

Edizione  
in lingua italiana

## Legislazione

### Sommario

#### I Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità

- Regolamento (CE) n. 276/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli ..... 1
- Regolamento (CE) n. 277/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani lunghi nell'ambito della gara indetta dal regolamento (CE) n. 2176/1999 ..... 3
- Regolamento (CE) n. 278/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani tondi nell'ambito della gara indetta dal regolamento (CE) n. 2180/1999 ..... 4
- Regolamento (CE) n. 279/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani medi e lunghi A nell'ambito della gara indetta dal regolamento (CE) n. 2178/1999 ..... 5
- Regolamento (CE) n. 280/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani medi e lunghi A nell'ambito della gara indetta dal regolamento (CE) n. 2179/1999 ..... 6
- Regolamento (CE) n. 281/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, relativo alle offerte presentate per la spedizione di riso semigreggio a grani lunghi a destinazione dell'isola della Riunione nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 2177/1999 ..... 7
- Regolamento (CE) n. 282/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, relativo a vendite, mediante gara semplice, di alcoli d'origine vinica destinati all'esportazione ..... 8
- ★ **Decisione n. 283/2000/CECA della Commissione, del 4 febbraio 2000, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari della Bulgaria, dell'India, del Sudafrica, di Taiwan e della Repubblica federale di Jugoslavia, accetta gli impegni offerti da alcuni produttori esportatori e chiude il procedimento relativo alle importazioni originarie dell'Iran .... 15**

Prezzo: 19,50 EUR

(segue)



Gli atti i cui titoli sono stampati in caratteri chiari appartengono alla gestione corrente. Essi sono adottati nel quadro della politica agricola ed hanno generalmente una durata di validità limitata.

I titoli degli altri atti sono stampati in grassetto e preceduti da un asterisco.

Spedizione in abbonamento postale gruppo I / 70 % — Milano.

* <b>Decisione n. 284/2000/CECA della Commissione, del 4 febbraio 2000, che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'India e di Taiwan, e che accetta gli impegni offerti da alcuni produttori esportatori e chiude il procedimento nei confronti delle importazioni originarie del Sudafrica</b> .....	44
* <b>Regolamento (CE) n. 285/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, che modifica il regolamento (CEE) n. 1859/82 relativo alla scelta delle aziende contabili al fine della constatazione dei redditi nelle aziende agricole</b> .....	79
* <b>Regolamento (CE) n. 286/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, che modifica il regolamento (CE) n. 2367/1999 che prevede l'apertura, per la campagna 1999/2000, della distillazione preventiva di cui all'articolo 38 del regolamento (CEE) n. 822/87 del Consiglio</b> .....	81
Regolamento (CE) n. 287/2000 della Commissione, del 4 febbraio 2000, che stabilisce, per il mese di gennaio 2000, il tasso di cambio specifico applicabile all'importo del rimborso delle spese di magazzinaggio nel settore dello zucchero .....	82

---

II *Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità*

**Commissione**

2000/105/CE:

* <b>Decisione n. 2/1999 del Comitato misto CE-Andorra, del 22 dicembre 1999, relativa alle modalità di applicazione del protocollo, firmato a Bruxelles il 15 maggio 1997, sulle questioni veterinarie complementare all'accordo in forma di scambio di lettere tra la Comunità economica europea e il Principato di Andorra</b> .....	84
---	----

---

**Rettifiche**

* <b>Rettifica del regolamento (CE) n. 2742/1999 del Consiglio, del 17 dicembre 1999, che stabilisce, per il 2000, le possibilità di pesca e le condizioni ad esse associate per alcuni stock o gruppi di stock ittici, applicabili nelle acque comunitarie e, per le navi comunitarie, in altre acque dove sono imposti limiti di cattura e che modifica il regolamento (CE) n. 66/98 (GU L 341 del 31.12.1999)</b> .....	89
--	----

## I

(Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità)

**REGOLAMENTO (CE) N. 276/2000 DELLA COMMISSIONE**  
**del 4 febbraio 2000**  
**recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di**  
**entrata di alcuni ortofrutticoli**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3223/94 della Commissione, del 21 dicembre 1994, recante modalità di applicazione del regime di importazione degli ortofrutticoli <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1498/98 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 4, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 3223/94 prevede, in applicazione dei risultati dei negoziati commerciali multilaterali nel quadro dell'Uruguay Round, i criteri in base ai quali la Commissione fissa i valori forfettari all'importazione dai paesi terzi, per i prodotti e per i periodi precisati nell'allegato.

