

REGOLAMENTO (CE) N. 954/2006 DEL CONSIGLIO

del 27 giugno 2006

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tubi senza saldature, di ferro o di acciaio, della Croazia, della Romania, della Russia e dell'Ucraina, abroga i regolamenti (CE) n. 2320/97 e (CE) n. 348/2000 del Consiglio, chiude il riesame intermedio delle misure antidumping applicabili alle importazioni di taluni tubi di ferro o di acciai non legati, originari, tra l'altro, della Russia e della Romania e chiude il riesame intermedio delle misure antidumping applicabili alle importazioni di taluni tubi senza saldature, di ferro o di acciai non legati, originari della Croazia e dell'Ucraina

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 europea ⁽¹⁾ (regolamento di base), in particolare gli articoli 8, 9, e l'articolo 11, paragrafi 2 e 3,

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

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA**1.1. Apertura**

(1) Il 31 marzo 2005, con un avviso («avviso di apertura») pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di taluni tubi senza saldature («TSS»), di ferro o di acciaio («categoria di prodotto allargata») originari della Croazia, della Romania, della Russia e dell'Ucraina nonché l'inizio di due riesami intermedi sull'imposizione di misure antidumping sulle importazioni di TSS tubi di ferro o di acciai non legati («categoria di prodotto originaria») originari, tra l'altro, della Russia e della Romania nonché della Croazia e dell'Ucraina.

(2) Il procedimento antidumping è stato avviato in seguito a una denuncia presentata il 14 febbraio 2005 dal Comitato di collegamento dell'unione delle industrie europee

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

⁽²⁾ GU C 77 del 31.3.2005, pag. 2.

di trefoli e cavi d'acciaio (EWRIS) («il denunciante») per conto di produttori che rappresentano una quota maggioritaria, in questo caso pari a oltre il 50 %, della produzione comunitaria totale della categoria di prodotto allargata. La denuncia conteneva elementi di prova di pratiche di dumping relative al prodotto citato e del pregiudizio notevole da esse derivante, elementi considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

(3) La Commissione ha avviato di propria iniziativa i riesami intermedi, a norma dell'articolo 11 paragrafo 3 del regolamento di base, al fine di consentire qualsiasi modifica o abrogazione necessaria per le misure antidumping definitive introdotte dal regolamento n. 2320/97 del Consiglio ⁽³⁾ e dal regolamento (CE) n. 348/2000 del Consiglio ⁽⁴⁾ sulle importazioni della categoria di prodotto originaria dai seguenti paesi, fra gli altri: Croazia, Romania, Russia e Ucraina («le misure definitive»). La necessità di modifica o di abrogazione può sorgere dal fatto che, qualora si accertasse la necessità di istituire misure per le categorie di prodotto allargate, i prodotti sui quali sono state istituite le misure di cui al regolamento (CE) n. 2320/97 e al regolamento (CE) n. 348/2000, rientrano nelle categorie di prodotto allargate.

1.2. Misure in vigore riguardo alla categoria di prodotto originaria

(4) Il regolamento (CE) n. 2320/97 ha istituito dazi antidumping sulle importazioni dei tubi in questione originari, tra l'altro, della Romania e della Russia. Con le decisioni 97/790/CE ⁽⁵⁾ e 2000/70/CE ⁽⁶⁾ sono stati accettati impegni degli esportatori, tra l'altro, della Romania e della Russia. Con il regolamento (CE) n. 1322/2004 della Commissione ⁽⁷⁾ è stato deciso, a titolo prudenziale,

⁽³⁾ GU L 322 del 25.11.1997, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1322/2004 (GU L 246 del 20.7.2004, pag. 10).

⁽⁴⁾ GU L 45 del 17.2.2000, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 258/2005 (GU L 46 del 17.2.2005, pag. 7).

⁽⁵⁾ GU L 322 del 25.11.1997, pag. 63.

⁽⁶⁾ GU L 23 del 28.1.2000, pag. 78.

⁽⁷⁾ GU L 246 del 20.7.2004, pag. 10.

di non applicare ulteriormente le misure in vigore alle importazioni di tali tubi originari della Romania e della Russia in considerazione del comportamento anticoncorrenziale tenuto in passato da determinati produttori comunitari [cfr. considerando (9) e seguenti del regolamento suddetto]. Il considerando (20) di detto regolamento ribadisce che il riesame intermedio e il riesame in previsione della scadenza, iniziati con un avviso di apertura nel novembre 2002⁽⁸⁾, sono tuttora in corso in attesa dell'emergere di nuove conclusioni che consentiranno di valutare la situazione sulla base di dati chiaramente non interessati dal comportamento anticoncorrenziale.

- (5) Sulla scorta di un'inchiesta di revisione svolta a norma dell'articolo 11, paragrafo 3 del regolamento di base, il Consiglio, tramite il regolamento (CE) n. 258/2005⁽⁹⁾, ha modificato le misure definitive introdotte dal regolamento (CE) n. 348/2000, ha abrogato la possibilità di esenzione dai dazi prevista all'articolo 2 del regolamento in questione e ha istituito un dazio antidumping del 38,8 % sulle importazioni della categoria di prodotto originaria dalla Croazia ed un dazio antidumping del 64,1 % sulle importazioni della categoria di prodotto originaria dall'Ucraina, ad eccezione delle importazioni effettuate dalla Dnipropetrovsk Tube Works («DTW»), alle quali si applica un dazio antidumping del 51,9 %.
- (6) Con la decisione 2005/133/CE⁽¹⁰⁾ la Commissione ha sospeso il dazio antidumping definitivo per un periodo di nove mesi a decorrere dal 18 febbraio 2005. La sospensione parziale è stata prolungata di un ulteriore periodo di un anno dal regolamento (CE) n. 1866/2005 del Consiglio⁽¹¹⁾. Di conseguenza, i dazi in vigore sono quelli introdotti dal regolamento (CE) n. 348/2000, ovvero il 23 % per la Croazia e il 38,5 % per l'Ucraina.

1.3. Misure provvisorie

- (7) Considerata la necessità di esaminare ulteriormente alcuni aspetti dell'inchiesta e a causa della sovrapposizione con il riesame intermedio di cui nella sezione 1.2, si è deciso di continuare l'inchiesta senza l'istituzione di misure provvisorie.

1.4. Parti interessate dal procedimento

- (8) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori esportatori della Croazia, della Romania, della Russia e dell'Ucraina, gli importatori/operatori commerciali, gli utilizzatori, i fornitori e le

associazioni notoriamente interessate, come pure i rappresentanti dei paesi esportatori interessati, i produttori comunitari denunciati e altri produttori comunitari notoriamente interessati all'apertura del procedimento. Alle parti interessate è stata data la possibilità di presentare osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.

- (9) Alla luce del grande numero di produttori esportatori russi ed ucraini elencati nella denuncia, del grande numero di importatori comunitari del prodotto in questione coinvolti e del numero di produttori comunitari che sostengono la denuncia, l'avviso di apertura, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base, prevede il ricorso al campionamento per determinare il dumping ed il pregiudizio arrecato.
- (10) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori russi e ucraini, gli importatori e i produttori comunitari sono stati invitati a manifestarsi contattando la Commissione e fornendo, secondo le modalità specificate nell'avviso di apertura, una serie di informazioni essenziali sulle loro attività relative al prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta (dal 1° gennaio 2004 al 31 dicembre 2004).

1.4.1. Campionamento dei produttori/esportatori

- (11) Previo esame delle informazioni fornite dai produttori esportatori russi e ucraini e alla luce del fatto che in entrambi questi paesi la maggioranza delle società appartengono a gruppi di produttori maggiori, si è deciso che il ricorso al campionamento non era necessario in relazione alla Russia e all'Ucraina.

1.4.2. Campionamento dell'industria e degli importatori comunitari

- (12) Per quanto riguarda i produttori comunitari, la Commissione ha selezionato, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base, un campione basato sul massimo volume rappresentativo di produzione e di vendite dell'industria comunitaria che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. In base alle risposte ricevute dai produttori comunitari, la Commissione ha selezionato cinque società di quattro Stati membri. Uno dei produttori comunitari originariamente campionati non ha però cooperato ed è stato sostituito da un altro produttore comunitario. In termine di volume di produzione le cinque società campionate rappresentavano il 49 % della produzione totale comunitaria. Le parti interessate sono state consultate, a norma dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento di base, e non hanno sollevato obiezioni. Ai rimanenti produttori comunitari è stato chiesto di fornire determinate informazioni di carattere generale utili per l'esame del pregiudizio. Alla luce del numero ridotto di risposte pervenute da parte degli importatori si è concluso che non fosse necessario campionare gli importatori.

⁽⁸⁾ GU C 288 del 23.11.2002, pag. 2.

⁽⁹⁾ GU L 46 del 17.2.2005, pag. 7.

⁽¹⁰⁾ GU L 46 del 17.2.2005, pag. 46.

⁽¹¹⁾ GU L 300 del 17.11.2005, pag. 1.

1.5. Trattamento per condizioni di economia di mercato/Moduli di richiesta per trattamento individuale

- (13) Per consentire ai produttori esportatori dell'Ucraina di presentare domanda per ottenere, qualora lo desiderassero, il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») o un trattamento individuale («TI»), i servizi della Commissione hanno inviato i relativi formulari ai produttori esportatori ucraini notoriamente interessati. Le richieste di TEM, o TI, nel caso l'inchiesta determini che il produttore esportatore non soddisfa i criteri relativi al TEM, sono state inviate da tre produttori esportatori e dalle relative società collegate.

1.6. Questionari

- (14) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre imprese che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Sono pervenute risposte da parte di tre produttori esportatori rumeni e dalle due relative società collegate, da due gruppi di produttori esportatori russi insieme a cinque società collegate, di cui tre insediate nella Comunità, nonché di tre gruppi di produttori esportatori russi e dalle relative società collegate. Inoltre sono pervenute risposte al questionario da parte di cinque produttori comunitari. Dei sei importatori che hanno risposto al questionario, solo tre hanno cooperato rispondendo a tutte le domande. Un altro importatore ha accettato di ricevere una visita di verifica nella propria sede, pur non avendo risposto al questionario.
- (15) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione del dumping, del pregiudizio da esso derivante e dell'interesse della Comunità. Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

I produttori comunitari

- Dalmine S.p.A., Dalmine, Italia.
- Rohrwerk Neue Maxhütte GmbH, Sulzbach-Rosenberg, Germania.
- Tubos Reunidos S.A., Amurrio, Spagna.
- Vallourec & Mannesmann France S.A., Boulogne Billancourt, Francia.
- V & M Deutsche GmbH, Düsseldorf, Germania.

I produttori esportatori rumeni

- S.C. T.M.K. — Artrom S.A., Slatina.
- S.C. Silcotub S.A., Zalau.
- S.C. Mittal Steel Roman S.A., Romania.

Produttori esportatori russi

- Volzhsky Pipe Works Open Joint Stock Company («Volzhsky»), Volzhsky.
- Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works («Tagmet»), Taganrog.
- Joint Stock Company Pervouralsky Novotrubny Works («Pervouralsky»), Pervouralsk.
- Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant («Chelyabinsk»), Chelyabinsk.

Società collegata in Russia

- CJSC Trade House TMK, Mosca.

Produttori esportatori ucraini

- CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube, Nikopol.
- CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist (Yutist), Nikopol.
- OJSC Dnepropetrovsk Tube Works (DTW), Dnepropetrovsk.
- OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant (NTRP), Dnepropetrovsk.

Società collegata in Ucraina

- SPIG Interpipe, Dnepropetrovsk, collegata con NTRP e Niko Tube.

Operatore commerciale collegato in Svizzera

- SEPCO S.A., Lugano, collegato con NTRP e Niko Tube.

Importatore collegato

- Sinara Heel GmbH, Colonia, collegato con Artrom.

Importatori non collegati

- Thyssen Krupp Energostal S.A., Torun, Polonia.
- Assotubi S.P.A., Cesena, Italia.
- Beini Sider S.R.L., Imola, Italia.

1.7. Periodo dell'inchiesta

- (16) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2004 e il 31 dicembre 2004 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze necessaria a valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2001 e la fine del PI («periodo considerato»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (17) I prodotti in questione sono taluni tubi senza saldature («TSS»), di ferro o di acciaio, di sezione circolare, di diametro esterno massimo inferiore a 406,4 mm e un valore equivalente di carbonio (Carbon Equivalent Value, CEV) non superiore a 0,86 secondo la formula e analisi chimica dell'Istituto internazionale della saldatura (International Institute of Welding, IIW). Il prodotto in questione è attualmente classificato sotto i codici della NC
- | | | |
|-----------------|-------------------------------|----------------|
| ex 7304 10 10, | ex 7304 10 30, | ex 7304 21 00, |
| ex 7304 29 11, | ex 7304 31 80, | ex 7304 39 58, |
| ex 7304 39 92, | ex 7304 39 93, | ex 7304 51 89, |
| ex 7304 59 92 e | ex 7304 59 93 ⁽¹²⁾ | (codici TARIC |
| 7304 10 10 20, | 7304 10 30 20, | 7304 21 00 20, |
| 7304 29 11 20, | 7304 31 80 30, | 7304 39 58 30, |
| 7304 39 92 30, | 7304 39 93 20, | 7304 51 89 30, |
| 7304 59 92 30 e | 7304 59 93 20). | |

- (18) Il prodotto in questione viene usato per un ampio spettro di applicazioni, tra cui tubi per condotte adibiti al trasporto di liquidi, nel settore edilizio per le palancole, per usi meccanici, per tubi del gas, per tubi di boiler nonché per gli OCTG (oil country tubular goods) per la perforazione, il rivestimento e il tubing nel settore dell'industria petrolifera.

- (19) I TSS possono avere forme molto diverse al momento della consegna agli utilizzatori. Infatti possono essere ad esempio galvanizzati, filettati, consegnati come tubi verdi (ovvero senza alcun trattamento al calore), con diverse estremità o sezioni, tagliati su misura o meno. Giacché non esistono misure standard comuni per questi tubi, essi vengono in massima parte prodotti su misura per il cliente. Di norma i TSS sono collegati tramite saldatura. Tuttavia in casi particolari possono essere collegati tramite la propria filettatura o essere usati singolarmente, anche se filettati. L'inchiesta ha evidenziato che tutti i TSS hanno le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e gli stessi usi di base.

- (20) Alcune parti in causa hanno contestato la definizione dei prodotti oggetto della procedura. In primo luogo alcune parti hanno sostenuto che alcuni tipi di prodotto compresi nella descrizione del prodotto hanno differenti ca-

ratteristiche meccaniche e chimiche di base [cfr. considerando da (21) a (26)]. In secondo luogo, alcuni reclami hanno contestato l'uso del criterio della saldabilità e la soglia CEV, che sono collegati [cfr. considerando da (27) a (36)]. inoltre, una parte ha richiesto che il cosiddetto «TSS certificato» venga escluso dalla definizione del prodotto [cfr. considerando (37)].

Altre caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e utilizzazioni finali

- (21) È stato asserito che alcuni tipi di prodotto compresi nella descrizione dei prodotti, segnatamente i tubi OCTG e per gas, avrebbero differenti caratteristiche meccaniche e chimiche di base e utilizzazioni rispetto ad altri TSS e non sarebbero intercambiabili.

- (22) Il prodotto così come è definito consiste di diversi tipi di prodotto. Tuttavia i tipi di prodotto che rientrano in diversi segmenti (compresa l'alta e la bassa gamma) verranno considerati parte di un singolo prodotto qualora non esistano chiare linee di demarcazione tra i vari segmenti ovvero qualora vi sia una sovrapposizione e una competizione tra segmenti contigui. È quel che si verifica nel caso della presente procedura, giacché sono state presentate prove del fatto che i tubi legati e non legati sottoposti a indagine potrebbero essere usati per le stesse utilizzazioni finali, e che non vi sono linee di demarcazione nette all'interno delle due categorie (tubi legati e non legati).

- (23) Per quanto riguarda i tubi OCTG e per gas, l'indagine ha evidenziato che essi, tra le altre cose, possiedono caratteristiche chimiche paragonabili a quelle dei rimanenti tipi di TSS, giacché rientrano nella soglia dei 0,86 CEV. Inoltre essi hanno altre caratteristiche comuni agli altri tipi di prodotto, come il diametro esterno e il diametro interno.

- (24) Per quanto riguarda le utilizzazioni finali dei tubi OCTG e per gas, alcuni produttori esportatori hanno sostenuto che i tubi OCTG e per gas verrebbero usati in applicazioni diverse e non sarebbero intercambiabili con i rimanenti tipi di TSS. A tale proposito si è accertato che i tubi OCTG lisci attualmente classificati sotto il codice NC 7304 21 00 e usati nel settore edile sono intercambiabili con altri tubi di acciaio non legati attualmente classificati sotto il codice NC 7304 39 58. Esiste quindi una sovrapposizione almeno parziale per quanto riguarda l'utilizzazione finale dei diversi tipi di TSS.

- (25) Sulla base di quanto detto qui sopra si respinge l'obiezione secondo cui i tubi OCTG e per gas, da una parte, e altri tipi di TSS, dall'altra, non sarebbero intercambiabili.

⁽¹²⁾ Come definiti dal regolamento (CE) n. 1719/2005 della Commissione, del 27 ottobre 2005, che modifica l'allegato I del regolamento (CEE) n. 2658/87 del Consiglio relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla tariffa doganale comune (GU L 286 del 28.10.2005, pag. 1). Il prodotto interessato è determinato combinando la descrizione del prodotto di cui all'articolo 1, paragrafo 1, e la corrispondente designazione del prodotto dei codici NC.

Il CEV rappresenta una caratteristica chimica del prodotto

- (26) Un altro produttore esportatore ha affermato che il CEV non rappresenterebbe una caratteristica chimica del prodotto, giacché non è direttamente collegato alla composizione chimica del TSS, ma ne rappresenta meramente una funzione. Sebbene sia vero che il CEV rappresenta il risultato di una formula, tale formula è tuttavia direttamente collegata alla composizione chimica del prodotto, e consente la comparazione di diverse gradazioni di acciaio ai fini della saldatura. Il CEV non è collegato ad alcuna caratteristica tecnica o meccanica dell'acciaio, ma dipende unicamente dalla sua composizione chimica. Di conseguenza si ritiene che il CEV rappresenti una caratteristica chimica del prodotto, e questa obiezione è stata respinta.

