loro fatturato basata sui prodotti importati dai paesi in questione era significativa. Queste imprese sono generalmente gestite con una struttura molto limitata e flessibile, che consente loro di vendere solo quando il margine commerciale previsto copre i costi sostenuti. La loro esperienza nel mercato e la loro capacità di progettare e vendere non risentono in alcun modo del paese di origine delle merci. Poiché le misure antidumping si ripercuotono su tutta la distribuzione di calzature, questi importatori potranno beneficiare di qualsiasi situazione del mercato e continuare a rifornire i loro clienti di importazioni cinesi, indonesiane o thailandesi, o di qualsiasi prodotto non oggetto di dumping, nonché di calzature prodotte nella Comunità.

- 134) In conclusione, non si è potuto accertare che l'istituzione di misure antidumping in relazione alle calzature in esame sarebbe tale da ripercuotersi in misura significativa sulla situazione finanziaria della catena di distribuzione delle calzature nel suo complesso o su una parte di detta catena.

4. Conclusioni relative all'interesse della Comunità

- 135) Avendo esaminato tutti i vari interessi in causa, si ritiene che esistano validi motivi per adottare misure e non vi siano ragioni convincenti per non procedere nei confronti delle importazioni oggetto di dumping in questione. In mancanza di un'adeguata difesa contro le pratiche di dumping causa del pregiudizio accertate, la situazione dell'industria comunitaria si aggraverebbe e i produttori comunitari sarebbero costretti a cessare l'attività oppure a trasferire la produzione al di fuori della Comunità. Il contenuto aumento dei prezzi che i consumatori dovranno subire a causa dell'istituzione di misure antidumping non può in alcun modo essere paragonato alle conseguenze che potrebbero derivare dalla totale scomparsa di un'importante industria comunitaria.

Infine, considerando, tra l'altro, il tempo trascorso dalla chiusura dell'inchiesta sull'esistenza del dumping e del pregiudizio, si ritiene opportuno istituire direttamente, sulle importazioni del prodotto in questione, dazi antidumping definitivi, senza passare per la fase intermedia dei dazi provvisori.

H. DAZI DEFINITIVI

1. Applicazione simultanea di misure antidumping e restrizioni quantitative

a) *Aspetti giuridici*

- 136) Alcune parti interessate hanno sostenuto che non dovevano essere istituite misure antidumping sulle importazioni dei prodotti oggetto della presente inchiesta originari della Repubblica popolare cinese, poiché esse sono già soggette ad un contingente quantitativo per tutta la Comunità, istituito dal regolamento (CE) n. 519/94 del Consiglio⁶, e cioè durante il periodo dell'inchiesta.
- 137) Le istituzioni comunitarie non possono accettare questa affermazione, che a loro parere si basa su un'interpretazione errata della logica che ispira il regolamento suddetto. Il regolamento ha introdotto un nuovo regime commerciale, nell'ambito del quale sono state abolite circa 4 617 restrizioni nazionali previste dal precedente regime nei confronti dei paesi non retti da un'economia di mercato, quasi tutte applicabili alla Repubblica popolare cinese. Queste restrizioni sono state sostituite da contingenti comunitari per sette prodotti cinesi e dalla sorveglianza comunitaria per altri ventisei prodotti.

Globalmente, questi contingenti autonomi, limitati a pochi prodotti particolarmente sensibili, non possono essere considerati un'eccezione ad un qualche ipotetico regime commerciale liberale con la Repubblica popolare cinese, ma rientrano tra gli strumenti messi in atto ai fini della liberalizzazione e, soprattutto, dell'uniformità del regime commerciale con la Repubblica popolare cinese, mentre le azioni previste dal regolamento di base sono dirette contro il dumping pregiudizievole.

⁶ GU n. L 67 del 10 marzo 1994, pag. 89.