- (2) In applicazione di tali criteri, i valori forfettari all'importazione devono essere fissati ai livelli figuranti nell'allegato del presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

I valori forfettari all'importazione di cui all'articolo 4 del regolamento (CE) n. 3223/94 sono fissati nella tabella riportata nell'allegato.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 337 del 24.12.1994, pag. 66.

<sup>(2)</sup> GU L 198 del 15.7.1998, pag. 4.

## ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 4 febbraio 2000, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli

(EUR/100 kg)

Codice NC	Codice paesi terzi <sup>(1)</sup>	Valore forfettario all'importazione
0702 00 00	052	109,0
	204	61,2
	212	104,9
	624	218,6
	999	123,4
0707 00 05	052	137,7
	628	166,1
	999	151,9
0709 10 00	220	182,4
	999	182,4
0709 90 70	052	132,2
	204	86,6
	628	146,6
	999	121,8
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	43,3
	204	46,3
	212	35,9
	600	37,7
	624	50,2
	999	42,7
0805 20 10	204	61,0
	999	61,0
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	052	46,9
	204	71,4
	464	136,2
	600	69,9
	624	74,1
	999	79,7
0805 30 10	052	50,2
	600	59,2
	624	66,2
	999	58,5
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	039	83,4
	400	85,5
	404	88,1
	720	65,8
	728	73,7
	999	79,3
	0808 20 50	064
388		107,5
400		114,6
528		102,2
720		66,3
999		92,1

<sup>(1)</sup> Nomenclatura dei paesi stabilita dal regolamento (CE) n. 2543/1999 della Commissione (GU L 307 del 2.12.1999, pag. 46). Il codice «999» rappresenta le «altre origini».

**REGOLAMENTO (CE) N. 277/2000 DELLA COMMISSIONE  
del 4 febbraio 2000**

**che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani lunghi nell'ambito della  
gara indetta dal regolamento (CE) n. 2176/1999**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3072/95 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo all'organizzazione comune del mercato del riso <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2072/98 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 13, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 2176/1999 della Commissione <sup>(3)</sup> ha indetto una gara per la restituzione all'esportazione di riso.
- (2) A norma dell'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 584/75 della Commissione <sup>(4)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 299/95 <sup>(5)</sup>, la Commissione può, in base alle offerte presentate e secondo la procedura di cui all'articolo 22 del regolamento (CE) n. 3072/95, decidere di fissare una restituzione massima all'esportazione, tenendo conto segnatamente dei criteri precisati all'articolo 13 del regolamento (CE) n. 3072/95; la gara è aggiudicata all'offerente la cui offerta non superi il livello della restituzione massima all'esportazione.

(3) L'applicazione dei criteri summenzionati all'attuale situazione del mercato del riso in questione comporta la fissazione di una restituzione massima all'esportazione pari all'importo precisato all'articolo 1.

(4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

In base alle offerte presentate dal 28 gennaio al 3 febbraio 2000, è fissata una restituzione massima pari a 254,00 EUR/t all'esportazione di riso lavorato a grani lunghi del codice NC 1006 30 67 a destinazione di alcuni paesi terzi, nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 2176/1999.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 329 del 30.12.1995, pag. 18.

<sup>(2)</sup> GU L 265 del 30.9.1998, pag. 4.

<sup>(3)</sup> GU L 267 del 15.10.1999, pag. 4.

<sup>(4)</sup> GU L 61 del 7.3.1975, pag. 25.

<sup>(5)</sup> GU L 35 del 15.2.1995, pag. 8.

**REGOLAMENTO (CE) N. 278/2000 DELLA COMMISSIONE  
del 4 febbraio 2000**

**che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani tondi nell'ambito della  
gara indetta dal regolamento (CE) n. 2180/1999**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3072/95 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo all'organizzazione comune del mercato del riso <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2072/98 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 13, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 2180/1999 della Commissione <sup>(3)</sup> ha indetto una gara per la restituzione all'esportazione di riso.
- (2) A norma dell'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 584/75 della Commissione <sup>(4)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 299/95 <sup>(5)</sup>, la Commissione può, in base alle offerte presentate e secondo la procedura di cui all'articolo 22 del regolamento (CE) n. 3072/95, decidere di fissare una restituzione massima all'esportazione, tenendo conto segnatamente dei criteri precisati all'articolo 13 del regolamento (CE) n. 3072/95; la gara è aggiudicata all'offerente la cui offerta non superi il livello della restituzione massima all'esportazione.

(3) L'applicazione dei criteri summenzionati all'attuale situazione del mercato del riso in questione comporta la fissazione di una restituzione massima all'esportazione pari all'importo precisato all'articolo 1.