La saldabilità è un criterio inadatto per determinare la categoria di prodotto

- (27) Alcune parti hanno sostenuto che il criterio della saldabilità di per se stesso rappresenta una caratteristica irrilevante per il prodotto in questione, giacché una quota significativa dei prodotti compresi nella categoria di (tubi filettati e tubi OCTG) non verrebbero mai saldati. Si sostiene quindi che usando la saldabilità come criterio prodotti diversi verrebbero artificialmente considerati come un unico prodotto.
- (28) Occorre innanzitutto notare che la saldabilità è in effetti una caratteristica chimica e tecnica (poiché dipende dalla composizione chimica di un acciaio) comune a tutti i TSS. Poiché la maggior parte dei TSS è collegata tra loro da saldatura, si tratta di una caratteristica essenziale per la definizione del prodotto. In secondo luogo, per quanto riguarda i tubi filettati ed i tubi OCTG che generalmente non sono saldati l'uno con l'altro, l'indagine ha evidenziato che essi restano in ogni caso saldabili e che quindi condividono anche questa caratteristica chimica e tecnica di base. Inoltre non può essere escluso che dei TSS filettati o filettabili o dei tubi OCTG vengano trasformati in TSS saldabili tramite un semplice intervento manuale. In particolare per quanto riguarda i tubi OCTG, sembra che il medesimo tubo possa essere classificato in due categorie diverse (e sotto due codici NC diversi) semplicemente a seconda del suo uso finale, ad esempio se è utilizzato dal settore edile o dall'industria estrattiva del petrolio. Infine, si è stabilito che alcuni prodotti importati dai paesi interessati, classificati come tubi OCTG, non erano stati utilizzati dal settore petrolifero o del gas.
- (29) Un esportatore ha sostenuto che, secondo le norme europee, solo un tipo d'acciaio è adatto ai tubi filettabili, e che questi prodotti potevano dunque essere distinti da altri TSS. Tuttavia l'analisi delle diverse norme esistenti per i tubi OCTG in particolare ha evidenziato che i tubi filettabili possono essere fabbricati con molti diversi tipi d'acciaio.

- (30) Sulla base delle considerazioni suddette, la saldabilità dei TSS è considerata come un criterio pertinente per definire il prodotto. L'argomentazione secondo la quale la definizione del prodotto proposta ha per effetto di raggruppare artificialmente prodotti diversi viene dunque respinta.

La soglia CEV non è un criterio adatto per determinare la saldabilità dei TSS

- (31) È stato sostenuto che la soglia CEV non sarebbe un criterio che permette di definire il prodotto, poiché non permetterebbe di determinare la saldabilità dei vari tipi di TSS.
- (32) L'indagine ha dimostrato che la soglia CEV è effettivamente un indicatore direttamente legato sia alla composizione chimica dell'acciaio che alla sua saldabilità. Una soglia CEV elevata significa non soltanto che l'acciaio contiene ulteriore carbonio e/o leghe, ma anche che la saldabilità dell'acciaio è più difficile. D'altra parte, una soglia CEV più bassa segnala che l'acciaio è meno ricco in carbonio e/o leghe e che può dunque essere più facilmente saldato. In altri termini, soglie CEV diverse impongono condizioni di saldatura diverse. Un acciaio con una soglia CEV di 0,86 impone già condizioni di saldatura speciali e non può di conseguenza essere saldato in modo normale. Di conseguenza, essendo un indicatore della saldabilità, la soglia CEV è un criterio pertinente per definire il prodotto.
- (33) Un produttore-esportatore ha sostenuto che la soglia CEV è solo una tra molte caratteristiche chimiche, tecniche e meccaniche dell'acciaio e dunque non può essere utilizzata da sola per definire il prodotto. A tale riguardo va detto che la soglia CEV è considerata come un criterio pertinente per definire il prodotto. Inoltre, come dimostra la definizione del prodotto, la soglia CEV non è il solo criterio utilizzato. Ultima considerazione, ma non la meno importante, il raffronto tra vari tipi di prodotti ha avuto luogo su una base più dettagliata che tiene conto di diverse caratteristiche del prodotto (ad esempio le dimensioni o il trattamento termico).

La soglia CEV di 0,86 è stata fissata in maniera arbitraria

- (34) Alcune parti interessate hanno inoltre sostenuto addotto che la soglia CEV di 0,86 sarebbe stata fissata in modo arbitrario, poiché il limite per una saldatura agevole sarebbe inferiore a 0,86. Tuttavia, la soglia CEV di 0,86 non ha alcuna relazione con il concetto di facilità di saldatura. In effetti, l'industria comunitaria che ha introdotto la denuncia ha argomentato e dimostrato che tale valore rappresenta la soglia CEV massima per un acciaio non legato utilizzabile per TSS conformemente alle norme europee.

(35) Di conseguenza, sia il ricorso alla soglia CEV sia la fissazione della soglia al valore 0,86 contemplano una gamma di prodotti considerabili come un solo prodotto, anche se escludono dalla definizione, ad esempio, l'acciaio inossidabile o i tubi per cuscinetti a sfera, che hanno una soglia CEV superiore a 0,86.

(36) Sulla base delle suddette considerazioni, la soglia CEV proposta dal denunziante è stata mantenuta nella definizione del prodotto in questione.

«TSS certificati»

(37) Uno degli importatori nella Comunità sostiene che i cosiddetti TSS «certificati» non sarebbero conformi alla definizione del prodotto. Questi TSS sono prodotti conformemente ad una procedura certificata approvata dal ministero italiano dei lavori pubblici ed utilizzati a fini di consolidamento nel quadro di progetti edili in Italia. Tuttavia si è stabilito che tutti i tipi di prodotto in questione, compresi i TSS certificati, condividono le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e gli stessi utilizzi finali. Non si è accertato nessun elemento probatorio (né l'impresa interessata ne ha apportati) in base a cui solo detti certificati sarebbero un prodotto diverso e dovrebbero di conseguenza essere esclusi dal campo d'applicazione delle misure. L'obiezione ha quindi dovuto essere respinta.

(38) Sulla base delle suddette considerazioni si è deciso che tutti i TSS, indipendentemente dai diversi tipi di prodotto possibili, costituiscono un unico prodotto ai fini della presente procedura, giacché presentano le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base ed hanno gli stessi utilizzi finali.

2.2. Prodotto simile

(39) L'inchiesta ha dimostrato che il prodotto esportato nella Comunità dalla Croazia, dalla Romania, dalla Russia e dall'Ucraina, quello prodotto e venduto sul mercato interno di detti paesi e quello fabbricato e venduto nella Comunità dai produttori comunitari presentano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base e le stesse utilizzazioni, e sono stati pertanto considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base.

3. DUMPING

3.1. Metodo generale

(40) Il metodo generale illustrato in appresso è stato applicato a tutti i produttori esportatori croati, rumeni e russi non-

ché ai produttori esportatori ucraini che hanno collaborato e a cui è stato concesso il TEM. La presentazione delle risultanze relative al dumping per ciascuno dei paesi interessati descrive pertanto solo gli aspetti specifici di quel paese esportatore.

3.1.1. Valore normale

(41) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato in primo luogo se le vendite del prodotto in questione realizzate sul mercato interno da ciascuno dei produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta fossero rappresentative, vale a dire se il loro volume complessivo fosse pari ad almeno il 5 % del volume totale delle vendite per l'esportazione del produttore in questione nella Comunità. I servizi della Commissione hanno successivamente individuato i tipi del prodotto in questione venduti sul mercato interno dalle società le cui vendite complessive sul mercato interno erano rappresentative e che erano identici o direttamente paragonabili ai tipi venduti per l'esportazione nella Comunità.

(42) Per ciascuno dei tipi venduti dai produttori esportatori sui rispettivi mercati interni e considerati direttamente comparabili ai tipi venduti per l'esportazione nella Comunità, si è esaminato se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un determinato tipo del prodotto in questione sono state considerate sufficientemente rappresentative se nel corso del PI il loro volume complessivo corrispondeva al 5 % o più del volume totale delle vendite di un tipo comparabile del prodotto in questione esportate nella Comunità.

(43) I servizi della Commissione hanno quindi verificato se le vendite sul mercato interno di ciascun tipo del prodotto in questione, effettuate in quantità rappresentative, potessero essere considerate come vendite realizzate nel corso di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento di base, misurando la percentuale delle vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti del tipo di prodotto in questione.

(44) Se il volume delle vendite di un tipo del prodotto in questione effettuate a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato rappresentava l'80 % o più del volume complessivo delle vendite e la media ponderata del prezzo di quel tipo di prodotto era pari o superiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno realizzate durante il periodo dell'inchiesta, remunerative o meno. Se il volume delle vendite remunerative di un

dato tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume complessivo delle vendite di quel tipo o se la media ponderata del prezzo di tale tipo di prodotto era inferiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato sul mercato interno, calcolato come media ponderata delle vendite remunerative solamente di quel tipo di prodotto, purché tali vendite rappresentassero il 10 % o più del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto. Quando il volume delle vendite remunerative di qualsiasi tipo di prodotto era inferiore al 10 % del volume complessivo delle vendite, è stato considerato che il volume delle vendite di quel determinato tipo di prodotto era insufficiente e che, di conseguenza, il prezzo sul mercato interno non poteva essere considerato una base adeguata ai fini della determinazione del valore normale.

- (45) Ogni volta che, per stabilire il valore normale, non si sono potuti utilizzare i prezzi sul mercato interno di un determinato tipo di prodotto in esame venduto da un produttore esportatore, si è dovuto ricorrere a un metodo diverso. La Commissione ha quindi fatto ricorso ad un valore normale costruito. A norma dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base, il valore normale è stato costruito, per ciascun produttore esportatore, sommato ai costi di produzione, eventualmente adeguati, dei tipi di prodotto esportati, un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita e un ragionevole margine di profitto. A norma dell'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base, le percentuali per le spese generali, amministrative e di vendita e il margine di profitto si basavano sulle spese generali, amministrative e di vendita e sul margine di profitto medio relativo ad operazioni commerciali normali con lo stesso prodotto.

3.1.2. Prezzo all'esportazione

- (46) Nei casi in cui le vendite all'esportazione del prodotto in esame sono state effettuate ad acquirenti indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito a norma dell'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base, ovvero sulla base dei prezzi all'esportazione effettivamente pagati o pagabili.
- (47) Se la vendita per l'esportazione è stata effettuata tramite un importatore collegato e i prezzi non sono stati considerati attendibili, il prezzo all'esportazione è stato costruito, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, sulla base del prezzo a cui il prodotto importato è stato venduto al primo acquirente indipendente, debitamente adeguato per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e di un congruo margine relativo alle spese generali, amministrative e di vendita e al profitto. A tale scopo, sono stati usati i costi relativi alle spese generali, amministrative e di vendita dell'importatore collegato. Il margine di profitto è stato fissato sulla base di informazioni disponibili presso importatori indipendenti prestatisi a cooperare.

3.1.3. Confronto

- (48) Il valore normale e i prezzi all'esportazione sono stati confrontati a livello franco fabbrica. Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Opportuni adeguamenti sono stati concessi ogniqualvolta si è accertato che essi erano ragionevoli, precisi e suffragati da elementi di prova sottoposti a verifica.

3.1.4. Margine di dumping per le società oggetto dell'inchiesta

- (49) A norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12 del regolamento di base, per ciascun produttore esportatore la media ponderata del valore normale è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione per tipo di prodotto.
- (50) Per i produttori esportatori collegati, è stato calcolato, secondo la prassi standard della Commissione per i produttori esportatori collegati, un margine di dumping medio.

3.1.5. Margine di dumping residuo

- (51) Per le società che non hanno collaborato, è stato determinato un margine di dumping residuo a norma dell'articolo 18 del regolamento di base, con riferimento ai dati disponibili.

3.2. Croazia

3.2.1. Mancata cooperazione dell'esportatore croato

- (52) L'unico produttore croato, Mechel Željezara Ltd., è stato messo in liquidazione nell'autunno 2004. Al suo posto la fondazione croata per le privatizzazioni, ente governativo responsabile del processo di privatizzazione in Croazia, ha creato una nuova entità giuridica denominata Valjanska Cijevi Sisak d.o.o. («VCS»).
- (53) La VCS ha informato la Commissione di non essere in grado di cooperare alla presente indagine poiché il proprio predecessore legale aveva formalmente cessato di esistere e la produzione di TSS era terminata nel luglio 2004. La società ha dichiarato di non essere autorizzata a rivelare informazioni commerciali, contabili o industriali detenute dai vecchi proprietari. Di conseguenza, non essendo possibile determinare il margine di dumping a partire dalle informazioni interne della società, esso è stato calcolato sulla base dei dati disponibili ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base.
- (54) Dalle informazioni fornite risulta che la VCS abbia cessato la produzione di TSS nel giugno 2005. La società può presentare una domanda di riesame intermedio, ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 3 del regolamento di base.

3.2.2. Valore normale

- (55) In mancanza di altri dati, il valore normale è stato provvisoriamente calcolato utilizzando le informazioni contenute nella denuncia.

3.2.3. Prezzo all'esportazione

- (56) I prezzi all'esportazione sono stati provvisoriamente calcolati utilizzando i dati Eurostat relativi al periodo dell'inchiesta.

3.2.4. Confronto

- (57) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, al prezzo d'esportazione sono stati apportati degli adeguamenti per compensare le spese di trasporto e d'assicurazione e per le commissioni, sulla base di informazioni contenute nella denuncia.

3.2.5. Margine di dumping

- (58) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione CIF frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
Valjaonica Cijevi Sisak d.o.o.	29,8 %

- (59) Giacché la VCS è il solo produttore del prodotto in questione in Croazia, il margine di dumping residuo è stato fissato allo stesso livello.

3.3. Romania

- (60) Sono pervenute risposte al questionario da parte di tre produttori-esportatori, due dei quali sono legati ad importatori nella Comunità del prodotto in questione.

3.3.1. Valore normale

- (61) Per tutti e tre i produttori esportatori le vendite di prodotto simile realizzate sono risultate rappresentative in base alla definizione di cui al considerando (41). Per la maggioranza dei tipi di prodotto, il valore normale è stato basato sui prezzi pagati o pagabili, nel corso di

operazioni commerciali normali, da parte di clienti indipendenti in Romania. Tuttavia, per alcuni tipi di prodotti, le vendite interne erano insufficienti per essere considerate rappresentative o non corrispondevano ad operazioni commerciali normali. Di conseguenza, il valore normale è stato calcolato conformemente al metodo descritto al considerando (45).

3.3.2. Prezzo all'esportazione

- (62) La maggior parte delle vendite in esportazione realizzate da un produttore-esportatore verso la Comunità nel corso del periodo d'indagine era destinata a due importatori collegati. Il prezzo d'esportazione è stato dunque stabilito conformemente al metodo descritto al considerando (46).

- (63) Tale esportatore ha contestato il calcolo effettuato dalla Commissione ed ha ritenuto che il margine beneficiario utilizzato fosse eccessivo. Dal suo punto di vista, il margine beneficiario medio calcolato a partire dalle cifre fornite dai tre importatori indipendenti verso la Comunità che hanno cooperato non era rappresentativo poiché essi non vendevano mai prodotti a tali società. Inoltre egli ha sostenuto che tali tre società erano di dimensioni maggiori rispetto agli importatori cui egli vendeva i propri prodotti, che in occasione dell'ultima indagine era stato utilizzato un margine di profitto più basso e che il margine di profitto reale dei due importatori collegati era inferiore al margine medio utilizzato dalla Commissione.

- (64) A tale riguardo, va notato che le istituzioni hanno consolidato la pratica di utilizzare, ai fini dell'adeguamento di cui all'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, il margine medio ponderato di importatori indipendenti, quando ciò appare giustificato. Il fatto che l'esportatore venda effettivamente i suoi prodotti a tali società non ha alcuna relazione con il calcolo di un margine di profitto ragionevole ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base. Inoltre non è stato fornito alcun elemento che permetta di determinare come la dimensione degli importatori possa influenzare il loro margine di profitto. Infine, a causa delle relazioni tra gli esportatori ed i loro importatori collegati, i vantaggi di questi ultimi non possono fungere da base o da riferimento in questo contesto, visto che il livello dei vantaggi di un importatore collegato dipende dal prezzo di trasferimento tra le parti collegate. La richiesta è stata pertanto respinta.

- (65) Una parte sostanziale delle vendite all'esportazione verso la Comunità di un altro produttore-esportatore era destinata a due società, una collegata con l'esportatore, l'altra ad esso collegata nel corso del periodo d'indagine. Tale esportatore non ha cooperato con l'indagine, e il suo prezzo di rivendita a clienti indipendenti nella Comunità non è stato dunque comunicato alla Commissione. Il solo prezzo di esportazione disponibile per le operazioni con l'importatore che è stato collegato all'esportatore nel corso di una parte del periodo d'indagine sono dunque i prezzi convenuti tra l'esportatore ed il suo importatore

collegato. Si è stabilito che questi prezzi fossero equivalenti a prezzi di piena concorrenza. Infatti, il raffronto dei prezzi tra il periodo durante il quale le due società erano collegate ed il periodo durante il quale non lo erano più non ha rivelato differenze significative nei prezzi unitari fatturati. Inoltre, i prezzi fatturati a detto importatore collegato sono stati comparati con quelli fatturati a clienti indipendenti nella CE e si sono rivelati simili. Il prezzo d'esportazione è stato dunque basato, per queste operazioni, sul prezzo di vendita del produttore-esportatore rumeno alla società commerciale con esso collegata.