Di conseguenza, non è stato messo in atto alcun altro strumento di difesa commerciale contro il pregiudizio al quale le misure antidumping dovrebbero porre rimedio. Pertanto, in seguito all'inchiesta antidumping dalla quale è emerso che le misure antidumping sono giustificate in quanto rappresentano un rimedio al dumping pregiudizievole, l'imposizione di tali misure è ritenuta opportuna, indipendentemente dall'esistenza di eventuali restrizioni quantitative applicabili ai prodotti in questione. La presente conclusione ha dovuto comunque essere sottoposta a un'ulteriore analisi di tipo economico.

(b) Aspetti economici (impatto dei contingenti sulle tendenze delle importazioni)

- 138) In base ai dati ottenuti dalle risultanze preliminari (limitate al 1995), successivamente al termine del periodo dell'inchiesta il volume delle importazioni dalla Repubblica popolare cinese era diminuito sensibilmente, mentre i prezzi sembravano essere aumentati.

Tali circostanze sono state ritenute sufficientemente eccezionali da giustificare un esame supplementare, sulla base dei più recenti dati disponibili, delle tendenze evidenziate dalle importazioni successivamente al periodo dell'inchiesta. È parso opportuno non istituire misure provvisorie durante il periodo necessario per effettuare questo esame supplementare.

- 139) Al fine di analizzare le tendenze delle importazioni del prodotto in questione nei due anni successivi all'istituzione del contingente, si sono presi in considerazione alcuni elementi metodologici:

In primo luogo, essendo il contingente assegnato su base annua e per la durata di un anno civile, le stime effettuate sulla base di dati parziali relativi solo ad alcuni mesi del 1996 sono state considerate troppo imprecise. Di conseguenza, l'analisi dettagliata descritta qui di seguito è stata effettuata sulla base di informazioni relative ad anni completi (1995 e 1996) e non ha potuto essere completata fintantoché non sono stati disponibili i dati per il 1996.

In secondo luogo, il regolamento (CE) n. 519/94 modificato, pur istituendo restrizioni quantitative sull'importazione di taluni tipi di calzature inserite nelle stesse sottovoci della nomenclatura di quelle oggetto del presente procedimento, escludeva da tali restrizioni le calzature ad "alto contenuto tecnologico", che sono vendute per definizione ad un prezzo di almeno 9 ECU (inizialmente 12 ECU) al paio al livello CIF. Come spiegato nel punto 15, le calzature destinate allo stesso uso e aventi le stesse caratteristiche di quelle ad alto contenuto tecnologico, indipendentemente dal loro prezzo, sono state escluse dall'inchiesta antidumping.

- 140) Per gli anni 1995 e 1996, le calzature ad alto contenuto tecnologico sono state escluse dalle importazioni totali registrate nei codici NC in questione, in base ai dati TARIC, ai fini della fissazione dei volumi d'importazione e dei valori del prodotto in questione. In mancanza di statistiche TARIC complete prima del 1995, sono state apportate correzioni per gli anni precedenti, utilizzando tale anno come riferimento. Il confronto tra le cifre relative alle importazioni dalla Repubblica popolare cinese negli anni 1995 e 1996 e quelle relative agli anni precedenti all'istituzione del contingente consente di trarre le due conclusioni seguenti:

Come previsto, il contingente ha avuto un effetto evidente sui volumi delle importazioni dalla Repubblica popolare cinese, che sono diminuite in particolare tra il 1994 e il 1995, passando da 28,6 a 16,1 milioni di paia. Più precisamente, i volumi d'importazione sono diminuiti per le quattro categorie del prodotto in questione, corrispondenti ai quattro codici NC, tra il 1994 e il 1995. I volumi importati sono tuttavia nuovamente aumentati tra il 1995 e il 1996, quando hanno raggiunto i 19,1 milioni di paia.