(4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

In base alle offerte presentate dal 28 gennaio al 3 febbraio 2000, è fissata una restituzione massima pari a 155,00 EUR/t all'esportazione di riso lavorato a grani tondi a destinazione di alcuni paesi terzi, nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 2180/1999.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 329 del 30.12.1995, pag. 18.

<sup>(2)</sup> GU L 265 del 30.9.1998, pag. 4.

<sup>(3)</sup> GU L 267 del 15.10.1999, pag. 16.

<sup>(4)</sup> GU L 61 del 7.3.1975, pag. 25.

<sup>(5)</sup> GU L 35 del 15.2.1995, pag. 8.

**REGOLAMENTO (CE) N. 279/2000 DELLA COMMISSIONE  
del 4 febbraio 2000**

**che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani medi e lunghi A nell'ambito della gara indetta dal regolamento (CE) n. 2178/1999**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3072/95 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo all'organizzazione comune del mercato del riso <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2072/98 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 13, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 2178/1999 della Commissione <sup>(3)</sup> ha indetto una gara per la restituzione all'esportazione di riso.
- (2) A norma dell'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 584/75 della Commissione <sup>(4)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 299/95 <sup>(5)</sup>, la Commissione può, in base alle offerte presentate e secondo la procedura di cui all'articolo 22 del regolamento (CE) n. 3072/95, decidere di fissare una restituzione massima all'esportazione, tenendo conto segnatamente dei criteri precisati all'articolo 13 del regolamento (CE) n. 3072/95; la gara è aggiudicata all'offerente la cui offerta non superi il livello della restituzione massima all'esportazione.

(3) L'applicazione dei criteri summenzionati all'attuale situazione del mercato del riso in questione comporta la fissazione di una restituzione massima all'esportazione pari all'importo precisato all'articolo 1.

(4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

In base alle offerte presentate dal 28 gennaio al 3 febbraio 2000, è fissata una restituzione massima pari a 173,00 EUR/t all'esportazione di riso lavorato a grani medi e lunghi A a destinazione di alcuni paesi terzi d'Europa, nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 2178/1999.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 329 del 30.12.1995, pag. 18.

<sup>(2)</sup> GU L 265 del 30.9.1998, pag. 4.

<sup>(3)</sup> GU L 267 del 15.10.1999, pag. 10.

<sup>(4)</sup> GU L 61 del 7.3.1975, pag. 25.

<sup>(5)</sup> GU L 35 del 15.2.1995, pag. 8.

**REGOLAMENTO (CE) N. 280/2000 DELLA COMMISSIONE  
del 4 febbraio 2000**

**che fissa la restituzione massima all'esportazione di riso lavorato a grani medi e lunghi A nell'ambito della gara indetta dal regolamento (CE) n. 2179/1999**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3072/95 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo all'organizzazione comune del mercato del riso <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2072/98 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 13, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 2179/1999 della Commissione <sup>(3)</sup> ha indetto una gara per la restituzione all'esportazione di riso.
- (2) A norma dell'articolo 5 del regolamento (CEE) n. 584/75 della Commissione <sup>(4)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 299/95 <sup>(5)</sup>, la Commissione può, in base alle offerte presentate e secondo la procedura di cui all'articolo 22 del regolamento (CE) n. 3072/95, decidere di fissare una restituzione massima all'esportazione, tenendo conto segnatamente dei criteri precisati all'articolo 13 del regolamento (CE) n. 3072/95; la gara è aggiudicata all'offerente la cui offerta non superi il livello della restituzione massima all'esportazione.

(3) L'applicazione dei criteri summenzionati all'attuale situazione del mercato del riso in questione comporta la fissazione di una restituzione massima all'esportazione pari all'importo precisato all'articolo 1.

(4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

In base alle offerte presentate dal 28 gennaio al 3 febbraio 2000, è fissata una restituzione massima pari a 150,00 EUR/t all'esportazione di riso lavorato a grani medi e lunghi A a destinazione di alcuni paesi terzi, nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 2179/1999.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 329 del 30.12.1995, pag. 18.

<sup>(2)</sup> GU L 265 del 30.9.1998, pag. 4.

<sup>(3)</sup> GU L 267 del 15.10.1999, pag. 13.

<sup>(4)</sup> GU L 61 del 7.3.1975, pag. 25.

<sup>(5)</sup> GU L 35 del 15.2.1995, pag. 8.