- (66) Per quanto riguarda le operazioni con l'altra società collegata, che ha cooperato all'indagine, si è accertato che il prodotto in questione veniva trasformato dalla società collegata prima di essere rivenduto nella Comunità. In questo caso, non è stato possibile determinare un prezzo di rivendita del prodotto in questione ad un cliente indipendente nella Comunità. Tuttavia sono stati trovati elementi sufficienti per concludere che il prezzo di trasferimento tra il produttore-esportatore rumeno e la sua società collegata nella Comunità poteva essere considerato come equivalente ad un prezzo di piena concorrenza, a condizione che, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, punto d i) del regolamento di base, fosse applicato un adeguamento per le differenze relative allo stadio commerciale per le vendite Original Equipment Manufacturer (OEM). In realtà, un raffronto è stato effettuato tra i prezzi fatturati per tutti i modelli all'importatore collegato ed agli importatori indipendenti. Di conseguenza, il prezzo d'esportazione è stato basato sul prezzo di trasferimento.
- (67) L'inchiesta ha dimostrato che tutte le vendite all'esportazione del terzo produttore esportatore erano destinate direttamente a clienti indipendenti nella Comunità. Pertanto, il prezzo all'esportazione è stato stabilito sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame venduto per la vendita al primo acquirente indipendente nella Comunità, conformemente a quanto descritto al considerando (46).
- (68) Tale produttore-esportatore ha chiesto che parte delle vendite verso la Comunità del prodotto interessato sia esclusa dal calcolo del dumping, poiché la produzione di alcuni modelli di TSS era stata fermata ad un dato momento nel corso del periodo d'indagine. Tuttavia, come spiegato sopra, è pratica costante delle istituzioni di tenere normalmente conto nel prezzo all'esportazione medio ponderato di tutte le vendite del prodotto interessato a parti non collegate. Va peraltro notato che le vendite di questi tipi del prodotto interessato nel corso del periodo d'indagine hanno riguardato volumi importanti, e che inoltre si è accertato che gli impianti di produzione per questi tipi di TSS non sono stati smantellati e potrebbero essere rimessi in servizio in futuro. Alla luce di quanto sopra, la richiesta è stata respinta.

3.3.3. Confronto

- (69) Sono stati applicati adeguamenti, ove necessario, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, per gli sconti per i seguenti fattori: differenze tra i quantitativi, spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, credito, commissioni e differenze di stadio commerciale.
- (70) Un produttore-esportatore ha chiesto adeguamenti per le differenze di stadio commerciale, per le spese logistiche supplementari sostenute — in base a quanto dichiarato — per vendite interne e non per vendite all'esportazione, e per le differenze di quantitativi. Tuttavia l'esportatore non ha fornito alcuna prova a sostegno della propria richiesta, e l'indagine non ha accertato che essa fosse giustificata. La richiesta di adeguamento per differenze quantitative è stata parzialmente respinta nella misura in cui l'importo in questione non ha potuto essere giustificato né da prove raccolte in loco, né dalle informazioni fornite dal produttore-esportatore nella sua risposta al questionario.
- (71) Un altro produttore-esportatore ha richiesto adeguamenti per le differenze d'inflazione, le conversioni valutarie, le differenze di stadio commerciale e le differenze nelle spese di vendita indirette.
- (72) Per quanto riguarda la richiesta di adeguamento per l'inflazione, va notato che nel corso del periodo d'indagine il tasso d'inflazione in Romania era attestato sul 10,8 %, valore ben lontano da un livello iperinflattivo. Giacché non si è accertato un impatto sulla comparabilità dei prezzi la domanda è stata respinta. L'esportatore ha contestato questa conclusione ed ha reiterato la propria richiesta d'adeguamento. Tuttavia non è stata presentata nessuna nuova argomentazione o prova atta a rimettere in questione la conclusione iniziale, e il rifiuto della domanda è stato quindi confermato. Occorre anche notare che è stata prevista la possibilità di una valutazione trimestrale, ma che l'esportatore ha rifiutato questa proposta.
- (73) Per quanto riguarda le conversioni valutarie, il produttore-esportatore ha chiesto di beneficiare di un periodo di 60 giorni per rispecchiare le variazioni nei tassi di cambio, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, punto j) del regolamento di base. Si è accertato che questa disposizione non può essere applicata nella fattispecie, giacché nel corso del PI non si è verificata nessuna variazione duratura dei tassi di cambio in questione, ma solo fluttuazioni di scarsa rilevanza. Di conseguenza questa domanda ha dovuto essere respinta e la conversione valutaria è stata basata in tutti i casi sul tasso alla data della fattura, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, punto j) del regolamento di base.

(74) Per quanto riguarda la richiesta d'adeguamento per differenze di stadio commerciale, l'indagine ha evidenziato che per lo stadio di cui alla richiesta dal produttore-esportatore, relativamente ad alcune categorie di clienti per le quali è stata presentata la richiesta, esistevano differenze costanti e distinte di funzioni e prezzi. La domanda è stata dunque accettata per quanto riguarda le categorie di clienti per i quali le differenze hanno potuto essere accertate, e accettata parzialmente per quanto riguarda le categorie di clienti per le quali la differenza è risultata essere inferiore a quanto richiesto dal produttore-esportatore. In quest'ultimo caso, il calcolo dell'adeguamento è stato basato sulle prove raccolte nei locali del produttore-esportatore.

(75) La domanda d'adeguamento per differenza nelle spese di vendita indirette è stata considerata un doppione rispetto agli adeguamenti assegnati per differenze di stadio commerciale, e quindi respinta.

(76) Inoltre, a seguito dei commenti ricevuti da alcuni esportatori, sono stati corretti alcuni errori ortografici ed i margini di dumping sono stati ricalcolati di conseguenza.

3.3.4. Margine di dumping

(77) Dal confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è emersa l'esistenza di pratiche di dumping. I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione CIF frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
S.C. T.M.K. — Artrom S.A.	17,8 %
S.C. Mittal Steel Roman S.A.	17,7 %
S.C. Silcotub S.A.	11,7 %

(78) Giacché il livello di cooperazione è risultato elevato (più dell'80 % delle esportazioni del prodotto interessato dalla Romania verso la Comunità) e nulla porta a supporre che un qualsiasi produttore-esportatore si sia deliberatamente astenuto dal cooperare, il margine di dumping residuo applicabile a tutti gli altri esportatori in Romania è stato fissato allo stesso livello di quello stabilito per il produttore-esportatore che ha cooperato (S.c. T.M.K. Artrom S.A.), ovvero al 17,8 %.

3.4. Russia

(79) Delle risposte al questionario sono pervenute da due gruppi di produttori-esportatori, il primo consistente di

quattro produttori e cinque società collegate («Tmk Group») e l'altro di due produttori («Pervouralsky and Chelyabinsk»).

3.4.1. Mancata cooperazione da parte di TMK Group

(80) Le risposte al questionario sia dei quattro produttori che delle cinque società collegate sono in misura significativa carenti ed incoerenti e, ad eccezione di due società collegate, sono giunte dopo la scadenza del termine fissato.

(81) Le verifiche effettuate in loco presso due dei quattro produttori e una società collegata in Russia hanno evidenziato nuove lacune nelle risposte al questionario. Per quanto riguarda i due produttori ispezionati, non è stato possibile stabilire né un valore normale affidabile né un prezzo d'esportazione affidabile, giacché i tabulati sia delle vendite interne che delle vendite all'esportazione presentavano gravi carenze; i valori e le quantità non corrispondevano alle fatture ed i numeri di controllo del prodotto («NCP») sono risultati sbagliati. Inoltre non si è potuto ottenere nessun dato affidabile sui costi di produzione.

(82) Vista tale cooperazione totalmente insoddisfacente da parte dei due produttori visitati, e viste le risposte al questionario altamente carenti fornite dagli altri due produttori del gruppo (in particolare il fatto che un produttore non abbia fornito alcun tabulato relativo alle proprie vendite, e il fatto che nessuna risposta alle richieste scritte di spiegazione della Commissione sia stata fornita entro i termini previsti), si è deciso di non di procedere ad alcuna visita di verifica presso gli altri due produttori del gruppo.

(83) Solo due dei tre importatori collegati hanno fornito una risposta più esauriente al questionario; solo una di queste risposte era verificabile, mentre il tabulato delle rivendite dell'altro importatore collegato presenta gravi carenze. Dunque anche gli importatori collegati hanno cooperato solo parzialmente ed in maniera decisamente insoddisfacente.

(84) Tmk Group ha comunicato che non poteva cooperare in modo soddisfacente a causa della scelta del NCP, che dal suo punto di vista era insufficiente a causa della gamma di produzione molto differenziata dei quattro produttori. Occorre tuttavia notare che la classificazione del prodotto in questione nella struttura NCP proposta non ha posto alcun problema ai produttori comunitari o ad altri produttori-esportatori, di cui alcuni producono anche un'ampia varietà di TSS. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(85) Alla luce di quanto riferito, la Commissione ha ritenuto che il margine di dumping relativo al Tmk Group non potesse essere determinato utilizzando i dati da esso forniti. Il margine di dumping è stato quindi determinato sulla base dei dati disponibili, come previsto dall'articolo 18 del regolamento di base.

3.4.1.1. Valore normale

(86) Nel caso in questione si è accertato che le informazioni relative al valore normale stabilito per Pervouralsky and Chelyabinsk costituivano i dati disponibili più adeguati ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base. Effettivamente dette informazioni sembravano riflettere al meglio la situazione del mercato russo.

(87) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento di base, il prezzo del gas utilizzato per il calcolo del costo di produzione così come è indicato nella denuncia è stato ritoccato analogamente a quanto fatto per i due produttori che hanno cooperato, come illustrato qui di seguito nei considerando da (94) a (99), in modo da rispecchiare i prezzi del mercato del gas nel corso del periodo d'indagine.

3.4.1.2. Prezzo all'esportazione

(88) Il prezzo d'esportazione è stato calcolato sulla base dei dati Eurostat per il periodo d'indagine, sottraendo le quantità e i valori forniti dai due produttori che hanno cooperato, elencati al considerando (91).

3.4.1.3. Confronto

(89) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, sono stati apportati adeguamenti al prezzo d'esportazione a titolo delle spese di trasporto e d'assicurazione e delle commissioni, sulla base di informazioni citate nella denuncia.

3.4.1.4. Margine di dumping

(90) Dal confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è emersa l'esistenza di pratiche di dumping. Il margine di dumping, espresso in percentuale del prezzo all'importazione CIF, frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è il seguente:

Società	Margine di dumping
Volzhsky Pipe Works Open Joint Stock Company, Joint Stock Company Taganrog Metallurgical Works, Sinarsky Pipe Works Open Joint Stock Company e Seversky Tube Works Open Joint Stock Company	35,8 %

3.4.2. Pervouralsky e Chelyabinsk

(91) Nel corso del periodo d'indagine, Chelyabinsk e Pervouralsky costituivano entità giuridiche distinte; dalla fine 2004, queste due società sono legate poiché Chelyabinsk detiene la maggioranza delle azioni di Pervouralsky e la controlla direttamente. Di conseguenza, un solo diritto deve essere imposto per il gruppo.

3.4.2.1. Valore normale

(92) Per i due produttori-esportatori, le vendite interne del prodotto sono rappresentative come definito nel considerando (41). Conformemente alla metodologia descritta nei considerando da (42) a (45), sono stati calcolati dei valori normali in funzione del tipo di prodotto esportato, sulla base dei prezzi di vendita di tutte le vendite, sulla base dei prezzi di vendita delle sole vendite con profitto o sotto forma di valori normali stabiliti.

(93) Si è constatato che la ripartizione dei costi della società per determinati singoli tipi di prodotto non rispecchiava né l'ampia variazione dei prezzi di vendita interni, né i principali fattori di costo. Essa è quindi stata considerata inattendibile. Di conseguenza, i dati disponibili sono stati utilizzati ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base. In questo caso, un profitto per tutto il gruppo deve essere calcolato sulla base di tutte le vendite del prodotto in questione ed essere in seguito utilizzato per la determinazione dei valori normali.

(94) Per quanto riguarda i costi di fabbricazione, e in particolare i costi energetici, nel corso dell'indagine si è accertato che il prezzo dell'elettricità pagato dalle due società rifletteva ragionevolmente i costi di produzione effettivi dell'elettricità acquistata. Ciò è stato confermato, nella fattispecie, dal fatto che il prezzo dell'elettricità era conforme ai prezzi del mercato internazionale, se raffrontato a paesi come la Norvegia ed il Canada, che ricorrono analogamente all'energia idroelettrica. La stessa conclusione non ha potuto invece essere tratta per quanto riguarda il prezzo del gas. Effettivamente, è sembrato che il prezzo del gas pagato dalle due società non riflettesse in maniera ragionevole i costi del gas.

(95) Sulla base dei dati tratti nella relazione annuale 2004 del fornitore russo di gas Oao Gazprom, si è stabilito che il prezzo del gas acquistato dai due produttori russi sul mercato interno era sensibilmente inferiore al prezzo d'esportazione medio dalla Russia medio verso le zone occidentali ed orientali dell'Europa. La stessa relazione precisa: «Il Gazprom Group è obbligato a fornire il gas naturale ai consumatori russi a prezzi fissati dal servizio federale dei prezzi. Attualmente, sempre secondo la relazione, tali prezzi sono notevolmente più bassi dei prezzi internazionali del gas naturale». E, ancora: «L'AOO Gazprom, insieme alla Federazione russa, svolge un'importante mole di lavoro per ottimizzare la regolamentazione dei prezzi all'ingrosso del gas». Per di più, il prezzo del gas pagato dai due produttori russi era di gran lunga inferiore a quello pagato dai produttori rumeni e da quelli comunitari.

(96) Alla luce delle suddette considerazioni, si è stabilito che i prezzi per il gas pagati dai due produttori russi di TSS nel corso del periodo d'indagine non potevano ragionevolmente rispecchiare i costi associati alla produzione ed alla distribuzione del gas.

(97) Quindi, come lo prevede l'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento di base, i costi del gas dei due produttori-esportatori russi sono stati adeguati per tenere conto dei prezzi del mercato del gas nel corso del periodo d'indagine, basandosi sul prezzo del gas esportato verso i paesi dell'Europa occidentale, escluse spese di trasporto e accise.

(98) I due produttori hanno sostenuto che i costi del gas erano correttamente rispecchiati nei propri documenti contabili e che un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento di base non era giustificato. A tale riguardo, non si nega che le società abbiano correttamente registrato nella loro contabilità i prezzi che hanno versato al proprio fornitore di gas. Tuttavia, l'adeguamento si giustifica con il fatto che il prezzo del gas acquistato non rispecchia in maniera ragionevole il suo costo di produzione e di distribuzione.

(99) Secondo i due produttori non sarebbe inoltre stato dimostrato che i prezzi fatturati da Gazprom agli utenti industriali fossero inferiori ai livelli che permettono di coprire i costi. Tuttavia numerose fonti accessibili al pubblico confermano l'approccio della Commissione, in particolare il documento intitolato «The Economic Survey of the Russian Federation, 2004» pubblicato dall'OCSE nel luglio 2004.

3.4.2.2. Prezzo all'esportazione

(100) Giacché tutte le vendite all'esportazione verso la Comunità erano destinate direttamente a clienti indipendenti, i prezzi d'esportazione sono stati stabiliti come previsto nel considerando (46).

3.4.2.3. Confronto

(101) Questi adeguamenti sono stati applicati, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, per differenze relative a trasporto, assicurazione, movimentazione, carico, costi accessori, imballaggio e commissioni.

3.4.2.4. Margine di dumping

(102) Dal confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è emersa l'esistenza di pratiche di dumping. Il margine di dumping, espresso in percentuale del prezzo all'importazione CIF, frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è il seguente:

Società	Margine di dumping
Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant e Joint Stock Company Perovouralsky Novotrubny Works	24,1 %

3.4.3. Conclusioni in materia di dumping per quanto riguarda le importazioni russe

(103) Giacché le società citate al considerando (79) rappresentavano interamente le vendite all'esportazione della Russia verso la Comunità, il margine di dumping residuo è stato fissato allo stesso livello di quello stabilito per il gruppo di produttori-esportatori che non hanno cooperato, ovvero al 35,8 %.

3.5. Ucraina

3.5.1. TEM

(104) Al momento del lancio della presente indagine, l'articolo 2, paragrafo 7, lettera b) del regolamento di base era applicabile all'Ucraina. Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b) del regolamento di base, nelle inchieste anti-dumping relative alle importazioni originarie dell'Ucraina, il valore normale è determinato a norma dei paragrafi da 1 a 6 di detto articolo per quei produttori per i quali sia stata accertata la rispondenza ai criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) del regolamento di base.

(105) Brevemente, e solo per comodità di riferimento, si riportano di seguito in forma sintetica i criteri che le imprese che richiedono lo status di impresa operante in condizioni di economia di mercato devono dimostrare di rispettare:

— le decisioni delle imprese vengono prese in risposta a tendenze del mercato, senza significative ingerenze statali, e i costi rispecchiano i valori di mercato;

— le imprese dispongano di una serie ben definita di documenti contabili di base soggetti a revisione contabile indipendente e che siano d'applicazione in ogni caso in linea con le norme internazionali in materia di contabilità;

— non vi devono essere distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema ad economia non di mercato;

— le leggi in materia fallimentare e di proprietà garantiscono la certezza del diritto e la stabilità;

— le conversioni del tasso di cambio siano effettuate ai tassi di mercato.