Inoltre, e questo è ciò che più conta nel quadro di un procedimento antidumping, i prezzi non sono aumentati a seguito dell'applicazione del contingente. Benché ci si sarebbe potuti aspettare un incremento dei prezzi, parallelamente alla diminuzione dei volumi d'importazione derivante dal contingente, ciò non è avvenuto. Di fatto, il prezzo medio all'importazione è rimasto stabile dopo l'istituzione del contingente, passando da 5,75 ECU al paio nel 1993, anno record per il volume, a 5,69 ECU al paio nel 1996. Per quanto riguarda le quattro categorie in questione, non è stato osservato alcun cambiamento nell'evoluzione dei prezzi all'importazione dei prodotti provenienti dalla Repubblica popolare cinese. Va comunque rilevato che, tra tutti i paesi esportatori interessati, il livello dei prezzi cinesi è di gran lunga il più basso.

- 141) Nell'ambito dei quattro codici NC presi in esame, non è stato constatato neppure uno spostamento progressivo verso le calzature ad alto contenuto tecnologico, escluse dall'inchiesta e i cui prezzi sono elevati, che avrebbe potuto spiegare il ristagno dei prezzi all'importazione degli altri prodotti. Di fatto, la percentuale delle calzature ad alto contenuto tecnologico sul totale delle importazioni dei prodotti di cui ai codici in questione è rimasta stabile tra il 1995 e il 1996, sia in termini di volume che di valore.

142) Per quanto riguarda la Thailandia e l'Indonesia, non si è rilevato alcun cambiamento significativo nell'evoluzione globale delle loro importazioni e delle condizioni di concorrenza del mercato, tale da contraddire le conclusioni di cui ai punti 78-87.

143) Alla luce di quanto detto finora, si è concluso che l'impatto sull'evoluzione delle importazioni delle restrizioni quantitative applicabili alle importazioni delle calzature in questione originarie della Repubblica popolare cinese non è tale da giustificare un riesame globale della conclusione secondo la quale, nel caso attuale, le misure antidumping sono giustificate. Tuttavia, come indicato qui di seguito, si ritiene opportuno tenere conto di questa evoluzione nella determinazione della forma di tali misure.

2. Livello necessario per eliminare il pregiudizio

a) Metodologia

144) In conformità dell'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base, è stato effettuato un esame volto a determinare quale livello del dazio sarebbe stato sufficiente per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria a causa delle pratiche di dumping.

Di conseguenza, si è ritenuto che il prezzo all'esportazione delle importazioni oggetto di dumping dovesse essere aumentato fino a un livello di prezzo superiore alla soglia del pregiudizio, corrispondente al costo di produzione dell'industria comunitaria aumentato di un profitto adeguato (in seguito denominato "prezzo superiore alla soglia del pregiudizio").

Per quanto riguarda il costo di produzione, si è ritenuto opportuno fare riferimento al costo di produzione dei produttori comunitari inseriti nel campione per la verifica.

Per quanto riguarda il margine di profitto, si è ritenuto che un margine pari al 7% del giro d'affari potesse essere considerato un profitto minimo adeguato, tenendo conto della necessità di finanziare investimenti a lungo termine e, in particolare, del margine minimo che l'industria comunitaria è riuscita a conservare nel corso del quadriennio preso in considerazione (1991-1994), a scapito della sua quota di mercato.

- 145) Come è stato spiegato al punto 16, all'inizio dell'inchiesta si è considerato opportuno ripartire il prodotto in questione in diverse categorie, in base alle quali si sarebbe effettuato il confronto tra i prezzi. Tuttavia, come già si detto al punto 84, nel corso dell'inchiesta è emerso che, per i produttori/esportatori che hanno collaborato, la corrispondenza tra i prodotti sarebbe stato più accurata con una ripartizione più particolareggiata tra i diversi modelli. A tal fine i modelli maggiormente esportati dai produttori/esportatori cinesi e indonesiani inseriti nei campioni e i modelli maggiormente esportati dai produttori/esportatori thailandesi che hanno collaborato sono stati selezionati e ripartiti in 17 gruppi di calzature.