**REGOLAMENTO (CE) N. 281/2000 DELLA COMMISSIONE  
del 4 febbraio 2000**

**relativo alle offerte presentate per la spedizione di riso semigreggio a grani lunghi a destinazione dell'isola della Riunione nell'ambito della gara di cui al regolamento (CE) n. 2177/1999**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3072/95 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo all'organizzazione comune del mercato del riso <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2072/98 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 10, paragrafo 1,

visto il regolamento (CEE) n. 2692/89 della Commissione, del 6 settembre 1989, recante modalità di applicazione relative alle spedizioni di riso alla Riunione <sup>(3)</sup>, modificato dal regolamento (CE) n. 1453/1999 <sup>(4)</sup>, in particolare l'articolo 9, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CE) n. 2177/1999 della Commissione <sup>(5)</sup> ha indetto una gara per la sovvenzione alla spedizione di riso alla Riunione.
- (2) Conformemente all'articolo 9 del regolamento (CEE) n. 2692/89, la Commissione può, in base alle offerte presentate e secondo la procedura prevista all'articolo 22

del regolamento (CE) n. 3072/95, decidere di non dar seguito alla gara.

- (3) Tenuto conto in particolare dei criteri precisati agli articoli 2 e 3 del regolamento (CEE) n. 2692/89, non è opportuno fissare una sovvenzione massima.
- (4) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i cereali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

Non è dato seguito alle offerte presentate dal 31 de gennaio al 3 de febbraio de 2000 nell'ambito della gara per la sovvenzione alla spedizione di riso semigreggio a grani lunghi del codice NC 1006 20 98 a destinazione dell'isola della Riunione di cui al regolamento (CE) n. 2177/1999.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 329 del 30.12.1995, pag. 18.

<sup>(2)</sup> GU L 265 del 30.9.1998, pag. 4.

<sup>(3)</sup> GU L 261 del 7.9.1989, pag. 8.

<sup>(4)</sup> GU L 167 del 2.7.1999, pag. 19.

<sup>(5)</sup> GU L 267 del 15.10.1999, pag. 7.

**REGOLAMENTO (CE) N. 282/2000 DELLA COMMISSIONE****del 4 febbraio 2000****relativo a vendite, mediante gara semplice, di alcoli d'origine vinica destinati all'esportazione**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

*Articolo 1*

visto il regolamento (CEE) n. 822/87 del Consiglio, del 16 marzo 1987, relativo all'organizzazione comune del mercato vitivinicolo <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1677/1999 <sup>(2)</sup>,

Si procede alla vendita, nel quadro di tre gare semplici, n. 282/2000 CE, 283/2000 CE, 284/2000 CE, di un quantitativo complessivo di 158 018,36 ettolitri di alcole proveniente dalle distillazioni di cui agli articoli 35 e 36 del regolamento (CEE) n. 822/87, detenuto dagli organismi d'intervento francese, spagnolo e portoghese.

visto il regolamento (CEE) n. 3877/88 del Consiglio, del 12 dicembre 1988, che stabilisce le norme generali relative allo smaltimento degli alcoli provenienti dalle distillazioni di cui agli articoli 35, 36 e 39 del regolamento (CEE) n. 822/87 e detenuti dagli organismi d'intervento <sup>(3)</sup>,

Ciascuna delle gare semplici n. 282/2000 CE e n. 283/2000 CE verte su un quantitativo di 50 000 hl di alcole a 100 % vol e la gara semplice n. 284/2000 CE, verte su un quantitativo di 58 018,36 hl di alcole a 100 % vol.

considerando quanto segue:

*Articolo 2*

(1) Il regolamento (CEE) n. 377/93 della Commissione <sup>(4)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1448/97 <sup>(5)</sup>, ha stabilito le modalità d'applicazione relative allo smaltimento degli alcoli provenienti dalle distillazioni di cui agli articoli 35, 36 e 39 del regolamento (CEE) n. 822/87 e detenuti dagli organismi d'intervento.

L'alcole messo in vendita:

(2) È opportuno procedere alla vendita, mediante gara semplice, per l'esportazione di alcole di origine vinica in taluni paesi dei Caraibi e dell'America centrale, allo scopo di garantire la continuità dell'approvvigionamento a tali paesi e di ridurre le scorte comunitarie di alcole d'origine vinica.

— è destinato all'esportazione fuori della Comunità europea e  
— deve essere importato e disidratato in uno dei seguenti paesi terzi:

(3) È necessario prevedere una cauzione specifica per assicurare l'esportazione materiale degli alcoli dal territorio doganale della Comunità e applicare sanzioni progressive qualora non venga rispettata la data prevista per l'esportazione; tale cauzione non deve essere collegata alla cauzione detta di buona esecuzione, che ha segnatamente lo scopo di assicurare il ritiro degli alcoli dai depositi e l'utilizzazione per i fini previsti dell'alcole aggiudicato.