- (106) Tre produttori di esportatori ucraini hanno chiesto il TEM ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b) del regolamento di base ed hanno compilato e rispedito il relativo modulo di richiesta destinato ai produttori esportatori.
- (107) La Commissione ha raccolto, e verificato presso le sedi di queste sei società, tutte le informazioni riportate nel formulario di richiesta del TEM e ritenute necessarie ai fini dell'inchiesta.
- (108) Giacché l'indagine ha dimostrato che i tre gruppi di produttori-esportatori ucraini summenzionati rispettavano tutti i requisiti richiesti, è stato loro accordato il TEM.
- (109) L'industria comunitaria ha avuto l'opportunità di esprimere i propri commenti ed ha obiettato che non tutti i produttori-esportatori hanno soddisfatto alcuni tra i cinque criteri fissati dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) del regolamento di base. Più specificamente, l'industria comunitaria ha osservato i) che lo Stato poteva riprendere il controllo di alcuni produttori-esportatori privatizzati; ii) che lo Stato interveniva nelle loro decisioni quotidiane; iii) che le leggi e regolamenti in vigore in Ucraina nel corso del periodo d'indagine in materia di lavoro, di fallimento e di proprietà non garantivano le condizioni normali di un'economia di mercato; iv) che l'intervento dello Stato riguardava i prezzi di vendita all'esportazione ed i costi dei mezzi di produzione. Si è tenuto debitamente conto dei commenti dell'industria comunitaria.
- (110) Tuttavia detti commenti non apportano elementi di prova sufficienti per appurare che non fosse soddisfatto uno qualunque dei cinque suddetti criteri, sulla base dei quali sono state valutate le richieste di TEM presentate dai produttori-esportatori ucraini a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) del regolamento di base. In realtà l'indagine ha evidenziato che lo Stato non interveniva in modo significativo nel processo decisionale delle società interessate.
- (111) A tale riguardo è opportuno ricordare che, conformemente alla prassi della Commissione, il fatto che lo Stato sia parzialmente proprietario non rappresenta di per se stesso una ragione sufficiente per ritenere che non sia rispettato il requisito di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) del regolamento di base.
- (112) Si è inoltre accertato che i costi dei principali mezzi di produzione rispecchiavano i valori del mercato.
- (113) Per quanto riguarda i prezzi del gas e dell'elettricità, sono risultati comparabili ai prezzi medi praticati in Ucraina, sebbene inferiori ai prezzi in vigore in Europa e su altri mercati. Tuttavia ciò non è stato considerato sufficiente a concludere che non fosse soddisfatto il criterio 1, giacché il gas e l'elettricità rappresentano solo una parte relativamente minore del costo di produzione dei TSS e tali prezzi, nella misura in cui erano stati considerati distorti, sono stati adeguati ai prezzi del mercato ai fini del calcolo del dumping [cfr. considerando da (119) a (127)].
- (114) Inoltre, l'indagine ha evidenziato che le leggi in vigore in Ucraina in materia d'occupazione e di condizioni di lavoro erano conformi ai principi di un'economia di mercato. In particolare, si è constatato che i tre gruppi di produttori-esportatori erano liberi di assumere o licenziare personale.
- (115) Analogamente, nessuno delle argomentazioni avanzate dall'industria comunitaria ha rimesso in questione le conclusioni della Commissione secondo le quali le leggi in materia di fallimento e di proprietà garantivano condizioni normali di un'economia di mercato per i tre gruppi di esportatori.
- (116) Non vi era quindi alcuna ragione per negare il TEM ai tre gruppi di produttori esportatori ucraini. Il comitato consultivo è stato sentito e non ha avanzato obiezioni alle conclusioni della Commissione.

3.5.2. Calcoli relativi al dumping

- (117) Tre gruppi di produttori-esportatori hanno risposto al questionario. Il primo gruppo consisteva di due produttori e due commercianti collegati, il secondo gruppo consisteva di un produttore e due commercianti collegati, mentre l'ultimo produttore-esportatore non aveva alcuna società collegata coinvolta nella produzione o vendita del prodotto in questione.

3.5.3. Valore normale

- (118) Per i tre gruppi di produttori-esportatori, il volume totale delle vendite del prodotto analogo era rappresentativo come definito nel considerando (41). Per una parte dei tipi del prodotto, il valore normale è stato basato sui prezzi pagati o da pagare, in occasione di operazioni commerciali normali, da parte di clienti indipendenti in Ucraina; per i tipi del prodotto per i quali le vendite interne erano insufficienti per potere essere considerate rappresentative, o che non si sono svolte in occasione di operazioni commerciali normali, il valore normale è stato costruito in base al metodo descritto al considerando (45).

- (119) Per quanto riguarda i costi di fabbricazione, ed in particolare i costi energetici, dall'indagine è emerso che i prezzi pagati dai tre gruppi di società erano regolamentati dallo Stato e significativamente inferiori ai prezzi internazionali.
- (120) I prezzi fatturati ai tre gruppi di produttori-esportatori dai fornitori ucraini di energia elettrica statali e/o regolamentati dallo Stato sono stati comparati ai prezzi praticati in Romania e nella Comunità per la stessa categoria generale di utenti d'elettricità. In tutti i casi è emerso che tali prezzi erano sensibilmente inferiori a quelli praticati in Romania e nella Comunità; si è dunque concluso che il prezzo dell'elettricità pagato dagli esportatori ucraini non rifletteva in maniera ragionevole i costi reali di produzione e vendita dell'energia elettrica acquistata.
- (121) I tre esportatori ucraini che hanno cooperato hanno contestato queste conclusioni affermando che i costi registrati nella loro contabilità rispecchiavano il prezzo effettivamente pagato ai loro fornitori d'elettricità. Tuttavia, dato che nessuna delle argomentazioni da essi avanzate giustificava le differenze accertate rispetto ai prezzi praticati in Romania e ai prezzi medi praticati nella Comunità, le conclusioni summenzionate sono state confermate.
- (122) Lo stesso approccio è stato seguito per quanto riguarda il prezzo del gas. Un raffronto tra i prezzi ha evidenziato che il prezzo del gas fatturato agli esportatori ucraini dai loro fornitori statali e/o regolamentati dallo Stato era circa la metà del prezzo praticato in Romania nonché sensibilmente più basso dei prezzi medi fatturati nella Comunità per il gas fornito alla stessa categoria generale di clienti.
- (123) Durante il periodo d'indagine, l'Ucraina ha importato la maggior parte delle proprie forniture di gas dalla Russia. Nella sua relazione annuale 2004, Oao Gazprom ha dichiarato: «Quando forniva gas agli stati della CSI, Oao Gazprom perseguiva il proprio principale obiettivo strategico di creare le condizioni perché il gas russo possa transitare senza ostacoli verso l'Europa». E ancora: «Nel corso dell'anno in esame, l'84,9 % del volume totale di gas fornito all'Ucraina (...) è stato trattato come pagamento per servizi di transito». Il prezzo d'esportazione del gas fornito dalla Russia all'Ucraina non costituisce di conseguenza una base adeguata per un raffronto volto a determinare se il prezzo del gas pagato dagli esportatori ucraini riflettesse i costi associati alla produzione ed alla vendita del gas acquistato, dato che questo prezzo d'esportazione può facilmente essere stato influenzato dall'accordo di compensazione.
- (124) Inoltre, il prezzo pagato dai produttori-esportatori ucraini è stato raffrontato al prezzo medio d'esportazione della Russia verso i paesi dell'Europa occidentale ed orientale (determinato qui sopra), nonché con i prezzi medi del gas nel Nord America, determinati tramite l'indice Henry Hub del Nymex per il gas. In entrambi i casi i prezzi sono risultati sensibilmente inferiori.
- (125) Sulla base delle suddette considerazioni si è concluso che il prezzo del gas pagato dai produttori-esportatori ucraini, che era in relazione diretta con il prezzo d'esportazione dichiarato da Oao Gazprom per le esportazioni verso l'Ucraina e che è risultato essere molto probabilmente influenzato da un accordo di compensazione in vigore, non rispecchiava in maniera ragionevole i costi associati alla produzione ed alla vendita del gas acquistato.
- (126) Anche in questo caso, i tre esportatori ucraini che hanno cooperato hanno contestato queste conclusioni affermando che i costi registrati nella loro contabilità rispecchiavano il prezzo effettivamente pagato ai loro fornitori di gas. Tuttavia le argomentazioni avanzate non hanno potuto smentire le conclusioni di cui sopra, giacché il prezzo del gas fornito dalla Russia all'Ucraina è stato significativamente influenzato da un accordo in vigore nel corso del periodo d'indagine, relativo al transito del gas attraverso l'Ucraina, come emerge dalla relazione annuale 2004 di «Oao Gazprom».
- (127) Di conseguenza, come previsto dall'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento di base, i costi dell'elettricità e del gas dei produttori-esportatori ucraini sono stati adeguati in modo da rispecchiare ragionevolmente i costi legati alla produzione ed alla vendita dell'elettricità e del gas nel corso del periodo d'indagine. L'adeguamento è stato basato su una media dei prezzi osservati nel corso del periodo d'indagine in Romania, un paese ad economia di mercato che importa a sua volta gas dalla Russia e si trova più o meno alla stessa distanza dai giacimenti di gas russi. Il prezzo medio per la Romania è stato basato sui dati verificati raccolti presso i produttori-esportatori rumeni del prodotto in questione. Va notato che questo prezzo medio non differisce in maniera significativa dal prezzo medio d'esportazione del gas determinato qui sopra per la Russia.
- (128) Un esportatore ha sostenuto che il margine di profitto utilizzato per costruire il valore normale era diverso dal profitto medio da lui realizzato tramite le sue vendite sul mercato interno, e che era troppo elevato. Tale argomentazione è stata respinta, poiché il profitto utilizzato per costruire il valore normale è quello calcolato conformemente alle disposizioni applicabili, ovvero alla prima frase dell'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base. In altri termini, il margine di profitto utilizzato è uguale al margine di profitto relativo alla produzione ed alla vendita del prodotto simile, nel quadro di normali operazioni commerciali, sul mercato interno ucraino. Esso è stato calcolato sulla base delle informazioni fornite dalla società nella propria risposta al questionario ed ha potuto essere verificata.

3.5.4. Prezzo all'esportazione

- (129) Due gruppi di produttori-esportatori hanno realizzato la parte principale delle loro vendite all'esportazione tramite una società commerciale collegata avente sede in un paese terzo. Il prezzo d'esportazione per questi due gruppi di produttori-esportatori è stato stabilito sulla base dei prezzi di rivendita della società commerciale collegata ai primi clienti indipendenti nella Comunità, ad eccezione di alcune transazioni che corrispondevano a vendite dirette di questi produttori-esportatori a clienti indipendenti nella Comunità. In quest'ultimo caso, il prezzo d'esportazione è stato determinato come il prezzo realmente pagato o da pagare per il prodotto quando quest'ultimo è venduto per esportazione dall'Ucraina verso la Comunità.
- (130) Un altro produttore-esportatore ha realizzato tutte le sue vendite a clienti indipendenti nella Comunità. Il prezzo d'esportazione è stato dunque determinato, come descritto dal considerando (46) sulla base del prezzo effettivamente pagato o da pagare per il prodotto quando quest'ultimo è venduto per esportazione dall'Ucraina verso la Comunità.

3.5.5. Confronto

- (131) Degli adeguamenti sono stati applicati, ove opportuno, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, per differenze relative a trasporto, assicurazione, movimentazione, carico, costi accessori e commissioni.
- (132) Per i due gruppi di produttori-esportatori che realizzano la parte principale delle loro vendite tramite commercianti collegati, il prezzo d'esportazione è stato oggetto di un adeguamento a titolo delle commissioni ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, punto i) del regolamento di base, per i casi in cui le vendite si svolgevano tramite detti commercianti collegati, poiché essi esercitavano funzioni simili a quelle di svolte da un agente che lavora su commissione. Il livello della commissione è stato calcolato in base a prove dirette dell'esistenza di tali funzioni. Nel calcolare la commissione, si è tenuto conto delle SGAV sostenute dagli operatori commerciali collegati per la vendita del prodotto in esame fabbricato dai produttori ucraini, nonché di un ragionevole margine di profitto. Quest'ultimo è stato basato sulla media ponderata dei margini di profitto realizzati sulle vendite di prodotti simili a clienti indipendenti accertate per i tre importatori indipendenti nella Comunità che hanno cooperato all'indagine e fornito informazioni sottoposte a verifica.

(133) I due gruppi di esportatori hanno contestato il calcolo effettuato dalla Commissione ed hanno sostenuto che il margine di profitto utilizzato per l'adeguamento era eccessivo. Un gruppo di esportatori ha sostenuto che uno degli importatori indipendenti importava e rivendeva un solo tipo di tubi, non venduto nella Comunità dall'esportatore ucraino. Inoltre i due gruppi di esportatori hanno dichiarato che il margine di profitto medio calcolato sulla base dei dati forniti dai tre importatori indipendenti nella Comunità che hanno cooperato non era ragionevole, giacché il margine di profitto medio ponderato accertato era superiore al margine di utile perseguito dall'industria comunitaria.

(134) A tale riguardo va notato che la dichiarazione secondo la quale il margine di profitto utilizzato per effettuare questo adeguamento è superiore al margine di utile perseguito dall'industria comunitaria non è pertinente. I due margini di profitto vengono infatti elaborati in un contesto diverso e a fini diversi. Inoltre ciò non prova che il margine di profitto utilizzato non sia ragionevole. Nella fattispecie occorre ricordare che il margine di profitto utilizzato è stato basato su informazioni verificate trasmesse dalle società che hanno cooperato e relative al periodo d'indagine. Inoltre non è stato dimostrato in qual modo i tipi di prodotti simili venduti da tali società cooperanti avrebbero distorto il calcolo del margine di profitto. Alla luce di quanto detto l'adeguamento effettuato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, punto i) per le vendite effettuate tramite società di commercio collegate viene mantenuto.

(135) Inoltre, a seguito dei commenti ricevuti da alcuni esportatori, sono stati corretti alcuni errori ortografici ed i margini di dumping sono stati ricalcolati di conseguenza.

3.5.6. Margine di dumping

(136) Dal confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è emersa l'esistenza di pratiche di dumping. I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione CIF frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
OJSC Dnepropetrovsk Tube Works	12,3 %
CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube e OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant	25,1 %
CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist	25,7 %

(137) Giacché il livello di cooperazione è risultato elevato (più dell'80 % delle esportazioni del prodotto interessato dall'Ucraina verso la Comunità) e nulla porta a supporre che un qualsiasi produttore-esportatore si sia deliberatamente astenuto dal cooperare, il margine di dumping residuo applicabile a tutti gli altri esportatori in Ucraina è stato fissato allo stesso livello di quello stabilito per il produttore-esportatore che ha cooperato (CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist), ovvero al 25,7 %.

4. PREGIUDIZIO

4.1. Produzione comunitaria totale

(138) Nella Comunità il prodotto in questione viene notoriamente fabbricato da otto produttori, a nome dei quali è stata presentata la denuncia. Tali produttori hanno sede in Germania, Italia, Spagna, Francia ed Austria; essi rappresentano il 62 % della produzione comunitaria, che durante il periodo d'indagine ammontava a 2 618 771 tonnellate.

(139) Al momento dell'avvio della procedura vi erano inoltre dodici altri produttori comunitari conosciuti non partecipanti alla denuncia. Tali produttori hanno sede nel Regno Unito, in Polonia, nella Repubblica ceca, in Svezia, in Italia ed in Slovacchia. Inoltre sono stati contattati altri produttori comunitari, sconosciuti al momento dell'avvio dell'indagine e insediati soprattutto nei nuovi Stati membri. Soli due di questi produttori hanno trasmesso dati di base riguardanti la produzione e le vendite del prodotto simile per il periodo considerato. Su questa base, la produzione comunitaria del prodotto simile ammontava a 2 618 771 tonnellate nel corso del periodo d'indagine.

4.2. Industria comunitaria

(140) La denuncia è stata sostenuta dai seguenti produttori comunitari:

— Dalmine S.p.A., Dalmine, Italia.

— Rohrwerk Neue Maxhütte GmbH, Sulzbach-Rosenberg, Germania.

— Tubos Reunidos S.A., Amurrio, Spagna.

— Vallourec & Mannesmann France S.A., Boulogne Billancourt, Francia.

— V&M Deutschland GmbH, Düsseldorf, Germania.

— Voest Alpine Tubulars GmbH, Kinderberg-Aumuehl, Austria.

(141) Poiché i suddetti sei produttori comunitari denunziati che hanno collaborato all'inchiesta rappresentavano il 57 % della produzione comunitaria del prodotto in esame, essi costituiscono l'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4 del regolamento di base.

(142) Va notato che uno dei produttori all'origine della denuncia (Dalmine) è collegato ad uno dei produttori-esportatori rumeni che hanno cooperato (Silcotub) ed ha importato il prodotto in questione fabbricato da quest'ultimo. Si è accertato che tali importazioni rappresentavano una parte limitata del volume totale di produzione della Dalmine, cui servivano soprattutto per completare la propria gamma di prodotti. Si è di conseguenza deciso che questo legame non fosse tale da escludere questo produttore comunitario dalla definizione dell'industria comunitaria.

4.3. Consumo comunitario

(143) Il consumo comunitario è stato determinato sulla base dei volumi di vendita sul mercato comunitario dei cinque produttori comunitari del campione e di tutti gli altri produttori nella Comunità che hanno fornito informazioni a tale riguardo, nonché delle importazioni in base ai codici NC da tutti i paesi terzi sulla base dei dati Eurostat.

(144) Sulla base di questi dati si è accertato che nel corso del periodo analizzato il consumo si è abbassato dell'8 % tra il 2001 ed il 2004, passando da 2 149 024 tonnellate a 1 985 361 tonnellate. Il consumo si è abbassato notevolmente, ossia del 14 %, tra il 2001 ed il 2002, mentre in seguito è stato stabile nel 2003, per poi riprendere nel 2004 (1 985 361 tonnellate). Il consumo di TSS è legato al ciclo economico generale e, in particolare, all'evoluzione del settore petrolifero e del gas. L'aumento del consumo nel corso del periodo d'indagine può spiegarsi con il fatto che i prezzi elevati del petrolio e del gas nel 2004 hanno favorito gli investimenti in questi settori, aumentando così la domanda per determinati tipi di TSS.

Tabella 1

	2001	2002	2003	2004 (IP)
Consumo comunitario (t)	2 149 024	1 855 723	1 851 502	1 985 361
Indice analitico	100	86	86	92

4.4. Importazioni di TSS dai paesi interessati

Cumulo

- (145) La Commissione ha esaminato se gli effetti delle importazioni di TSS originarie della Croazia, dell'Ucraina, della Romania e della Russia debbano essere valutati cumulativamente ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4 del regolamento di base.