Per calcolare il margine di eliminazione del pregiudizio, il prezzo all'importazione CIF, adeguato a livello franco consegna, merce sdoganata, è stato confrontato con il prezzo superiore alla soglia del pregiudizio dei produttori comunitari allo stesso stadio commerciale. Dato l'elevato livello di omessa collaborazione da parte dei tre paesi interessati, tale calcolo è stato effettuato in base alle categorie e, soltanto per i produttori/esportatori che hanno collaborato, in base ai gruppi corrispondenti, ogniqualvolta tale grado di precisione conferiva loro un vantaggio per la loro collaborazione. Occorre rilevare che i prezzi all'importazione sono stati adeguati a livello franco consegna, merce sdoganata, utilizzando la metodologia di adeguamento impiegata per la determinazione della sottoquotazione, come indicato al punto 85.

b) Repubblica popolare cinese

- 146) Essendo il margine di dumping stabilito per la Grosby (China) Limited minimo (1,3%), il che presuppone un dazio antidumping definitivo dello 0%, per questa impresa non è stato effettuato alcun calcolo del livello necessario per eliminare il pregiudizio.
- 147) Per quanto riguarda le altre esportazioni dalla Repubblica popolare cinese, si è riscontrato un margine residuo di eliminazione del pregiudizio del 46%, ovvero inferiore al margine di dumping stabilito. In conformità dell'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base, esso dovrebbe pertanto costituire la base per la fissazione del dazio antidumping definitivo per tutte le altre importazioni provenienti dalla Repubblica popolare cinese.

c) *Indonesia*

- 148) I margini individuali di eliminazione del pregiudizio per i produttori/esportatori indonesiani che hanno collaborato e fanno parte del campione, espressi in percentuale del prezzo CIF, vanno dallo 0 al 99,5%. La media da applicare ai produttori/esportatori che hanno collaborato, ma non fanno parte del campione, è del 33,6%.

Per tutti i produttori/esportatori del campione, tranne due (P.T. Golden Adishoes e P.T. Indosepamas Anggun / P.T. Primashoes Ciptakreasi), questi margini si sono rivelati superiori ai rispettivi margini di dumping fissati. In conformità dell'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base, il livello del dazio antidumping definitivo per tutti i produttori/esportatori indonesiani che hanno collaborato deve pertanto basarsi sui margini di dumping stabiliti, ad eccezione delle seguenti imprese:

- P.T. Golden Adishoes, il cui margine di eliminazione del pregiudizio, inferiore al suo margine di dumping, si è rivelato nullo, il che presuppone un dazio antidumping definitivo dello 0% per questa impresa

e

- P.T. Indosepamas Anggun / P.T. Primashoes Ciptakreasi, il cui margine comune di eliminazione del pregiudizio (2,6%) era inferiore al loro margine di dumping e dovrebbe quindi costituire la base per la fissazione del dazio antidumping definitivo che sarà loro applicabile, come indicato al punto 24.

149) Per quanto riguarda il produttore/esportatore di cui al punto 31 (P.T. Kingherlindo), a cui si sono dovuti applicare i dati disponibili, si è ritenuto altresì opportuno, in questo contesto, operare una distinzione tra la cooperazione parziale da esso dimostrata e la totale mancanza di cooperazione dei produttori indonesiani che non hanno risposto al questionario, né si sono manifestati. Tuttavia, poiché un calcolo basato su un metodo identico a quello utilizzato per la determinazione del dumping (cfr. punto 40) avrebbe portato all'applicazione a questa impresa di un margine di eliminazione del pregiudizio del 26,9%, ovvero superiore a quello calcolato per i produttori/esportatori che non hanno collaborato, è stato ritenuto opportuno allineare il margine di eliminazione del pregiudizio della P.T. Kingherlindo sul margine residuo di eliminazione del pregiudizio che, come spiegato nel punto seguente, era pari al 20,3%.