- Costa Rica,
- Guatemala,
- Honduras, comprese le isole Swan,
- El Salvador,
- Nicaragua,
- San Cristoforo e Nevis,
- Bahamas,
- Repubblica dominicana,
- Antigua e Barbuda,
- Dominica,
- isole Vergini britanniche e Montserrat,
- Giamaica,
- Santa Lucia,
- San Vincenzo, comprese le isole Grenadine settentrionali,
- Barbados,
- Trinidad e Tobago,
- Belize,
- Grenada, comprese le isole Grenadine meridionali,
- Aruba,
- Antille olandesi: Curaçao, Bonaire, Sant'Eustachio, Saba e la parte meridionale di San Martino,

(4) In base al regolamento (CE) n. 2799/98 del Consiglio <sup>(6)</sup> che istituisce il regime agromonetario dell'euro, i prezzi delle offerte e le cauzioni devono essere espressi in euro e i pagamenti devono essere effettuati in euro.

(5) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i vini,

<sup>(1)</sup> GU L 84 del 27.3.1987, pag. 1.

<sup>(2)</sup> GU L 199 del 30.7.1999, pag. 8.

<sup>(3)</sup> GU L 346 del 15.12.1988, pag. 7.

<sup>(4)</sup> GU L 43 del 20.2.1993, pag. 6.

<sup>(5)</sup> GU L 198 del 25.7.1997, pag. 4.

<sup>(6)</sup> GU L 349 del 24.12.1998, pag. 1.

- Guyana,
- isole Vergini degli Stati Uniti d'America,
- Haiti;
- deve essere utilizzato esclusivamente nel settore dei carburanti.

#### Articolo 3

L'ubicazione e i riferimenti relativi alle cisterne, il volume d'alcole contenuto in ciascuna cisterna, il titolo alcolometrico e le caratteristiche dell'alcole, nonché alcune condizioni specifiche figurano nell'allegato I.

#### Articolo 4

La vendita avviene conformemente alle disposizioni di cui agli articoli da 13 a 18, da 30 a 34 e da 36 a 38 del regolamento (CEE) n. 377/93 e all'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 2799/98 del Consiglio.

Tuttavia, in deroga al disposto dell'articolo 15 del regolamento (CEE) n. 377/93 il termine per la presentazione delle offerte relative alle aggiudicazioni previste dal presente regolamento si situa tra l'ottavo e il venticinquesimo giorno successivo alla data di pubblicazione dei bandi di gara semplici.

#### Articolo 5

1. La cauzione di partecipazione di cui all'articolo 15 del regolamento (CEE) n. 377/93 corrisponde ad un importo di 3,622 EUR per ettolitro di alcole a 100 % vol da costituire per il quantitativo complessivo posto in vendita nel quadro di ciascuna delle gare di cui all'articolo 1 del presente regolamento.

Il mantenimento dell'offerta dopo la scadenza del termine per la presentazione delle offerte e la costituzione della cauzione intesa a garantire l'esportazione e della cauzione di buona esecuzione, costituiscono, ai sensi dell'articolo 20 del regolamento (CEE) n. 2220/85 della Commissione<sup>(1)</sup>, le esigenze principali per la cauzione di partecipazione.

La cauzione di partecipazione, costituita per ciascuna delle gare di cui all'articolo 1 del presente regolamento, viene svincolata quando l'offerta non è stata accettata o quando l'aggiudicatario ha costituito la totalità della cauzione intesa a garantire l'esportazione e della cauzione di buona esecuzione per la gara di cui trattasi.

2. La cauzione intesa a garantire l'esportazione corrisponde ad un importo di 5 EUR per ettolitro di alcole a 100 % vol, e deve essere costituita per ogni quantitativo di alcole oggetto di un buono di ritiro, per ciascuna delle gare di cui all'articolo 1 del presente regolamento.

La cauzione intesa a garantire l'esportazione dell'alcole è svincolata dall'organismo d'intervento detentore dell'alcole unicamente per ogni quantitativo di alcole per il quale viene fornita la prova dell'avvenuta esportazione entro il termine previsto all'articolo 6 del presente regolamento. In deroga all'articolo 23 del regolamento (CEE) n. 2220/85, e fatti salvi i casi di forza maggiore, quando viene superato il termine di esportazione di cui all'articolo 6, la cauzione di 5 EUR per ettolitro di alcole a

100 % vol intesa a garantire l'esportazione è incamerata nella misura:

- a) del 15 % in ogni caso;
- b) dello 0,33 % del saldo ottenuto previa deduzione del 15 %, per ogni giorno di superamento del termine d'esportazione in questione.