Margine di dumping e volume delle importazioni

- (146) Come indicato qui sopra, la presente indagine ha evidenziato che il margine di dumping medio stabilito per ciascuno dei quattro paesi interessati è superiore alla soglia minima definita all'articolo 9, paragrafo 3 del regolamento di base, e che il volume delle importazioni di ciascuno di questi paesi non è trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7 del regolamento di base (le rispettive quote di mercato durante il periodo d'indagine sono infatti dell'1,3 % per la Croazia, del 4,3 % per la Romania, del 4,6 % per l'Ucraina e dell'11,3 % per la Russia).

Condizioni di concorrenza

- (147) I volumi d'importazione sono aumentati per tutti i paesi interessati, ad eccezione dell'Ucraina, le cui importazioni si sono mantenute su un livello elevato nel corso del periodo esaminato. Le tendenze dei prezzi delle importazioni sono identiche per tutti i paesi interessati, significativamente sottoquotati rispetto ai prezzi dell'industria comunitaria. I livelli medi dei prezzi delle importazioni dei paesi interessati sono tutti sensibilmente inferiori al livello di prezzo dell'industria comunitaria. I prezzi delle importazioni in provenienza dalla Croazia, dall'Ucraina e della Romania si situano globalmente allo stesso livello. Per la Russia, i livelli di prezzo sono sensibilmente inferiori; questo tuttavia spiegarsi con il fatto che le esportazioni verso la Comunità riguardano una gamma di prodotti diversa. Come osservato qui sopra, si è accertato che il prodotto in questione importato dai quattro paesi ed il prodotto simile prodotto e venduto dall'industria comunitaria condividevano le stesse caratteristiche tecniche, fisiche e chimiche di base ed avevano gli stessi utilizzi finali. Inoltre, tutti i prodotti sono stati venduti tramite gli stessi circuiti di distribuzione agli stessi clienti ed erano manifestamente in concorrenza reciproca.
- (148) Sulla base di dette considerazioni si è pertanto concluso che sono state soddisfatte tutte le condizioni che giustificano la valutazione cumulativa delle importazioni di TSS originarie dei quattro paesi oggetto dell'indagine.
- (149) Alcuni produttori-esportatori ucraini e rumeni hanno sostenuto che ai fini dell'analisi del pregiudizio e del nesso di causalità, le importazioni in provenienza dal loro paese non dovevano essere cumulate a quelle degli altri paesi oggetto dell'indagine, giacché le tendenze dei volumi di importazioni erano diverse. A tale riguardo va notato che le tendenze delle importazioni costituiscono solo uno dei numerosi parametri di cui si tiene conto nella fattispecie. Il fatto che i livelli di importazioni dei vari paesi non siano identici non costituisce una ragione sufficiente per non cumulare. Le similitudini tra le importazioni dei quattro paesi sottoposti all'indagine sono in effetti descritte nel considerando (147). Su questa base, ed in mancanza di qualsiasi nuova indicazione riguardo a una mancanza di concorrenza, non è possibile distinguere gli effetti delle importazioni da questi quattro paesi solo sulla base delle rispettive tendenze in termini volumetrici. Al contrario, le similitudini descritte qui sopra sembrano giustificare una valutazione cumulativa.

- (150) Nel caso in esame si è constatato che per tutti i quattro paesi, compresa l'Ucraina e la Romania, i prodotti importati, da un lato, ed i prodotti fabbricati nella Comunità, dall'altro, presentavano le stesse caratteristiche fisiche e/o chimiche di base [cfr. considerando (39) per quanto riguarda il prodotto simile]. Inoltre, le importazioni in provenienza da ciascuno di questi quattro paesi sono significative poiché superano la soglia minima fissata all'articolo 5, paragrafo 7 del regolamento di base. A tale riguardo va notato che le importazioni in provenienza dall'Ucraina e dalla Romania rappresentano una quota di mercato rispettivamente di oltre il 4,5 % ed il 4,3 %. Infine, in aggiunta alle argomentazioni summenzionate, va detto che le importazioni in provenienza da tutti i quattro paesi hanno luogo a prezzi significativamente sottoquotati rispetto ai prezzi dell'industria comunitaria (tra il 22 % e 43 %), mentre la sottoquotazione delle importazioni ucraine e rumene rispetto all'industria comunitaria raggiunge il 36 % ed il 22 % (cfr. qui di seguito). Sulla base di quanto detto si conclude che, ai fini dell'analisi del pregiudizio e del nesso di causalità, sono realizzate tutte le condizioni per il cumulo delle importazioni in provenienza dai quattro paesi oggetto dell'indagine. La richiesta di non cumulazione è stata dunque respinta.

Volume e quota di mercato complessivi

- (151) I volumi delle importazioni originarie dei tre paesi interessati sono aumentati, passando dalle 304 268 t del 2001 alle 426 186 t del PI (periodo dell'inchiesta). La quota combinata di mercato di tali importazioni è aumentata a sua volta, passando dallo 14,2 % registrato nel 2001 al 21,5 % nel PI; tale tendenza va interpretata nel contesto di un consumo in discesa.

Tabella 2

	2001	2002	2003	2004 (IP)
Importazioni (in tonnellate)	304 268	307 441	342 626	426 186
Indice analitico	100	101	113	140
Quota di mercato	14,2 %	16,6 %	18,5 %	21,5 %

Prezzi

- (152) Tra il 2001 ed il PI, il prezzo medio ponderato delle importazioni di TSS originari dei quattro paesi è aumentato del 16 %, passando da 433 EUR/t a 501 EUR/t. Tra il 2001 ed il 2002, i prezzi sono inizialmente leggermente diminuiti, passando da 433 EUR a 418 EUR (ovvero del 3 %). Nel 2003 i prezzi si sono ulteriormente abbassati a 397 EUR, per poi aumentare nettamente fino a raggiungere 501 EUR, un livello sensibilmente superiore a quello del 2001. L'aumento del prezzo nel corso del periodo d'indagine è spiegabile soprattutto con l'aumento del costo delle materie prime.

Tabella 3

	2001	2002	2003	2004 (IP)
Media ponderata del prezzo CIF frontiera comunitaria (EUR/tonnellata)	433	418	397	501
Indice analitico	100	97	92	116

Sottoquotazione

- (153) Per determinare la sottoquotazione dei prezzi la Commissione ha esaminato dati relativi al PI. Per l'industria comunitaria, i prezzi di vendita sono stati quelli praticati ad acquirenti indipendenti, adeguati, all'occorrenza, a livello franco fabbrica, ossia escludendo le spese di trasporto all'interno della Comunità ed eventuali sconti e riduzioni. I prezzi per i diversi tipi di TSS definiti nei questionari sono stati confrontati con i prezzi di vendita praticati dagli esportatori al netto degli sconti e adeguati, ove opportuno, al prezzo CIF frontiera comunitaria con un opportuno adeguamento per i costi di sdoganamento e i costi successivi all'importazione.
- (154) Per il calcolo della media ponderata del margine di sottoquotazione, è stato tenuto conto dei prezzi all'esportazione dei produttori che hanno cooperato e dei dati di Eurostat. Durante il PI, la media ponderata del margine di sottoquotazione è risultata essere del 43 % per la Russia, del 36 % per l'Ucraina, del 22 % per la Romania e del 26 % per la Croazia.

4.5. La situazione dell'industria comunitaria

- (155) A norma dell'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria comunitaria ha compreso una valutazione di tutti i fattori e indicatori economici in rapporto con la situazione dell'industria comunitaria nel periodo considerato.

Produzione

- (156) Il volume della produzione ha seguito una tendenza simile a quella del consumo, sebbene il ribasso nel corso degli anni 2002 e 2003 e la ripresa nel corso del PI siano stati meno pronunciati in termini relativi rispetto al ribasso e alla ripresa del consumo nel corso degli stessi periodi. Tra il 2001 ed il 2002, la produzione è scesa del 21 %, passando da 1 495 278 tonnellate nel 2001 a 1 174 414 tonnellate nel 2002. Nel 2003, il volume della produzione ha raggiunto appena i tre quarti di quella del 2001. Tuttavia, in linea con l'aumento della domanda a seguito degli investimenti realizzati nell'industria petrolifera e del gas durante il PI, il volume della produzione ha poi ripreso a salire raggiungendo 1 290 258 tonnellate nel corso del PI.

Tabella 4

	2001	2002	2003	2004 (IP)
Produzione in tonnellate	1 495 278	1 174 414	1 126 188	1 290 258
Indice analitico	100	79	75	86

Capacità produttiva e tasso di utilizzo degli impianti

- (157) La capacità di produzione è stata calcolata sulla base delle capacità nominali delle unità di produzione appartenenti all'industria comunitaria, tenendo conto di eventuali interruzioni nella produzione e del fatto che, in alcuni casi, una parte delle capacità è stata utilizzata per altri prodotti fabbricati sulle stesse linee di produzione.
- (158) La capacità di produzione di TSS è rimasta invariata durante il periodo in esame. Tuttavia, i tassi d'utilizzo delle capacità si sono abbassati di 12 punti percentuali (dall'87 % al 75 %), a seguito del calo del volume della produzione. L'aumento dell'utilizzo delle capacità nel corso del PI è una conseguenza dell'aumento del volume della produzione nel corso dello stesso periodo in un contesto di capacità di produzione stabili.

Tabella 5

	2001	2002	2003	2004 (IP)
Capacità produttiva (tonnellate)	1 722 350	1 717 919	1 709 605	1 709 078
Indice analitico	100	100	99	99
Utilizzazione degli impianti	87 %	68 %	66 %	75 %

Scorte

- (159) Per quanto riguarda le scorte va detto che la parte principale della produzione viene realizzata per soddisfare le ordinazioni. Di conseguenza, pur se durante il periodo in questione si è registrato un aumento delle scorte in stock pari al 13 %, si è ritenuto che in questo caso, le scorte non costituissero un indicatore pertinente per valutare il pregiudizio.

Tabella 6

	2001	2002	2003	2004 (IP)
Scorte (in tonnellate)	95 032	100 471	90 979	107 521
Indice analitico	100	106	96	113

Investimenti

- (160) Tra il 2001 ed il PI gli investimenti realizzati per la produzione del prodotto simile sono scesi da 66 852 644 EUR a 26 101 700 EUR, e sono stati realizzati al solo scopo di conservare le capacità di produzione al livello attuale, e non allo scopo di aumentare il volume di produzione.

Tabella 7

	2001	2002	2003	IP
Investimenti (EUR)	66 852 644	56 581 829	45 518 515	26 101 700
Indice analitico	100	85	68	39

Vendite e quota di mercato

- (161) Si è accertato che le vendite dell'industria comunitaria a clienti collegati sono state effettuate ai prezzi del mercato; di conseguenza si è tenuto conto anche di queste vendite per l'analisi delle vendite e delle quote di mercato dell'industria comunitaria.
- (162) Il volume delle vendite di TSS sul mercato comunitario è passato da 862 054 tonnellate nel 2001 a 725 145 tonnellate nel 2002, con un ribasso del 16 %, per poi calare a 683 985 tonnellate nel 2003, anno in cui secondo l'industria comunitaria il livello della domanda è stato eccezionalmente basso. Nel corso del PI, le vendite hanno segnato una ripresa, raggiungendo 729 555 tonnellate, livello che resta tuttavia sensibilmente inferiore a quello del 2001.

- (163) Mentre il volume globale delle vendite di TSS sul mercato comunitario si è abbassato del 15 % tra il 2001 ed il PI, nello stesso periodo il consumo comunitario è diminuito solo dell'8 %, con una perdita di quota di mercato per l'industria comunitaria pari a 3 punti percentuali. In realtà, la quota di mercato è scesa arretrato dal 40,1 % del 2001 al 36,7 % del PI.

Tabella 8

	2001	2002	2003	IP
Vendite nella CE (tonnellate)	862 054	725 145	683 985	729 555
Indice analitico	100	84	79	85
Quota di mercato	40,1 %	39,1 %	36,9 %	36,7 %

Prezzi

- (164) I prezzi medi unitari di vendita dell'industria comunitaria sono aumentati del 10 % nel corso del periodo analizzato, in seguito dell'aumento dei costi delle materie prime che ha avuto conseguenze per tutto il settore.
- (165) Dopo un aumento del 4 % dei prezzi medi, dai 672 EUR del 2001 ai 701 EUR del 2002, i prezzi sono scesi al minimo assoluto di 651 EUR nel 2003, dopodiché sono nuovamente aumentati considerevolmente nel corso del PI per raggiungere 736 EUR.
- (166) Ai fini della produzione di TSS, l'industria comunitaria utilizza come materie prime, a seconda del processo di produzione, ferraglia o billette o lingotti. Le materie prime costituiscono il principale determinante dei costi di produzione dei TSS e incidono direttamente sull'evoluzione del prezzo di vendita. Se nel 2001 e 2002 le materie prime hanno rappresentato il 35 % dei costi di produzione totali dei TSS dell'industria comunitaria, questa quota è passata al 38 % nel 2003 ed al 47 % nel corso del PI.
- (167) Effettivamente è stato riscontrato un forte aumento dei prezzi medi delle materie prime nel 2004, con un conseguente aumento dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria e dei prezzi delle importazioni.

Tabella 9

	2001	2002	2003	IP
Media ponderata del prezzo (EUR/tonnellata)	672	701	651	736
Indice analitico	100	104	97	110

Redditività e flusso di cassa

- (168) Nel corso del periodo analizzato la redditività media ponderata dell'industria comunitaria calcolata sul fatturato netto è fortemente diminuita, passando dal 3 % nel 2001 al -10 % nel corso del PI. L'evoluzione della redditività non è comunque allineata a quella del valore delle vendite. La redditività del prodotto in questione è stata infatti peggiore nel corso del PI rispetto ai tre anni precedenti, durante i quali le vendite erano aumentate, nel corso del PI, rispetto ai livelli del 2002 e del 2003. Tale tendenza va ricondotta al fatto che l'aumento dei prezzi delle materie prime non ha potuto essere completamente rispecchiata dai prezzi di vendita. L'aumento dei costi delle materie prime non ha infatti potuto essere riversato sui consumatori finali a causa del basso livello dei prezzi delle importazioni in provenienza dai paesi interessati.

Tabella 10

	2001	2002	2003	IP
Margine di utile al lordo dell'imposta (I=H/A)	3 %	- 9 %	- 5 %	- 10 %

- (169) Nel corso del PI, l'industria comunitaria ha generato un flusso di cassa negativo di - 16 735 140 EUR. Le liquidità dell'industria comunitaria ha raggiunto un livello particolarmente negativo nel 2003, dopodiché la situazione è lievemente migliorata, senza tuttavia ritornare a un livello positivo. Il flusso di cassa ha dovuto essere calcolato sulla base dei profitti netti al lordo delle imposte per il prodotto venduto all'interno e all'esterno della Comunità, profitti positivi nel 2002 (26 milioni di EUR), ma fortemente negativi nel 2003 (- 86 milioni di EUR), il che spiega il forte ribasso del flusso di cassa tra il 2002 ed il 2003. La tendenza del flusso di cassa non ha seguito quella della redditività, poiché gli ammortamenti, tradizionalmente elevati per questo tipo d'industria a forte intensità di capitale, si sono abbassati da 51 795 853 EUR nel 2002 a 48 276 850 EUR nel 2003, per aumentare nuovamente a 58 820 712 EUR nel corso del PI. Tuttavia, il flusso di cassa è restato negativo nel corso del PI.

Tabella 11

	2001	2002	2003	IP
Flusso di cassa	68 221 405	83 464 355	- 35 612 924	- 16 735 140
Indice analitico	100	122	- 52	- 25

Rendimento delle attività nette

- (170) Il rendimento delle attività nette è stato calcolato esprimendo il profitto netto al lordo delle imposte del prodotto simile venduto all'esterno e all'interno della Comunità in percentuale del valore contabile netto delle immobilizzazioni assegnate al prodotto simile all'esterno e all'interno della Comunità. L'evoluzione negativa di questo indicatore dopo il 2001 si spiega da un lato con il ribasso degli investimenti nel prodotto simile a partire dal 2001 fino al PI, e dall'altro con il fatto che il profitto al lordo delle imposte del prodotto simile venduto all'esterno e all'interno Comunità, ancora positivo nel 2001 e nel 2002, è diventato negativo nel 2003. Sebbene sia migliorato nel corso del PI rispetto al 2003, il rendimento delle attività è stato di - 11 % nel corso del PI. Ai fini del calcolo di tale rendimento, è stato utilizzato il profitto realizzato dall'industria comunitaria sia per le vendite interne che per l'esportazione. Ciò si è reso necessario perché tali attività sono state utilizzate per entrambi i canali di vendita, e una ventilazione è dunque risultata impossibile.

Tabella 12

	2001	2002	2003	IP
Rendimento delle attività nette	10 %	6 %	- 18 %	- 11 %

Capacità di reperire capitali

- (171) Ad eccezione di una società, l'industria comunitaria non ha asserito di avere incontrato problemi per mobilitare capitali ai fini delle proprie attività, né vi sono stati segnali in proposito. Si è dunque concluso che l'industria comunitaria, nella sua totalità, era in grado di mobilitare capitali per le proprie attività per tutto il periodo analizzato.

Occupazione e salari

- (172) L'occupazione nell'industria comunitaria è scesa del 13 % ed il costo del lavoro è diminuito del 9 % nel corso del periodo analizzato.

Tabella 13

	2001	2002	2003	IP
Lavoratori dipendenti	6 058	5 424	5 276	5 245
Indice analitico	100	90	87	87
Costo del lavoro (EUR/anno)	275 296 896	251 059 144	244 153 692	249 190 971
Indice analitico	100	91	89	91

Produttività

- (173) La produttività, calcolata come produzione annuale per lavoratore dipendente, nel corso del PI ha raggiunto lo stesso livello del 2001, dopo un ribasso nel 2002 e nel 2003.

Tabella 14

	2001	2002	2003	IP
Produttività (t/dipendente)	247	217	213	246
Indice analitico	100	88	86	100

Crescita

- (174) Mentre il consumo nella Comunità è sceso dell'8 % tra il 2001 e il PI, il volume delle vendite dell'industria comunitaria ad acquirenti indipendenti è diminuito del 15 %. D'altro canto, la quota di mercato delle importazioni in provenienza dai quattro paesi interessati è aumentata di 7,3 punti di percentuale. Pertanto, le vendite dell'industria comunitaria sono scese molto più rapidamente rispetto alla domanda durante il periodo in esame.