150) Il margine di eliminazione del pregiudizio per i produttori/esportatori che non hanno collaborato in Indonesia ammontava al 20,3% ed era quindi inferiore al margine residuo del dumping del 50% fissato per questo paese. Di conseguenza, il dazio antidumping residuo per le importazioni originarie dell'Indonesia deve essere stabilito sulla base di questo margine di eliminazione del pregiudizio.

d) Thailandia

151) Poiché il margine di dumping stabilito per i tre produttori/esportatori thailandesi che hanno collaborato (ovvero la CK Shoes e la PSR Footwear/Bangkok Rubber Company) si era rivelato nullo o minimo, il che presuppone una dazio antidumping definitivo dello 0% per questi produttori/esportatori, nei loro confronti non è stato effettuato alcun calcolo del livello dell'eliminazione del pregiudizio.

- 152) Il margine di eliminazione del pregiudizio per i produttori/esportatori thailandesi che non hanno collaborato ammontava al 24,7% ed era quindi inferiore al margine residuo del dumping del 50% fissato per questo paese. Di conseguenza, il dazio antidumping residuo per le importazioni originarie della Thailandia deve essere stabilito sulla base di questo margine di eliminazione del pregiudizio.

3. Forma dei dazi definitivi

- 153) Dall'analisi illustrata ai punti 138-143 emerge che, pur essendo riuscita a limitare i volumi d'importazione del prodotto in questione originario della Repubblica popolare cinese e quindi i volumi cumulativi originari dei tre paesi interessati, l'istituzione del contingente non ha avuto alcun effetto evidente sui prezzi delle importazioni in questione, che - si può pertanto concludere - sono rimasti pregiudizievoli. Tale effetto deriva principalmente dalla concentrazione delle importazioni nella fascia bassa e medio bassa del mercato.
- 154) In tali condizioni, si è considerato che un dazio *ad valorem* inciderebbe in misura sproporzionata sulle calzature relativamente costose e avrebbe un effetto minore sulle calzature appartenenti alla fascia bassa e medio bassa del mercato. Al contrario, un dazio variabile, basato su un prezzo minimo, colpirebbe precisamente l'elemento pregiudizievole del prezzo, al quale il contingente non aveva posto rimedio. Di conseguenza, si è considerato che il dazio antidumping definitivo debba assumere la forma di un dazio variabile basato su un prezzo minimo.

Tale misura contribuirà in effetti ad aumentare i prezzi dell'insieme delle importazioni che sono concentrate nella fascia bassa e medio bassa del mercato. Tale previsto aumento dei prezzi interesserà la gamma di prodotti più colpita dalle importazioni oggetto di dumping e avrà un effetto minore sulle importazioni di calzature più sofisticate, che sono le meno pregiudizievoli. Pertanto, sebbene il contingente costituisca una protezione contro gli aumenti improvvisi e potenzialmente pregiudizievoli delle importazioni del prodotto in questione, un dazio doganale variabile sembra rappresentare una protezione complementare adeguata contro i prezzi pregiudizievoli di queste importazioni.

- 155) Per quanto riguarda il livello del prezzo minimo, si sono presi in considerazione i seguenti elementi:

In relazione all'industria comunitaria, si è ritenuto che le misure proposte dovrebbero consentire di portare il prezzo medio all'importazione, adeguato al livello reso ai magazzini dell'importatore (secondo il metodo illustrato al punto 85), al prezzo non pregiudizievole medio stabilito ai fini della determinazione del livello di eliminazione del pregiudizio per il prodotto in questione, come indicato ai punti 144 e 145, vale a dire, su una base media ponderata per le quattro categorie interessate, a 9,6 ECU al paio su base resa.