3. La cauzione di buona esecuzione corrisponde ad un importo di 25 EUR per ettolitro di alcole a 100 % vol.

Tale cauzione è svincolata conformemente alle disposizioni dell'articolo 34, paragrafo 3, lettera b), del regolamento (CEE) n. 377/93.

4. In deroga all'articolo 17 del regolamento (CEE) n. 377/93, la cauzione intesa a garantire l'esportazione e la cauzione di buona esecuzione debbono essere costituite simultaneamente presso l'organismo d'intervento interessato, per ciascuna delle gare di cui all'articolo 1 del presente regolamento, entro e non oltre il giorno del rilascio di un buono di ritiro per il quantitativo di alcole in questione.

#### Articolo 6

1. L'esportazione dell'alcole aggiudicato nel quadro delle gare di cui all'articolo 1 deve essere conclusa entro e non oltre il 31 agosto 2000.

2. L'utilizzazione dell'alcole aggiudicato deve essere conclusa entro il termine di due anni a decorrere dalla data del primo prelievo.

#### Articolo 7

Per essere ricevibile, l'offerta reca l'indicazione del luogo dell'utilizzazione finale dell'alcole aggiudicato e l'impegno del concorrente di rispettare tale destinazione. L'offerta comprende anche la prova posteriore all'entrata in vigore del presente regolamento che il concorrente ha concluso accordi vincolanti con un operatore del settore dei carburanti stabilito in uno dei paesi indicati all'articolo 2, il quale si impegna a disidratare l'alcole aggiudicato in uno di tali paesi e ad esportarlo unicamente a fini di utilizzo nel settore dei carburanti conformemente all'allegato II.

#### Articolo 8

1. Prima che l'alcole aggiudicato venga ritirato, l'organismo d'intervento e l'aggiudicatario procedono al prelievo e all'analisi di un campione contraddittorio per verificare il titolo alcolometrico dell'alcole espresso in % vol.

Se dalle analisi effettuate su detto campione risulta una differenza tra il titolo alcolometrico volumico dell'alcole da ritirare e il titolo alcolometrico minimo dell'alcole descritto nel bando di gara, si applicano le disposizioni seguenti:

- i) l'organismo d'intervento ne informa il giorno stesso i servizi della Commissione, conformemente alle indicazioni di cui all'allegato III, nonché l'ammassatore e l'aggiudicatario;
- ii) l'aggiudicatario può:
  - accettare di prendere in consegna la partita dalle caratteristiche constatate, previo accordo della Commissione, oppure
  - rifiutare di prendere in consegna tale partita.

<sup>(1)</sup> GU L 205 del 3.8.1985, pag. 5.

In questi casi l'aggiudicatario ne dà comunicazione il giorno stesso all'organismo d'intervento e alla Commissione secondo quanto indicato nell'allegato IV.

Non appena espletate tali formalità, qualora rifiuti di prendere in consegna la partita di cui trattasi, l'aggiudicatario non ha più alcun obbligo nei confronti di detta partita.

2. In caso di rifiuto della merce da parte dell'aggiudicatario, previsto al paragrafo 1, l'organismo d'intervento interessato fornisce all'aggiudicatario, entro un termine massimo di otto giorni, un'altra partita di alcole della quantità prevista e senza spese supplementari.

3. Se, per motivi imputabili all'organismo d'intervento, il ritiro fisico dell'alcole è ritardato di oltre cinque giorni lavorativi rispetto alla data di accettazione della partita che deve essere ritirata dall'aggiudicatario, l'indennizzo è a carico dello Stato membro.

#### Articolo 9

In deroga all'articolo 36, paragrafo 2, primo comma, del regolamento (CEE) n. 377/93, l'alcole delle cisterne indicate nella comunicazione degli Stati membri prevista dall'articolo 36 dello stesso regolamento, oggetto delle gare previste all'articolo 1 del presente regolamento, può essere sostituito dall'organismo d'intervento detentore con l'accordo della Commissione, o mescolato con altro alcole conferito all'organismo di intervento, fino al momento del rilascio del relativo buono di ritiro, in particolare per motivi logistici.