Entità del dumping e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping

- (175) Quanto all'incidenza dell'entità del margine di dumping effettivo sull'industria comunitaria, questa non può considerarsi trascurabile, dati il volume ed i prezzi delle importazioni originarie del paese in esame.

- (176) Come dimostrato nell'analisi degli indicatori del pregiudizio di cui sopra, la situazione economica e finanziaria dell'industria comunitaria non è migliorata dopo il varo delle misure antidumping sulle importazioni di alcuni tipi del prodotto interessato in provenienza dalla Russia e dalla Romania, nel 1997, nonché dalla Croazia e dall'Ucraina, nel febbraio 2000. Tali indicatori evidenziano inoltre che la Comunità rimane in una situazione fragile e vulnerabile.

4.6. Conclusioni in materia di pregiudizio

- (177) L'analisi degli indicatori di pregiudizio ha evidenziato che la situazione dell'industria comunitaria si è deteriorata in modo significativo dopo il 2001 ed ha toccato il fondo nel 2003. Nel corso del PI, tali indicatori hanno indicato un miglioramento rispetto alla situazione estremamente negativa del 2003. Il miglioramento nel corso del PI può spiegarsi con una migliore situazione globale del mercato ed in particolare con un aumento della domanda di TSS da parte dell'industria petrolifera e del gas. Tuttavia l'industria comunitaria è ancora lontana da un ritorno ai livelli del 2001, prima che aumentassero le importazioni caratterizzate da dumping. A tale riguardo va notato che l'aumento dei prezzi di vendita osservato nel corso del PI è stato insufficiente perfino per attuire interamente l'aumento dei costi delle materie prime, e tanto meno per migliorare la situazione dell'industria comunitaria.

- (178) È vero che, a prima vista, alcuni indicatori del pregiudizio mostrano una situazione stabile (capacità di mobilitare capitali, occupazione) o anche un'evoluzione positiva (prezzi di vendita medi). Tuttavia la maggioranza degli altri indicatori del pregiudizio (redditività, investimenti, produzione, volume delle vendite, ecc.) è risultata chiaramente negativa nel corso del periodo analizzato, pur con un lieve miglioramento nel corso del PI rispetto all'anno precedente. Questo miglioramento non modifica però il quadro d'insieme della situazione, dato che gli indicatori più pertinenti restano negativi.

(179) Per quanto riguarda l'evoluzione positiva dei prezzi, l'aumento dei prezzi nel corso del PI non può essere attribuito ad un miglioramento della situazione dell'industria comunitaria, ma è piuttosto una semplice conseguenza dell'aumento dei prezzi delle materie prime. Inoltre, i fattori summenzionati che mostrano una stabilità della situazione non riflettono la vera situazione dell'industria comunitaria. Vista l'evoluzione in gran parte negativa degli indicatori relativi al profitto è anzi la stessa vitalità del settore a trovarsi in pericolo se a medio termine, o anche prima, non si porrà rimedio a tale situazione.

(180) In seguito alla notifica delle conclusioni definitive, alcuni produttori-esportatori hanno sostenuto che l'industria comunitaria non ha subito pregiudizio grave nel corso del PI. Si è sostenuto che in base a dati pubblicamente accessibili l'industria comunitaria si trovava in una situazione finanziaria sana, e che vendite e redditività avevano avuto un andamento positivo nel corso del PI.

(181) Va notato che effettivamente alcuni produttori comunitari hanno registrato risultati finanziari annuali positivi nel corso del PI, aumentando il volume delle vendite e realizzando risultati proficui. Tuttavia, se è vero che la situazione finanziaria globale di alcuni produttori comunitari è stata favorevole nel corso del PI, un'analisi pertinente alla materia deve basarsi sul rendimento finanziario dell'industria comunitaria relativamente alla produzione e vendita sul mercato comunitario del prodotto simile. Giacché il prodotto simile non rappresenta né la totalità del volume della produzione dell'industria comunitaria, né la totalità delle sue vendite nella Comunità, si è concluso che, nonostante la buona prestazione globale di alcuni produttori comunitari di TSS, vi è effettivamente stato un pregiudizio grave per quanto riguarda il prodotto simile venduto nella Comunità.

(182) Alla luce delle considerazioni che precedono si conclude che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6 del regolamento di base.

5. RAPPORTO DI CAUSALITÀ

5.1. Introduzione

(183) A norma dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni in dumping del prodotto in esame originarie del paese interessato abbiano arrecato all'industria comunitaria un pregiudizio di dimensioni tali da potersi definire grave. In questa analisi sono stati esaminati altri fattori noti, oltre alle importazioni in dumping, che nello stesso periodo potrebbero aver causato un pregiudizio all'industria comunitaria, per garantire che l'eventuale pregiudizio arre-

cato da tali fattori non venga attribuito alle importazioni in questione.

5.2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

(184) Le importazioni dai paesi interessati sono aumentate, nel periodo in esame, del 40 % in termini di volume e del 7,3 % in termini di quota di mercato. Allo stesso tempo, i prezzi medi di tali importazioni sono stati inferiori del 32 % ai prezzi medi dell'industria comunitaria nel corso del PI. L'aumento dei prezzi delle importazioni oggetto di un dumping accertato nel corso del PI è semplicemente il riflesso dell'aumento dei costi delle materie prime. Il notevole aumento, in termini di volume, delle importazioni originarie dei quattro paesi in questione e della loro quota di mercato verificatosi durante il periodo esaminato, a prezzi rimasti nettamente al di sotto di quelli dell'industria comunitaria, è coinciso con il deterioramento della situazione finanziaria generale dell'industria comunitaria nello stesso periodo.

(185) Anche i prezzi unitari dell'industria comunitaria sono aumentati nel corso del periodo analizzato, per la precisione del 10 %. Tuttavia tali prezzi erano depressi e insufficienti perfino ad attutire il forte aumento dei costi delle materie prime, come dimostra l'alto livello delle perdite sostenute dall'industria comunitaria.

(186) Sulla base di tali considerazioni appare che le importazioni a prezzi bassi in provenienza dai quattro paesi interessati abbiano svolto un ruolo determinante per il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, rispecchiato in particolare dall'evoluzione insufficiente dei prezzi di vendita nonché dal ribasso della produzione, dei volumi di vendita e delle quote di mercato, dal calo di redditività e dalla contrazione degli investimenti.

5.3. Effetti dovuti ad altri fattori

Calo dei consumi nella CE

(187) Il consumo globale è aumentato del 8 % nel periodo analizzato. Tuttavia, il ribasso del consumo di per se stesso non può essere considerato come la causa determinante della situazione di pregiudizio per l'industria comunitaria, giacché nel corso del periodo analizzato le sue vendite, in termini relativi, sono calate più sensibilmente rispetto al consumo (rispettivamente — 16 % e — 14 % tra il 2001 e la fine del PI). Inoltre si è dimostrato che nel corso del periodo analizzato le importazioni in provenienza dai paesi interessati erano aumentate, conquistando dunque le quote di mercato perse dall'industria comunitaria. Il ribasso del consumo non può dunque essere considerato come una causa sostanziale del pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

Importazioni originarie di altri paesi terzi diversi dall'India e dalla RPC

- (188) Secondo Eurostat e in base alle informazioni raccolte nel corso dell'indagine, i principali paesi da cui provengono i TSS importati sono il Giappone, l'Argentina e gli Stati Uniti.
- (189) Le importazioni in provenienza dal Giappone ammontavano a 52 960 tonnellate nel 2001 e si sono abbassate del 34 % a 34 857 tonnellate nel corso del periodo considerato. La quota di mercato delle importazioni giapponesi del prodotto in questione ammontava al 2,5 % nel 2001, per scendere all'1,8 % nel corso del PI. Le importazioni giapponesi si sono svolte a prezzi almeno doppi rispetto a quelli dell'industria comunitaria. Di conseguenza, non si è ritenuto che le importazioni in provenienza dal Giappone avessero un impatto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria.
- (190) Le importazioni in provenienza dall'Argentina sono aumentate del 52 %, passando da 30 962 tonnellate nel 2001 a 46 918 tonnellate nel corso del PI. Dal 2001 al PI, la quota di mercato dell'Argentina è aumentata di un punto di percentuale, passando dall'1,4 % a 2,4 %. Per tutto il periodo considerato, i prezzi delle importazioni in provenienza dall'Argentina sono restati a livello in gran parte superiore a quello dei quattro paesi considerati. Il prezzo CIF medio per tonnellata importata dall'Argentina ammontava a 660 EUR, mentre era di 501 EUR per i quattro paesi interessati. Nell'analisi si è tenuto conto del fatto che un produttore comunitario era collegato ad un produttore esportatore con sede in Argentina. Si è tuttavia dimostrato che i TSS importati da detto produttore comunitario tramite la società collegata in Argentina non rappresentavano né in termini quantitativi né in termini di prezzo un fattore determinante per la situazione pregiudizievole di tale produttore comunitario e dell'industria comunitaria nel suo insieme.
- (191) Per quanto riguarda gli Stati Uniti, le statistiche di Eurostat mostrano che la quota di mercato delle importazioni di TSS in provenienza da questo paese è aumentata dallo 0,6 % nel 2001 all'1,8 % nel corso del PI. I prezzi di vendita medi dei prodotti USA all'inizio del periodo considerato erano di 2 414 EUR per tonnellata, vale a dire quasi quattro volte quelli dell'industria comunitaria; tali prezzi si sono in seguito fortemente abbassati (del 77 %), passando a 797 EUR per tonnellata nel corso del PI, valore attualmente comunque superiore dell'8 % rispetto ai prezzi dell'industria comunitaria. Di conseguenza, nonostante l'aumento delle importazioni in provenienza dagli Stati Uniti, esse non possono essere considerate, visto il loro livello di prezzo, come una causa sostanziale del pregiudizio subito dall'industria comunitaria.
- (192) È stato sostenuto che le importazioni in provenienza dall'Argentina e dagli Stati Uniti sarebbero andate costantemente crescendo dal 2001, che la loro quota di mercato combinata avrebbe superato il 4 % nel corso del PI e che i prezzi americani sarebbero rimasti inferiori a quelli fatturati dai produttori-esportatori di tre dei quattro paesi interessati.
- (193) L'opinione secondo cui i prezzi americani sarebbero stati inferiori a quelli fatturati da tre dei quattro paesi interessati non è corroborata dai fatti. In linea più generale si è concluso che, soprattutto in considerazione del livello elevato dei prezzi, queste importazioni non possono essere considerate come una causa determinante del pregiudizio.
- (194) Un produttore-esportatore ha sostenuto che le attività dell'industria comunitaria riguardano principalmente la produzione e la vendita di categorie di prodotti di alta gamma (tubi OCTG), in concorrenza dunque con le importazioni provenienti da Giappone, Argentina e Stati Uniti. Si è sostenuto che le importazioni in provenienza da questi tre paesi, se sommate, rappresentavano un aumento di quota di mercato di 1,5 punto di percentuale tra il 2001 ed il PI e che andavano a rimpiazzare TSS prodotti dall'industria comunitaria piuttosto che TSS importati dalla Russia e dall'Ucraina.
- (195) È stato fatto notare constata che, pur mettendo l'accento sulla produzione di prodotti di alta gamma, l'industria comunitaria continua a produrre tutti i vari tipi di TSS, compresi i prodotti bassi di gamma, in notevoli quantità. Di fatto i tubi OCTG rappresentano meramente una piccola parte delle attività dell'industria comunitaria, ovvero il 5 % del volume totale e il 7 % del valore totale delle vendite del prodotto simile sul mercato comunitario nel corso del PI. L'aumento della quota di mercato combinata di Giappone, Argentina e Stati Uniti, pari a 1,5 punti percentuali, ovvero dal 4,5 % del 2001 al 6,0 % nel corso del PI, è semmai solo in minima parte ricollegabile alla ben più sostanziosa perdita di quota di mercato, dal 40,1 % a 36,7 %, dell'industria comunitaria nel corso dello stesso periodo. Di conseguenza, l'argomentazione secondo cui le importazioni in provenienza da questi tre paesi hanno causato un importante pregiudizio all'industria comunitaria va respinta.
- (196) Un produttore-esportatore ha sostenuto che i servizi della Commissione avevano omesso di tenere conto dell'impatto delle importazioni di TSS in provenienza dai nuovi Stati membri. Egli sostiene che tali importazioni verso la Comunità, soprattutto dalla Slovacchia, avvenivano a prezzi di dumping pregiudizievoli all'industria comunitaria. Tali importazioni erano state oggetto di diritti antidumping, poi aboliti a seguito dell'allargamento, avvenuto durante il PI. Il produttore-esportatore sostiene inoltre che tali importazioni sono la causa della perdita di quote di mercato da parte dell'industria comunitaria.

(197) Tuttavia, va notato che il volume delle vendite dell'industria comunitaria e degli altri produttori europei (compresa la Slovacchia) è diminuito rispettivamente di circa 133 000 e 112 000 tonnellate tra il 2001 ed il 2004, mentre, nello stesso tempo, le importazioni in provenienza dai quattro paesi interessati sono aumentate di circa 120 000 tonnellate⁽¹³⁾.

(198) Per quanto riguarda le importazioni dalla Slovacchia precedentemente all'allargamento, non si può affermare che abbiano arrecato pregiudizio all'industria comunitaria tra il 2001 e la data dell'allargamento (il 1° maggio 2004), dato che erano soggette a diritti antidumping che ristabilivano un'equa situazione di concorrenza con l'industria comunitaria. Non si ritiene che un eventuale effetto di tali vendite all'interno dell'UE a 25 dopo il 1° maggio 2004 possa ribaltare le conclusioni in materia di pregiudizio o eliminare il legame di causalità tra le importazioni oggetto di dumping in provenienza dai quattro paesi in causa ed il pregiudizio subito dall'industria comunitaria. In realtà l'analisi delle importazioni del prodotto interessato sul mercato comunitario in provenienza dalla Slovacchia prima e dopo l'allargamento, sulla base dei dati di Eurostat, evidenzia che durante l'anno dell'adesione tali importazioni verso il rimanente mercato comunitario (UE-24) sono aumentate del 7 %, ovvero di 5 911 tonnellate, rispetto all'anno precedente all'adesione. Si tratta di un aumento in volume assai ridotto rispetto all'evoluzione delle importazioni originarie dei quattro paesi interessati.

(199) Sulla base delle suddette considerazioni si è concluso che la quota di mercato dell'industria comunitaria non è diminuita a causa della concorrenza intracomunitaria.

(200) Di conseguenza l'argomentazione secondo cui la concorrenza intracomunitaria potrebbe essere la causa della perdita di quote di mercato da parte dell'industria comunitaria è respinta.

Ciclicità del mercato e tassi di cambio

(201) In seguito alla comunicazione delle risultanze definitive, un produttore esportatore ha sostenuto che non si è tenuto conto dei fattori ciclici del mercato dell'acciaio, come impone l'articolo 3, paragrafo 7 del regolamento di base.

(202) A tale riguardo va notato che tale produttore-esportatore non ha apportato alcun elemento a sostegno della propria osservazione secondo cui il carattere ciclico del mercato dell'acciaio sarebbe la causa della situazione pregiudizievole dell'industria comunitaria. Inoltre va rilevato che il carattere ciclico del mercato dell'acciaio dovrebbe avere un impatto sia sull'industria comunitaria che sui produttori-esportatori. Un ciclo al ribasso del mercato dei TSS, con presunto impatto negativo sullo stato del-

l'industria comunitaria, dovrebbe quindi sortire il medesimo impatto sul volume delle importazioni di TSS. Il volume delle importazioni in provenienza dai quattro paesi interessati dovrebbe dunque essere diminuito. Tuttavia, come spiegato al considerando (151), il volume cumulativo delle importazioni in provenienza dai quattro paesi interessati è aumentato in ciascun anno compreso tra il 2001 ed il 2004. Di conseguenza non si può ritenere che il carattere ciclico del mercato dell'acciaio sia all'origine del pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(203) Una società ha osservato che il ribasso del valore del dollaro USA rispetto all'euro tra il 2001 ed il PI avrebbe avuto un impatto sulla situazione dell'industria comunitaria, senza tuttavia apportare prove atte a dimostrare che dette fluttuazioni del tasso di cambio abbiano effettivamente esercitato un'influenza negativa sulla performance economica del settore. In mancanza di qualsiasi prova a sostegno della tesi secondo cui la situazione pregiudizievole dell'industria comunitaria sarebbe stata influenzata da una rivalutazione dell'euro rispetto al dollaro, si è concluso che le fluttuazioni del tasso di cambio non influiscono sul legame di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e la situazione pregiudizievole dell'industria comunitaria. Inoltre, l'analisi dell'industria comunitaria è stata basata sulla performance finanziaria del prodotto simile prodotto e venduto sul mercato comunitario. Visto che la grande maggioranza delle vendite del prodotto simile sul mercato comunitario è stata fatturata in EUR e che anche i principali costi di produzione erano espressi in EUR, le fluttuazioni del tasso di cambio non hanno alcun caso potuto sortire un impatto significativo sulla situazione pregiudizievole dell'industria comunitaria.

(204) Alla luce della summenzionata evoluzione dei volumi, del prezzo e delle quote di mercato delle importazioni originarie di altri paesi terzi, si conclude che l'importante pregiudizio subito dall'industria comunitaria non può essere attribuito a tali importazioni.

Fluttuazione dei prezzi delle materie prime

(205) Due produttori esportatori hanno sostenuto che il calo della redditività è dovuto all'aumento dei costi delle materie prime e non può dunque essere legato alle importazioni oggetto di un dumping in provenienza dai paesi interessati. Effettivamente, il costo della ferraglia o delle billette, che sono le principali materie prime per la produzione di TSS, è aumentato significativamente nel corso del periodo considerato. I due produttori comunitari in questione hanno dimostrato che tra l'ultimo trimestre del 2003 e l'ultimo trimestre del PI, i prezzi della ferraglia e delle billette erano aumentati rispettivamente del 66 % e del 77 %. Un produttore comunitario ha dimostrato che nell'arco del periodo considerato, dal 2001 al PI, il prezzo della ferraglia è più che raddoppiato, passando da 99 EUR per tonnellata nel 2001 a 253 EUR per tonnellata durante il PI. Un'evoluzione simile ha potuto essere osservata per quanto riguarda il prezzo medio delle billette.