156) Per quanto riguarda i prodotti importati e la ripartizione dei loro prezzi, i dati Eurostat relativi ai volumi d'importazione e ai prezzi medi sono stati accuratamente analizzati alla luce delle informazioni concernenti le diverse operazioni di esportazione fornite dai produttori/esportatori e dagli importatori che hanno collaborato. Su questa base, è stato stabilito che, fissando il prezzo minimo a 5,7 ECU al paio a livello CIF, la ripartizione dei prezzi delle importazioni varierebbe in modo tale che il prezzo all'importazione prevedibile dei prodotti originari della Repubblica popolare cinese ammonterebbe a 7,5 ECU al paio a livello CIF, il che equivarrebbe al prezzo non pregiudizievole di 9,6 ECU al paio a livello reso ai magazzini dell'importatore.

In effetti, sia in termini di volume che di valore, la maggior parte delle importazioni totali e una parte delle importazioni in ciascuna categoria sono state effettuate a un prezzo inferiore al prezzo minimo proposto. Si prevede quindi che l'aumento del prezzo di queste importazioni predominanti, derivante dall'istituzione del dazio variabile, influenzi fortemente il prezzo all'importazione medio prevedibile. Nell'effettuare questa analisi, si è cercato di illustrare correttamente l'effetto dei contingenti sui volumi d'importazione, come indicato al punto 140.

157) I dati disponibili relativi ai prodotti originari dell'Indonesia e della Thailandia erano, per talune categorie, troppo limitati per essere considerati rappresentativi dell'insieme delle importazioni originarie di tali paesi. Tuttavia, è possibile confermare le conclusioni generali presentate al punto precedente, nella misura in cui talune importazioni originarie di questi paesi sono state effettuate, nel periodo dell'inchiesta, a un livello di prezzi inferiore a quello previsto per il prezzo minimo. Si può altresì confermare che la fissazione di un prezzo minimo di 5,7 ECU al paio per l'Indonesia e la Thailandia, conformemente alle conclusioni dei punti 150 e 152, garantirebbe importazioni effettuate, mediamente, a livelli di prezzo non pregiudizievoli.

- 158) Per quanto riguarda i produttori/esportatori per i quali sono stati previsti dazi individuali, si considera opportuno applicare loro il dazio basato sul prezzo minimo, se esso è inferiore a quello risultante dalla loro aliquota del dazio *ad valorem* individuale.

Per quanto riguarda tutti i produttori/esportatori per i quali è stato stabilito un margine di dumping inferiore al 2%, vale a dire minimo, non verrà loro applicato alcun dazio, in conformità dell'articolo 9, paragrafo 3 del regolamento di base.

- 159) A seguito della comunicazione delle conclusioni definitive, alcune delle parti interessate hanno non solo contestato tutte le eventuali misure, ma hanno anche rimesso in discussione l'utilità di un dazio basato su un unico prezzo minimo applicabile alle quattro categorie di calzature in questione, oltre a sostenere che, per rispecchiare le differenze di prezzo, occorrerebbe fissare almeno due prezzi minimi diversi, uno per la categoria delle calzature con tomaie di materia plastica e l'altro per le tre categorie di calzature con tomaie di cuoio. Al contrario, altre parti interessate, venute a conoscenza della suddetta protesta, si sono opposte anticipatamente alla differenziazione per categoria, sostenendo che essa provocherebbe un aumento del prezzo minimo applicabile alle calzature con tomaie di cuoio.