#### Articolo 10

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

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

---

## ALLEGATO I

## GARA SEMPLICE N. 282/2000 CE

## I. Luogo di magazzinaggio, volume e caratteristiche dell'alcole posto in vendita

Stato membro	Ubicazione	Numero delle cisterne	Quantitativo d'alcole espresso in ettolitri (100 % vol)	Riferimento al regolamento (CEE) n. 822/87	Tipo di alcole
FRANCIA	Port-la-Nouvelle	31	22 900	35 + 36	Greggio + 92 %
	Av. Adolphe Turrel	30	22 800	35 + 36	Greggio + 92 %
	BP 62	32	4 300	35 + 36	Greggio + 92 %
	F-11210 Port-la-Nouvelle				
	Totale		50 000		

Gli interessati possono chiedere all'organismo d'intervento ed ottenere, contro pagamento di una somma di 2,415 EUR al litro, campioni dell'alcole messo in vendita, prelevati da un rappresentante dell'organismo d'intervento interessato.

## II. Destinazione e utilizzazione dell'alcole

L'alcole messo in vendita è destinato ad essere esportato fuori della Comunità. Esso deve essere importato e disidratato in un paese terzo, figurante nell'elenco di cui all'articolo 2 del presente regolamento, al fine di essere utilizzato esclusivamente nel settore dei carburanti.

Le prove relative alla destinazione e all'utilizzazione dell'alcole sono fornite da una società internazionale di sorveglianza e consegnate all'organismo d'intervento interessato.

Le relative spese sono a carico dell'aggiudicatario.

## III. Presentazione delle offerte

1. Le offerte devono essere presentate per il quantitativo di 50 000 hl di alcole, espressi in ettolitri di alcole a 100 % vol.

Non è accettabile un'offerta per un quantitativo inferiore.

2. Le offerte devono:

- essere inviate per raccomandata alla Commissione europea, rue de la Loi/Wetstraat 200, B-1049 Bruxelles,
- oppure essere depositate tra le ore 11.00 e 12.00 del giorno indicato al punto 4 all'ingresso dell'edificio «Loi 130» della Commissione europea, sito in rue de la Loi/Wetstraat 130, B-1049 Bruxelles.

3. Le offerte devono essere inserite in una busta chiusa e sigillata, recante la dicitura «Offerta gara semplice n. 282/2000 CE — alcole — DG AGRI (E-2) — da aprire soltanto nella riunione del gruppo», contenuta a sua volta nella busta indirizzata alla Commissione.

4. Le offerte devono pervenire alla Commissione entro le ore 12.00 (ora di Bruxelles) del 16 febbraio 2000.

5. In ogni offerta devono essere indicati il nome e l'indirizzo del concorrente, come pure:

- a) il riferimento alla gara semplice n. 282/2000 CE,
- b) il prezzo offerto, espresso in euro, per ettolitro d'alcole a 100 % vol,
- c) l'insieme degli impegni e dichiarazioni di cui all'articolo 31 del regolamento (CEE) n. 377/93, il luogo di destinazione finale dell'alcole aggiudicato, nonché la prova attestante l'impegno assunto con un operatore per la disidratazione e l'utilizzo unicamente nel settore dei carburanti.

6. Ogni offerta deve essere corredata degli attestati di deposito della cauzione di partecipazione rilasciati dal seguente organismo d'intervento:

- SAV, zone industriali, avenue de la Ballastière, boîte postale 231, F-33505 Libourne Cedex [tel. (33-5) 57 55 20 00; telex: 57 20 25; telefax: (33-5) 57 55 20 59].

L'importo della cauzione deve corrispondere a 181 100 EUR.

### GARA SEMPLICE N. 283/2000 CE

#### I. Luogo di magazzinaggio, volume e caratteristiche dell'alcole posto in vendita

Stato membro	Ubicazione	Numero delle cisterne	Quantitativo d'alcole espresso in ettolitri (100 % vol)	Riferimento al regolamento (CEE) n. 822/87	Tipo di alcole
SPAGNA	Tarancón	A-7	25 102	35 + 36	Greggio
	Tomelloso	1	24 898	35 + 36	Greggio
	Totale			50 000	

Gli interessati possono chiedere all'organismo d'intervento ed ottenere, contro pagamento di una somma di 2,415 EUR al litro, campioni dell'alcole messo in vendita, prelevati da un rappresentante dell'organismo d'intervento interessato.

#### II. Destinazione e utilizzazione dell'alcole

L'alcole messo in vendita è destinato ad essere esportato fuori della Comunità. Esso deve essere importato e disidratato in un paese terzo, figurante nell'elenco di cui all'articolo 2 del presente regolamento, al fine di essere utilizzato esclusivamente nel settore dei carburanti.