⁽¹³⁾ Si noti che il consumo è calato di 165 000 tonnellate tra il 2001 e il 2004.

- (206) Tuttavia, il sostanziale pregiudizio subito dall'industria comunitaria non si spiega con l'aumento dei costi delle materie prime di per sé stesso, ma, come spiegato al considerando (168) con il fatto che l'industria comunitaria non è stata in grado di riversare tale aumento dei costi sui consumatori. Effettivamente, a causa delle importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati, con una forte sottoquotazione rispetto ai prezzi dell'industria comunitaria, quest'ultima non ha potuto aumentare i prezzi di vendita in misura tale da rispecchiare debitamente l'aumento dei costi delle materie prime.
- (207) A seguito della notifica delle conclusioni definitive, un produttore-esportatore ha sostenuto che fosse sbagliato affermare che la redditività si era abbassata nel corso del periodo d'indagine per il fatto che i produttori comunitari non erano stati in grado, a causa della pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping, di aumentare i loro prezzi a livelli che avrebbero permesso di coprire l'aumento dei costi delle materie prime. Secondo tale società il prezzo delle materie prime (della ferraglia) sarebbe aumentato del 15,8 % nel corso del periodo d'indagine. Essa sostiene che i prezzi delle importazioni oggetto di dumping sono aumentati in misura maggiore rispetto ai costi delle materie prime.
- (208) Tuttavia, come indicato in precedenza, l'indagine ha evidenziato che l'aumento dei costi delle materie prime dei produttori comunitari nel corso del periodo d'indagine era stato molto più elevato del 15,8 % menzionato. Sulla base delle informazioni fornite da alcuni produttori comunitari, si è inoltre osservato che l'aumento dei costi delle materie prime aveva superato l'aumento del prezzo medio ponderato dei tubi e condotti senza saldatura in provenienza dai quattro paesi interessati per tutto il periodo considerato. La spiegazione secondo la quale i produttori comunitari non hanno potuto aumentare i loro prezzi di vendita e rendere le loro vendite proficue a seguito della pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping è dunque confermata.
- Comportamento anticoncorrenziale di alcuni produttori comunitari*
- (209) Le misure antidumping relative ai prodotti conformi alla definizione originale in vigore dal 1997 per la Romania e la Russia non sono più applicate dal luglio 2004, a titolo di misura prudenziale in relazione al comportamento anticoncorrenziale assunto da alcuni produttori comunitari in passato.
- (210) Alcuni produttori esportatori ed importatori hanno chiesto un'indagine per appurare in quale misura il cartello formato da alcuni produttori europei abbia potuto incidere sulla prestazione globale dell'industria comunitaria.
- (211) A tale riguardo, si è constatato che non vi era nessuna sovrapposizione temporale tra la durata dell'infrazione commessa da alcuni produttori comunitari (dal 1990 al 1995 e, per alcuni prodotti, fino al 1999) ed il periodo (dal 2001 al 2004) al quale si riferisce la presente procedura antidumping. Inoltre l'indagine non ha fatto emergere alcun elemento per affermare che i prezzi dell'industria comunitaria o altri indicatori di pregiudizio siano stati influenzati da un qualsiasi tipo di comportamento anticoncorrenziale. Sulla base di queste osservazioni, ed in mancanza di qualsiasi informazione o indicazione in senso opposto, si può concludere che il cartello formato da alcuni produttori comunitari prima del 2001 non ha avuto alcun impatto sulla situazione pregiudizievole dell'industria comunitaria nel corso del periodo considerato.
- (212) A seguito della notifica delle conclusioni definitive, un produttore-esportatore ha sostenuto che i servizi della Commissione avevano omesso di esaminare i potenziali effetti del ritorno a condizioni normali di concorrenza da parte dell'industria comunitaria dopo lo scioglimento del cartello alla fine del 1999. Si è sostenuto che la sovrapposizione temporale tra la partecipazione al cartello e il periodo oggetto della presente procedura non fosse un fattore pertinente, e che i servizi della Commissione avrebbero erratamente valutato il pregiudizio e il legame di causalità, con un'eventuale violazione dell'articolo 3, paragrafo 7 del regolamento di base.
- (213) Va innanzitutto sottolineato che solo una piccola parte del prodotto in questione, cioè i tubi OCTG (classificati sotto i codici NC 7304 21 00 20 e CN 7304 29 11 20) è stata oggetto della procedura d'intesa. Nel corso del PI, il volume dei tubi OCTG venduti sul mercato comunitario ha rappresentato appena il 5 % del volume totale delle vendite dell'industria comunitaria.
- (214) Inoltre, l'intervallo di tempo di due anni trascorso tra la fine della partecipazione al cartello e l'inizio del periodo oggetto della valutazione di pregiudizio è sufficiente per un ritorno a normali condizioni di concorrenza per l'industria comunitaria. In ogni caso, la situazione nel corso del PI è stata pregiudizievole.
- (215) Alla luce di quanto sopra, la richiesta è stata respinta.

5.4. Conclusione sul rapporto di causalità

- (216) La contemporaneità tra l'aumento delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati, l'aumento delle quote di mercato e le pratiche di sottoquotazione, da una parte, e il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria inducono a concludere che le importazioni oggetto di dumping sono la causa del notevole pregiudizio subito dall'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6 del regolamento di base.

6. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

(217) A norma dell'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni relative alle pratiche di dumping causa del pregiudizio, non vi fossero fondati motivi per concludere che non è nell'interesse della Comunità imporre misure in questo caso particolare. È perciò necessario valutare l'impatto di eventuali misure su tutte le parti interessate dal procedimento ed esaminare altresì le conseguenze della mancata adozione di misure.

6.1. Industria comunitaria

(218) La situazione di pregiudizio dell'industria comunitaria è derivata dalla sua difficoltà a competere con le importazioni a basso prezzo oggetto di dumping.

(219) Si ritiene che l'istituzione di misure permetterà all'industria comunitaria di aumentare il volume delle proprie vendite e le quote di mercato, generando in tal modo migliori economie di scala e quindi il livello di profitto necessario per il proseguimento degli investimenti nei propri impianti di produzione.

(220) Qualora le misure antidumping non vengano istituite, è probabile che la situazione di tale industria continui a deteriorarsi. Essa non sarebbe in grado di investire in nuove capacità di produzione né di competere efficacemente con le importazioni provenienti dai paesi terzi. Alcune società saranno costrette a cessare la produzione e a licenziare i loro dipendenti. Si conclude pertanto che l'istituzione di misure antidumping è nell'interesse dell'industria comunitaria.

(221) Un produttore comunitario non denunciante, collegato ad un produttore-esportatore in Romania, ha sostenuto che i produttori comunitari lavorerebbero già a piena capacità di produzione e non sarebbero in grado di soddisfare la forte domanda di TSS sul mercato comunitario e nei paesi terzi. Tale società ritiene che l'instaurazione di diritti condurrebbe a carenze di offerta sul mercato comunitario. Tuttavia, come precisato più su, l'indagine ha dimostrato che per tutto il periodo considerato l'industria comunitaria aveva importanti capacità di produzione non utilizzate, che potrebbero essere utilizzate per fabbricare il prodotto in questione in modo da soddisfare la richiesta di TSS da parte del mercato comunitario.

(222) È stato inoltre sostenuto che l'instaurazione di misure risulterebbe in una limitazione della concorrenza sul mercato comunitario. Va notato che, come indicato al considerando (139), oltre ai produttori denunciati, esi-

stano molti diversi produttori importanti del prodotto interessato nei nuovi Stati membri. Il numero di produttori nella Comunità è ritenuto sufficientemente elevato per garantire la concorrenza su questo mercato, anche in caso d'instaurazione di misure antidumping. Inoltre, come indicato ai considerando (188)-(195) anche produttori di ulteriori paesi terzi (ad esempio gli Stati Uniti) entrano in concorrenza con l'industria comunitaria con prodotti e prezzi simili. Di conseguenza si ritiene che l'instaurazione di misure non influisca sull'offerta di TSS, né limiti la concorrenza sul mercato comunitario.

6.2. Interesse degli importatori non collegati

(223) Per quanto riguarda gli importatori, solo tre importatori indipendenti hanno risposto al questionario, e di conseguenza è stata svolta una visita di verifica presso due di essi. Un quarto importatore indipendente ha accettato una visita di verifica in una fase ulteriore della procedura. I volumi del prodotto in questione importati da detti quattro importatori hanno rappresentato l'8 % delle importazioni totali della Comunità ed il 3 % del consumo comunitario.

(224) Alla luce del fatto che la maggioranza delle importazioni di TSS nella Comunità avviene tramite importatori collegati con produttori-esportatori, e che meno della metà delle importazioni arrivano sul mercato comunitario tramite importatori indipendenti, le importazioni dei quattro importatori indipendenti possono essere considerate rappresentative di tutti gli altri importatori indipendenti.

(225) Per uno degli importatori, le importazioni del prodotto in questione hanno rappresentato il 22 % delle proprie importazioni totali di TSS ed il valore corrispondente delle vendite ha rappresentato il 3 % del proprio fatturato totale nel corso del PI. Durante il PI le vendite in questione sono state altamente proficue. Tenendo conto del fatto che la maggioranza dei fornitori di questa società risiede nella Comunità o in paesi che non sono interessati dall'instaurazione di diritti antidumping, l'impatto di tali diritti non può essere considerato significativo.

(226) Un secondo importatore, la cui attività principale consisteva nell'importare e trasformare TSS, ha importato la totalità dei TSS dai paesi interessati, in particolare dalla Russia. Una parte minore di tali importazioni riguardava i cosiddetti «tubi certificati». Si presume dunque che l'instaurazione di diritti sulle importazioni originarie dalla Russia avrà un impatto negativo sull'attività globale ed

in particolare sulla redditività di questa società. Tuttavia, giacché attualmente oltre a detto importatore esiste un solo altro fornitore di TSS certificati nella Comunità, è molto probabile che un eventuale aumento dei prezzi dovuto all'instaurazione di un dazio antidumping su questo prodotto possa riversarsi sul consumatore finale. Inoltre la società in questione sarebbe in grado di realizzare almeno una parte degli acquisti presso un fornitore locale nella Comunità, o di rimpiazzare parte dei propri acquisti con prodotti diversi dal prodotto in questione.

- (227) Gli altri due importatori cooperanti il cui volume di importazioni rappresentava a sua volta una parte minore del volume totale delle importazioni del prodotto interessato nel corso del PI non si considerano interessati dall'instaurazione di diritti.
- (228) Per le suddette ragioni si ritiene che l'instaurazione di misure antidumping influirà sugli importatori in vari modi a seconda della loro situazione individuale. Si può dunque concludere che l'instaurazione di misure potrebbe effettivamente influire in maniera negativa sulla situazione finanziaria di alcuni importatori. Tuttavia, in media, tale incidenza non dovrebbe avere un impatto finanziario significativo sulla situazione finanziaria globale degli importatori.

6.3. Interesse degli utilizzatori

- (229) Nessun utilizzatore del prodotto in questione ha risposto al questionario inviato dalla Commissione. Tuttavia, l'indagine ha evidenziato che i TSS vengono utilizzati principalmente da imprese edili e da società petrolifere. In base alle informazioni disponibili, i TSS vengono usati per progetti più vasti (caldaie, condutture, lavori di costruzione) di cui costituiscono solo una parte limitata. Di conseguenza, si è concluso che con tutta probabilità l'instaurazione di misure antidumping sui TSS non avrebbe alcun impatto significativo sui costi a carico di tali utilizzatori, il che potrebbe del resto spiegare la mancata cooperazione degli stessi alla presente procedura.
- (230) Tenuto conto di quanto precede, e in mancanza di qualsiasi altro elemento o di qualsiasi reazione da parte delle organizzazioni di consumatori, si conclude che l'impatto delle misure proposte sui consumatori sarà probabilmente marginale.
- (231) In considerazione di quanto precede, si conclude che l'interesse della Comunità non fornisce motivi validi e convincenti per non instaurare misure compensative.

7. MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE

7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (232) Per evitare che le importazioni in dumping causino un ulteriore pregiudizio, si considera opportuno adottare misure antidumping.
- (233) Le misure dovrebbero essere di entità sufficiente ad eliminare il pregiudizio causato da tali importazioni senza, tuttavia, superare il margine di dumping accertato. Nel calcolare l'aliquota del dazio necessaria ad eliminare gli effetti pregiudizievoli del dumping, si è ritenuto che le misure dovessero essere tali da consentire all'industria comunitaria di coprire i costi di produzione e di ottenere complessivamente un utile al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe essere ragionevolmente realizzato da un'azienda di questo tipo operante nel settore in normali condizioni di concorrenza, cioè in assenza di importazioni in dumping, sulle vendite del prodotto simile nella Comunità. Tenendo conto del livello medio di redditività ottenuto dall'industria comunitaria nell'anno 2001, si è ritenuto che un margine di profitto del 3 % sul fatturato poteva essere considerato un livello minimo appropriato, che l'industria comunitaria avrebbe potuto ragionevolmente raggiungere in assenza di dumping pregiudizievole. Il livello dell'aumento dei prezzi necessario è stato quindi determinato in base al confronto tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, utilizzata per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, e i prezzi non pregiudizievoli dei prodotti venduti dall'industria comunitaria sul mercato comunitario. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto sottraendo dal prezzo di vendita dell'industria comunitaria la media dei suoi effettivi margini di utile e aggiungendo il summenzionato margine di profitto del 6,5 %. Le differenze risultanti da tale confronto sono state espresse in percentuale del valore totale all'importazione CIF.

7.2. Misure definitive

- (234) Alla luce delle considerazioni suesposte, a norma dell'articolo 9 del regolamento di base si ritiene che sulle importazioni del prodotto in questione debbano essere istituiti dazi antidumping provvisori al livello dei margini di dumping e di pregiudizio più bassi, in conformità della «regola del dazio inferiore».
- (235) Dato che il livello necessario per eliminare il pregiudizio è superiore al margine di dumping accertato, le misure provvisorie devono basarsi su quest'ultimo valore. I margini di dumping residui sono stati fissati, per ciascun paese, al livello della società con il margine individuale più elevato.

(236) Le aliquote del dazio proposte, espresse in percentuale del prezzo CIF alla frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese	Società	Aliquota del dazio (%)
Croazia	Tutte le società	29,8 %
Romania	S.C. T.M.K. — Artrom S.A.	17,8 %
	S.C. Mittal Steel Roman S.A.	17,7 %
	S.C. Silcotub S.A.	11,7 %
	Tutte le altre società	17,8 %
Russia	Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant e Joint Stock Company Pervouralsky Novotrubny Works	24,1 %
	Tutte le altre società	35,8 %
Ucraina	OJSC Dnepropetrovsk Tube Works	12,3 %
	CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube e OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant	25,1 %
	CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist	25,7 %
	Tutte le altre società	25,7 %

(237) I dazi compensativi specificati per ciascuna società nel presente regolamento sono stati stabiliti in base alle risultanze dell'inchiesta suesposta e riflettono pertanto la situazione constatata in tale ambito per quanto riguarda le suddette società. Tali aliquote (diversamente dal dazio unico per l'intero paese, applicabile a «tutte le altre imprese») si applicano quindi esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese interessato e realizzati dalle imprese, ovvero dalle specifiche persone giuridiche delle quali viene fatta menzione. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società la cui denominazione non sia citata specificamente nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle menzionate, non possono beneficiare di tali dazi e devono essere assoggettati ai dazi applicabili a «tutte le altre società».

(238) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (ad es. in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla

creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione⁽¹⁴⁾ complete di tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione degli eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite per l'esportazione collegati ad es. al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se del caso, il regolamento verrà modificato aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali. Al fine di garantire un'adeguata applicazione del dazio antidumping, il livello del margine residuo dovrebbe essere applicato non solo agli esportatori che non hanno collaborato ma anche alle società che non hanno effettuato esportazioni durante il PI. Queste ultime, tuttavia, se soddisfano i requisiti dell'articolo 11, paragrafo 4, secondo comma del regolamento di base, sono invitate a presentare una richiesta di riesame ai sensi di tale articolo affinché la loro situazione sia esaminata individualmente.

(239) L'identificazione della soglia CEV carbonio da parte delle autorità doganali alla frontiera della Comunità può essere effettuata indirettamente tramite la verifica degli undici codici NC sotto i quali è classificato il prodotto in questione. Per tutto il periodo considerato, il 99,9 % della totalità di importazioni del prodotto in questione riguardava TSS con una soglia CEV carbonio inferiore al limite di 0,86. Di conseguenza, si è concluso che tutti i TSS importati dai paesi interessati sotto gli undici codici NC debbano essere considerati come facenti parte della categoria del prodotto in questione, ad eccezione dei casi assai rari in cui l'importatore è in grado di dimostrare che la soglia CEV carbonio dei beni importati supera il valore di 0,86.

7.3. Domanda di esenzione

(240) Un importatore che ha importato nella Comunità i cosiddetti «TSS certificati» ha chiesto di essere esentato dall'applicazione del dazio antidumping. Tale società non ha però fornito alcuna ragione atta a giustificare la concessione di una simile esenzione individuale. Si noti che l'importatore in questione ha importato TSS soggetti a dumping arrecante pregiudizio all'industria comunitaria, e che di conseguenza, non vi è nessuna ragione per concedere un'esenzione individuale. Inoltre si ritiene che esentare detto importatore del dazio antidumping potrebbe comportare un rischio elevato di elusione della misura. In effetti, visto che i tubi certificati possono essere utilizzati anche per applicazioni varie, non esistono sufficienti garanzie del fatto che le importazioni in questione vengano utilizzate solo per lavori edili in Italia.

⁽¹⁴⁾ Commissione europea
Direzione generale del Commercio
B-1049 Bruxelles/Belgio.