- 160) È innegabile, a questo proposito, che i prezzi medi all'importazione delle calzature con tomaie di materia plastica sono inferiori a quelli delle calzature con tomaie di cuoio. Va tuttavia sottolineato che le importazioni dei due tipi di calzature corrispondono anche ad ampie gamme di prezzi che si sovrappongono. Esse riguardano inoltre un unico prodotto simile e il consumatore non è sempre in grado di distinguere la materia plastica dal cuoio. In tale contesto, è possibile prevedere che la misura abbia un'incidenza assai limitata, se non nulla, sulla ripartizione abituale dei prezzi tra le quattro categorie di calzature in questione. Si considera pertanto che un dazio variabile basato su un prezzo minimo costituisca un metodo adeguato e ragionevole per ottenere l'aumento previsto del prezzo medio per tutte le categorie di calzature in questione.
- 161) I rappresentanti dell'industria comunitaria denunziante si sono interrogati sull'effetto correttivo di un dazio antidumping basato su un prezzo minimo, nel caso di importazioni ripartite su un'ampia gamma di prezzi. Essi hanno richiesto, di conseguenza, di sostituirlo con un dazio *ad valorem*.
- 162) Il Consiglio non può accettare questo ragionamento e conferma che i diversi elementi indicati nei punti 153-157 devono essere tenuti in considerazione nella scelta della forma delle misure e saranno debitamente valutati nella fissazione di un dazio antidumping variabile basato su un prezzo minimo. Tali misure non porteranno alla riscossione automatica di un dazio, ma dovranno consentire, per le importazioni originarie dei tre paesi interessati, aumenti medi dei prezzi compatibili con le conclusioni relative ai calcoli del livello di eliminazione del pregiudizio.

163) Il dazio antidumping definitivo dovrebbe quindi essere calcolato nel seguente modo:

a) Repubblica popolare cinese: per tutti i produttori/esportatori, ad eccezione della Grosby (China) Limited, per la quale è stato constatato un margine di dumping minimo, il dazio dovrebbe essere pari alla differenza tra il prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio.

b) Indonesia: per tutti i produttori/esportatori, ad eccezione della P.T. Golden Adishoes, le cui esportazioni sono state vendute a prezzi superiori al livello di eliminazione del pregiudizio, il dazio dovrebbe essere pari alla differenza tra il prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio.

Per i seguenti produttori/esportatori indonesiani che hanno collaborato, il dazio dovrebbe essere pari alle aliquote seguenti o alla differenza tra il prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio, se quest'ultima è minore:

P.T. Emperor Footwear	2,0%
P.T. Indosepamas Anggun	2,6%
P.T. Primashoes Ciptakreasi	2,6%
P.T. Dragon	5,9%
P.T. Fortune Mate	14,9%
P.T. Bosaeng Jaya	12,3%
P.T. Karet Murni Jelita	12,3%
P.T. Koryo International	12,3%
P.T. Lintas Adhikrida	12,3%
P.T. Wisesa universel	12,3%
P.T. Volmacarol	12,3%
P.T. Kingherlindo	20,3%

(c) Thailandia: per tutti i produttori/esportatori, ad eccezione della Bangkok Rubber, della CK Shoes e della PSR Footwear, per le quali sono stati constatati margini di dumping minimi, o nulli, il dazio dovrebbe essere pari alla differenza tra il prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio.

I. NUOVI PRODUTTORI/ESPORTATORI

164) In conformità dell'articolo 11, paragrafo 4 del regolamento di base, non è possibile avviare un riesame relativo a un nuovo esportatore per determinare i margini di dumping individuali nell'ambito del presente procedimento nei confronti dell'Indonesia, dato che la tecnica del campionamento è stata utilizzata nell'inchiesta iniziale. Tuttavia, per garantire lo stesso trattamento tanto ai nuovi produttori/esportatori quanto ai produttori/esportatori che hanno collaborato alla presente inchiesta ma non sono inseriti nel campione, si ritiene opportuno consentire di applicare il dazio medio ponderato *ad valorem* (12,3%), applicabile - in alternativa al dazio variabile - ai suddetti produttori/esportatori, ai nuovi produttori/esportatori, che altrimenti avrebbero diritto a un riesame a norma del summenzionato articolo 11, paragrafo 4.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO

Articolo 1

1. Sono istituiti dazi antidumping definitivi sulle importazioni di calzature di cui ai codici NC ex 6402 99 98 (codice TARIC 6402 99 98 * 90), ex 6403 99 93 (codice TARIC 6403 99 93 * 90), ex 6403 99 96 (codice TARIC 6403 99 96 * 90) e ex 6403 99 98 (codice TARIC 6403 99 98 * 90), originarie della Repubblica popolare cinese, dell'Indonesia e della Thailandia, fatta eccezione per le calzature di cui al paragrafo 3.