7.4. Richiesta di sospensione parziale

- (241) Dopo la notifica delle conclusioni definitive, un importatore ha chiesto una sospensione parziale dei diritti per una durata di nove mesi (rinnovabile per un nuovo periodo di dodici mesi) su alcune importazioni del prodotto in questione, prodotte dal produttore-esportatore russo Tmk, classificate sotto il codice NC 7304 39 92 e certificate dal ministero italiano del lavoro per un utilizzo in lavori pubblici di costruzione in Italia.
- (242) Tale importatore ha sostenuto che una sospensione parziale sarebbe giustificata nell'interesse della Comunità, ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 4 del regolamento di base. Tale importatore ha segnalato che senza questa sospensione parziale della misura, egli cesserebbe di importare tubi certificati e di conseguenza in Italia rimarrebbe un'unica società che produce TSS certificati, con conseguente situazione di monopolio.
- (243) L'importatore sostiene che la sospensione parziale della misura non arrecherebbe alcun pregiudizio all'unico produttore comunitario, il cui volume di produzione di TSS certificati a suo parere copre approssimativamente appena i due terzi della domanda annuale di TSS certificati in Italia. L'importatore sostiene inoltre che una sospensione parziale della misura potrebbe essere facilmente controllata dalle dogane italiane tramite una semplice verifica dei documenti di certificazione che devono essere presentati alla dogana per ciascuna operazione d'importazione.
- (244) Per quanto riguarda l'argomentazione secondo cui una sospensione non parziale della misura creerebbe una situazione di monopolio sul mercato comunitario, va notato che, mentre nel corso del PI esistevano due produttori italiani di TSS certificati, dalla fine 2005 ne è rimasto uno solo. Tuttavia è dimostrabile che nel corso del PI le importazioni di tubi certificati oggetto di dumping in provenienza dalla Russia hanno sottoquotato i prezzi dei tubi certificati prodotti dall'industria comunitaria in misura tale che i produttori comunitari non sono più stati in grado di concorrere con dette importazioni oggetto di dumping, dovendo quindi cessare o fortemente ridurre la loro produzione di TSS certificati. Se il fatto che sul mercato comunitario rimane un unico produttore comunitario di TSS certificati è effettivamente la conseguenza delle importazioni in dumping di TSS certificati dalla Russia, l'argomentazione secondo cui una sospensione parziale dei diritti non arrecherebbe alcun pregiudizio all'industria comunitaria deve essere respinta. Al contrario, l'instaurazione di diritti dovrebbe condurre ad una maggiore concorrenza ed al rientro sul mercato comunitario di altri produttori comunitari di tubi certificati.
- (245) Pur ammettendo che il controllo di una sospensione parziale potrebbe in linea di principio essere assicurato dalle autorità doganali italiane, anche la richiesta di sospensione parziale deve essere respinta per le ragioni opposte alla richiesta d'esenzione di cui al considerando (240). Accordare una sospensione parziale della misura ad un importatore individuale comporterebbe infatti un rischio elevato di elusione della misura, poiché i TSS certificati importati da tale società potrebbero servire a fini diversi dai lavori nel settore edilizio in Italia.

7.5. Impegni

- (246) Il medesimo importatore ha proposto l'accettazione di un impegno da parte del produttore-esportatore suo fornitore. L'impegno fisserebbe un limite quantitativo al volume delle importazioni, al di sotto del quale tali importazioni non sarebbero sottoposte al dazio antidumping. L'importatore ha sostenuto che le importazioni fino a questo limite massimo quantitativo sarebbero utilizzate unicamente per lavori pubblici nel settore edilizio in Italia. Pertanto, tali importazioni non causerebbero pregiudizio all'industria comunitaria. Inoltre vi sarebbe un'offerta insufficiente di TSS certificati nella Comunità. Tuttavia va notato che ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1 del regolamento di base, gli impegni possono essere proposti solo dai produttori-esportatori, e non invece dagli importatori. La domanda è dunque respinta.
- (247) Dopo essere stati informati correttamente dei fatti e delle considerazioni essenziali sulla base delle quali si intende raccomandare l'instaurazione di misure antidumping definitive, la maggioranza dei produttori-esportatori dei paesi interessati ha offerto impegni di modifica del prezzo ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1 del regolamento di base.
- (248) Tuttavia, il prodotto in questione è caratterizzato da un numero considerevole di tipi di prodotto con determinate caratteristiche non facilmente distinguibili all'atto dell'importazione. Queste circostanze rendono praticamente impossibile stabilire, per ciascun tipo di prodotto, prezzi minimi significativi che la Commissione e le autorità degli Stati membri, in occasione dell'importazione, possano opportunamente controllare. Inoltre il prodotto in questione in questi ultimi anni ha subito notevoli variazioni dei prezzi e non è adatto ad un impegno di prezzo fisso per un periodo prolungato. L'instabilità dei prezzi si spiega con l'instabilità dei prezzi delle materie prime, ovvero le billette, i lingotti e la ferraglia d'acciaio, che costituiscono componenti essenziali ma fluttuanti del costo di produzione. Indicizzando i prezzi minimi d'importazione sul prezzo di una delle materie prime sarebbe necessario stabilire diverse formule di indicizzazione a seconda del gruppo di sottoprodotti, rendendo estremamente complessa la determinazione dei parametri delle formule di indicizzazione ed il controllo degli impegni.

- (249) Inoltre si ricorda che in passato sono stati accettati impegni per alcuni prodotti conformi alla definizione del prodotto di cui alla presente indagine. Gli impegni basati sul principio secondo cui i prezzi per gruppo di prodotto rientrerebbero nella struttura dei prezzi in vigore nella Comunità sono risultati assai difficili da controllare da parte della Commissione, o non sono riusciti nell'intento di fare risalire i prezzi a livelli non pregiudizievole e tali da ristabilire condizioni di concorrenza equa sul mercato comunitario ⁽¹⁵⁾.
- (250) Inoltre, in un certo numero di casi, la classificazione del prodotto proposta non era sufficientemente dettagliata per permettere una verifica adeguata, o il livello dei prezzi proposto non permetteva di eliminare il dumping pregiudizievole.
- (251) In considerazione di quanto precede, in particolare delle difficoltà che pone il controllo dei diversi prezzi minimi all'importazione, si ritiene che in linea di principio gli impegni non siano praticabili. Tuttavia, tenendo conto della prossima adesione della Romania alla Comunità, la durata delle misure nei confronti di questo paese sarà limitata nel tempo. Di conseguenza, il rischio di elusione dei prezzi minimi all'importazione da parte degli esportatori rumeni è limitato, come del resto l'eventualità di significative mutazioni dei prezzi. Di conseguenza la Commissione, tramite la sua decisione 2006/441/CE, del 23 giugno 2006 ⁽¹⁶⁾, che accetta un impegno offerto in relazione al procedimento antidumping riguardante le importazioni di taluni tubi di ferro o di acciaio non legati, originari, tra l'altro, della Romania, ha accettato l'impegno proposto dai produttori esportatori rumeni. I motivi che hanno indotto la Commissione ad accettare l'impegno sono illustrati in tale decisione. La Commissione riconosce che l'offerta di impegni elimina gli effetti pregiudizievoli del dumping e limita in misura sufficiente il rischio di elusione.
- (252) Per consentire alla Commissione ed alle autorità doganali di verificare efficacemente il rispetto degli impegni da parte delle imprese, al momento della richiesta all'autorità doganale d'immissione in libera pratica in conformità dell'impegno, l'esenzione dai dazi è subordinata i) alla presentazione di una fattura d'impegno, ovvero una fattura commerciale che contiene almeno le informazioni e la dichiarazione riprodotta in allegato; ii) al fatto che le merci siano prodotte, spedite e fatturate direttamente da dette società al primo cliente indipendente nella Comunità; e iii) al fatto che le merci dichiarate e presentate in dogana corrispondano esattamente alla descrizione riportata sulla fattura d'impegno. Qualora tali condizioni non siano soddisfatte, al momento dell'accettazione della dichiarazione d'immissione in libera pratica verrà imposto il tasso di dazio antidumping applicabile.
- (253) Qualora la Commissione, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 9 del regolamento di base, ritiri la propria accettazione di un impegno a seguito della violazione dello stesso in relazione a transazioni particolari e dichiarati non conformi le fatture corrispondenti, al momento dell'accettazione della dichiarazione d'immissione in libera pratica nasce un'obbligazione doganale.
- (254) Gli importatori devono essere consapevoli del fatto che un'obbligazione doganale può sorgere, a titolo di rischio commerciale normale, al momento dell'accettazione della dichiarazione d'immissione in libera pratica, come descritto dai considerando (252) e (253) anche se un impegno proposto dal fabbricante dal quale acquistano direttamente o indirettamente la merce è stato accettato dalla Commissione.
- (255) A norma dell'articolo 14, paragrafo 7 del regolamento di base, ogniqualvolta le autorità doganali accertino che vi sono indicazioni di una violazione dell'impegno, devono informarne immediatamente la Commissione.
- (256) Per i motivi elencati qui sopra gli impegni offerti dai produttori-esportatori rumeni sono dunque giudicati accettabili dalla Commissione, e le società interessate sono state informate dei fatti, delle considerazioni e degli obblighi essenziali sulla base dei quali sono stati accettati. Per contro, per i motivi elencati qui sopra, gli impegni offerti dai produttori esportatori russi ed ucraini non sono accettabili.
- (257) Va osservato che in caso di violazione, di revoca o di sospetta violazione dell'impegno, può essere imposto un dazio antidumping, a norma dell'articolo 8, paragrafi 9 e 10 del regolamento di base.

7.6. Conclusione riguardante i due riesami intermedi e le misure esistenti

- (258) Si ricorda che, come citato al considerando (3) due riesami intermedi sono stati avviati dalla Commissione di propria iniziativa al fine di consentire qualsiasi modifica o abrogazione necessaria delle misure antidumping definitive sulle importazioni della categoria di prodotto originaria dalla Croazia, dalla Romania, dalla Russia e dall'Ucraina.

⁽¹⁵⁾ Cfr. considerando (137) del regolamento (CE) n. 258/2005.

⁽¹⁶⁾ Cfr. pag. 81 della presente Gazzetta ufficiale.

- (259) Sulla base delle conclusioni della presente indagine, dovrebbero essere imposte misure sulle importazioni di TSS come definiti al considerando (17) provenienti dalla Croazia, dalla Romania, dalla Russia e dall'Ucraina. Giacché la definizione del prodotto in questione di cui alla sezione 2.1 copre anche il prodotto sottoposto alle misure già esistenti, non occorrerebbe proseguire l'applicazione delle misure imposte sulla categoria di prodotto originaria dal regolamento (CE) n. 2320/97 e dal regolamento (CE) n. 348/2000. Di conseguenza, questi regolamenti nella versione modificata dovrebbero essere abrogati.
- (260) Al contempo è opportuno chiudere i due riesami intermedi summenzionati nonché il riesame intermedio e il riesame in previsione della scadenza delle misure lanciati nel novembre 2002, di cui alla sezione 1.2.
- (261) Inoltre, il regolamento (CE) n. 1866/2005 che proroga la sospensione parziale dei dazi sulla categoria di prodotto originaria proveniente dalla Croazia e dall'Ucraina diviene obsoleto a seguito dell'abrogazione del regolamento (CE) n. 348/2000,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tubi senza saldature, di ferro o di acciaio, di sezione circolare, con un diametro esterno non superiore a 406,4 mm e un valore equivalente di carbonio (Carbon Equivalent Value, CEV) non superiore a 0,86 secondo la formula e analisi chimica dell'Istituto internazionale della saldatura (International Institute of Welding, IIW) ⁽¹⁷⁾, rientranti nei codici NC ex 7304 10 10, ex 7304 10 30, ex 7304 21 00, ex 7304 29 11, ex 7304 31 80, ex 7304 39 58, ex 7304 39 92, ex 7304 39 93, ex 7304 51 89, ex 7304 59 92 ed ex 7304 59 93 ⁽¹⁸⁾ (codici TARIC 7304 10 10 20, 7304 10 30 20, 7304 21 00 20, 7304 29 11 20, 7304 31 80 30, 7304 39 58 30, 7304 39 92 30, 7304 39 93 20, 7304 51 89 30, 7304 59 92 30 e 7304 59 93 20) e originari della Croazia, Romania, Russia e Ucraina.

L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prezzo netto CIF franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, dei prodotti fabbricati dalle società sottoelencate è la seguente:

⁽¹⁷⁾ Il CEV viene determinato conformemente alla Relazione tecnica, 1967, IIW doc. IX-535-67, pubblicato dall'Istituto internazionale della saldatura (International Institute of Welding, IIW).

⁽¹⁸⁾ Si veda la definizione contenuta nel regolamento (CE) n. 1719/2005 della Commissione, del 27 ottobre 2005, che modifica l'allegato I del regolamento (CEE) n. 2658/87 del Consiglio relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla tariffa doganale comune (GU L 286 del 28.10.2005, pag. 1). Il prodotto interessato è determinato combinando la descrizione del prodotto di cui all'articolo 1, paragrafo 1, e la corrispondente designazione del prodotto dei codici NC.

Paese	Società	Dazio antidumping	Codice addizionale TARIC
Croazia	Tutte le società	29,8 %	
Romania	S.C. T.M.K. — Artrom S.A.	17,8 %	A738
	S.C. Mittal Steel Roman S.A.	17,7 %	A739
	S.C. Silcotub S.A.	11,7 %	A740
	Tutte le altre società	17,8 %	A999
Russia	Joint Stock Company Chelyabinsk Tube Rolling Plant e Joint Stock Company Pervouralsky Novotrubny Works	24,1 %	A741
	Tutte le altre società	35,8 %	A999
Ucraina	OJSC Dnepropetrovsk Tube Works	12,3 %	A742
	CJSC Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube e OJSC Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant	25,1 %	A743
	CJSC Nikopol Steel Pipe Plant Yutist	25,7 %	A744
	Tutte le altre società	25,7 %	A999

In deroga alle disposizioni del primo comma, il dazio antidumping definitivo non si applica alle importazioni immesse in libera pratica a norma dell'articolo 2.

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

Articolo 2

1. Le importazioni dichiarate per l'immissione in libera pratica e fatturate dalle società che hanno offerto impegni accettati dalla Commissione, società elencate nella decisione 2006/441/CE del 23 giugno 2006 ⁽¹⁹⁾, periodicamente modificata, sono esenti dal dazio antidumping istituito dall'articolo 1, a condizione che:

— siano prodotte, spedite e fatturate direttamente da tali aziende al primo acquirente indipendente nella Comunità; e

⁽¹⁹⁾ Cfr. pag. 81 della presente Gazzetta ufficiale.

— tali importazioni siano accompagnate da una fattura corrispondente all'impegno, che è una fattura commerciale contenente almeno gli elementi e la dichiarazione di cui all'allegato del presente regolamento; e

— le merci dichiarate e presentate in dogana corrispondano esattamente alla descrizione riportata sulla fattura corrispondente all'impegno.

2. L'obbligazione doganale sorge al momento dell'accettazione della dichiarazione di immissione in pratica:

— dal momento che si stabilisce, per quanto riguarda le importazioni descritte nel paragrafo 1, che una o più delle condizioni enumerate in detto paragrafo non sono state soddisfatte; o

— quando la Commissione ritira la sua accettazione dell'impegno, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 9 del regolamento di base, tramite un regolamento o una decisione che si riferisce a transazioni particolari e dichiara invalide le pertinenti fatture corrispondenti all'impegno.

Articolo 3

Sono abrogati il regolamento (CE) n. 2320/97 e il regolamento (CE) n. 348/2000.

Articolo 4

Sono conclusi i riesami intermedi delle misure antidumping applicabili alle importazioni di taluni tubi di ferro o di acciai non legati, originari, tra l'altro, della Russia e della Romania, nonché della Croazia e dell'Ucraina, iniziati nel marzo 2005.

Sono conclusi il riesame intermedio e il riesame in previsione della scadenza, iniziati nel novembre 2002, il cui svolgimento era confermato dal considerando (20) del regolamento (CE) n. 1322/2004.

Articolo 5

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

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

Fatto a Lussemburgo, addì 27 giugno 2006.

Per il Consiglio
Il presidente
J. PRÖLL

ALLEGATO

La fattura commerciale che accompagna le vendite di alcuni tipi di tubi senza saldature, di ferro o di acciaio, soggetti a un impegno e venduti nella Comunità dall'azienda deve recare le seguenti informazioni:

- 1) L'intestazione «FATTURA COMMERCIALE CHE ACCOMPAGNA MERCI SOGGETTE A UN IMPEGNO».
 - 2) La ragione sociale dell'azienda che rilascia la fattura commerciale, menzionata nell'articolo 1 della decisione 2006/441/CE, con cui la Commissione accetta l'impegno.
 - 3) Numero della fattura commerciale.
 - 4) Data di rilascio della fattura commerciale.
 - 5) Codice addizionale Taric con il quale le merci figuranti nella fattura vengono sdoganate alla frontiera comunitaria.
 - 6) Descrizione esatta delle merci, compresi:
 - il numero di codice del prodotto (NCP) utilizzato ai fini dell'inchiesta e dell'impegno (ad esempio: NCP 1, NCP 2, ecc.);
 - una descrizione chiara delle merci corrispondente al NCP in questione;
 - eventualmente, il numero di codice del prodotto della società (CPS);
 - codice NC;
 - la quantità (espressa in tonnellate).
 - 7) Descrizione delle condizioni di vendita, compresi:
 - prezzo per tonnellata metrica;
 - le condizioni di pagamento applicabili;
 - le condizioni di consegna applicabili;
 - sconti e riduzioni complessivi.
 - 8) Nome della società che funge da importatore nella Comunità a cui la fattura commerciale che accompagna le merci oggetto di un impegno viene rilasciata direttamente dalla società.
 - 9) Nome del responsabile della società che ha emesso la fattura, seguito dalla seguente dichiarazione firmata:

«Il sottoscritto certifica che la vendita per l'esportazione diretta nella Comunità europea delle merci figuranti nella presente fattura è effettuata nell'ambito e alle condizioni dell'impegno offerto dalla [SOCIETÀ] e accettato dalla Commissione con la sua decisione 2006/441/CE. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»
-