2. Il dazio antidumping definitivo è il seguente:

Paese	Prodotti fabbricati da	Dazio variabile o ad valorem	Codici addizionali Taric
Repubblica popolare cinese	Tutti i produttori/esportatori	pari alla differenza tra un prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio	8900
	<u>ad eccezione di:</u> Grosby (China) Limited	0%	8759
Indonesia	Tutti i produttori/esportatori	pari alla differenza tra un prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio	8900
	<u>ad eccezione di:</u> P.T. Golden Adishoes	0%	8759
	<u>e i produttori/esportatori seguenti:</u>	pari alle seguenti aliquote o alla differenza tra un prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio, se quest'ultima è inferiore:	
	P.T. Emperor Footwear	2,0%	8760
	P.T. Indosepamas Anggun	2,6%	8761
	P.T. Primashoes Ciptakreasi	2,6%	8761
	P.T. Dragon	5,9%	8763
	P.T. Fortune Mate	14,9%	8764
	P.T. Bosaeng Jaya	12,3%	8765
	P.T. Karet Murni Jelita	12,3%	8765
	P.T. Koryo International	12,3%	8765
	P.T. Lintas Adhikrida	12,3%	8765
	P.T. Wisesa universel	12,3%	8765
P.T. Volmacarol	12,3%	8765	
P.T. Kingherlindo	20,3%	8762	
Thailandia	Tutti i produttori/esportatori	pari alla differenza tra un prezzo minimo di 5,7 ECU al paio e il prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, al paio	8900
	<u>ad eccezione di:</u> Bangkok Rubber	0%	8766
	CK Shoes	0%	8766
	PSR Footwear	0%	8766

3. Il dazio non si applica alle calzature destinate all'attività sportiva, con suola stampata, non per iniezione, a uno o più strati, fabbricata con materiali sintetici appositamente progettati per attutire gli urti dovuti ai movimenti verticali o laterali e con caratteristiche tecniche quali cuscinetti ermetici contenenti gas o fluidi, componenti meccaniche che attutiscono o neutralizzano gli urti o materiali come i polimeri a bassa densità (codici TARIC 6402 99 98 * 11 e 64 99 98 * 19, 6403 99 93 * 11 e 6403 99 93 * 19, 6403 99 96 * 11 e 6403 99 96 * 19 e 6403 99 98 * 11 e 6403 99 98 * 19).
4. Qualora una parte indonesiana dimostri alla Commissione, allegando prove ritenute sufficienti, di non avere esportato nella Comunità i prodotti di cui al paragrafo 1 durante il periodo dell'inchiesta, di non essere collegata a nessuno degli esportatori o produttori oggetto delle misure istituite dal presente regolamento e di aver esportato nella Comunità i prodotti in questione dopo il periodo dell'inchiesta oppure di aver assunto un obbligo contrattuale irrevocabile per l'esportazione di un ingente quantitativo nella Comunità, il Consiglio può modificare il paragrafo 2, deliberando a maggioranza semplice in base a una proposta presentata dalla Commissione previa consultazione del comitato consultivo, applicando a detta parte, in alternativa al dazio variabile, l'aliquota del dazio *ad valorem* applicabile ai produttori/esportatori che hanno collaborato ma non inseriti nel campione, vale a dire il 12,3%.

5. Salvo disposizioni contrarie, si applicano le norme vigenti in materia di dazi e di altre pratiche doganali.

Articolo 2

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

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

Fatto a Bruxelles,

Per il Consiglio

Il Presidente

ISSN 0254-1505

COM(98) 59 def.

DOCUMENTI

IT

02 11 10

N. di catalogo : CB-CO-98-062-IT-C

ISBN 92-78-30835-8

Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee

L-2985 Lussemburgo