Le prove relative alla destinazione e all'utilizzazione dell'alcole sono fornite da una società internazionale di sorveglianza e consegnate all'organismo d'intervento interessato.

Le relative spese sono a carico dell'aggiudicatario.

#### III. Presentazione delle offerte

1. Le offerte devono essere presentate per il quantitativo di 50 000 hl di alcole, espressi in ettolitri di alcole a 100 % vol.

Non è accettabile un'offerta per un quantitativo inferiore.

2. Le offerte devono:

- essere inviate per raccomandata alla Commissione europea, rue de la Loi/Wetstraat 200, B-1049 Bruxelles,  
— oppure essere depositate tra le ore 11.00 e 12.00 del giorno indicato al punto 4 all'ingresso dell'edificio «Loi 130» della Commissione europea, sito in rue de la Loi/Wetstraat 130, B-1049 Bruxelles.

3. Le offerte devono essere inserite in una busta chiusa e sigillata, recante la dicitura «Offerta gara semplice n. 283/2000 CE — alcole — DG AGRI (E-2) — da aprire soltanto nella riunione del gruppo», contenuta a sua volta nella busta indirizzata alla Commissione.

4. Le offerte devono pervenire alla Commissione entro le ore 12.00 (ora di Bruxelles) del 16 febbraio 2000.

5. In ogni offerta devono essere indicati il nome e l'indirizzo del concorrente, come pure:

- a) il riferimento alla gara semplice n. 283/2000 CE,  
b) il prezzo offerto, espresso in euro, per ettolitro d'alcole a 100 % vol,  
c) l'insieme degli impegni e dichiarazioni di cui all'articolo 31 del regolamento (CEE) n. 377/93, il luogo di destinazione finale dell'alcole aggiudicato, nonché la prova attestante l'impegno assunto con un operatore per la disidratazione e l'utilizzo unicamente nel settore dei carburanti.

6. Ogni offerta deve essere corredata degli attestati di deposito della cauzione di partecipazione rilasciati dal seguente organismo d'intervento:

- FEGA, Beneficencia 8, E-28004 Madrid [tel. (34) 913 47 65 00; telex: 23427 FEGA; telefax (34) 915 21 98 32].

L'importo della cauzione deve corrispondere a 181 100 EUR.

## GARA SEMPLICE N. 284/2000 CE

## I. Luogo di magazzinaggio, volume e caratteristiche dell'alcole posto in vendita

Stato membro	Ubicazione	Numero delle cisterne	Quantitativo d'alcole espresso in ettolitri (100 % vol)	Riferimento al regolamento (CEE) n. 822/87	Tipo di alcole
PORTOGALLO	Carregado	1	1 352,96	35	Greggio
		2	1 350,95	35	Greggio
		3	2 393,91	35	Greggio
		4	4 793,16	35	Greggio
		6	9 526,35	35	Greggio
		7	9 481,27	35	Greggio
		cimento 1	1 297,86	35	Greggio
	cimento 2	1 095,04	35	Greggio	
	Bombarral	147	22 261,97	35	Greggio
	Valpacos	29	4 464,89	35	Greggio
	Totale		58 018,36		

Gli interessati possono chiedere all'organismo d'intervento ed ottenere, contro pagamento di una somma di 2,415 EUR al litro, campioni dell'alcole messo in vendita, prelevati da un rappresentante dell'organismo d'intervento interessato.

## II. Destinazione e utilizzazione dell'alcole

L'alcole messo in vendita è destinato ad essere esportato fuori della Comunità. Esso deve essere importato e disidratato in un paese terzo, figurante nell'elenco di cui all'articolo 2 del presente regolamento, al fine di essere utilizzato esclusivamente nel settore dei carburanti.

Le prove relative alla destinazione e all'utilizzazione dell'alcole sono fornite da una società internazionale di sorveglianza e consegnate all'organismo d'intervento interessato.

Le relative spese sono a carico dell'aggiudicatario.

## III. Presentazione delle offerte

1. Le offerte devono essere presentate per il quantitativo di 58 018,36 hl di alcole, espressi in ettolitri di alcole a 100 % vol.

Non è accettabile un'offerta per un quantitativo inferiore.

2. Le offerte devono:

- essere inviate per raccomandata alla Commissione europea, rue de la Loi/Wetstraat 200, B-1049 Bruxelles,
- oppure essere depositate tra le ore 11.00 e 12.00 del giorno indicato al punto 4 all'ingresso dell'edificio «Loi 130» della Commissione europea, sito in rue de la Loi/Wetstraat 130, B-1049 Bruxelles.

3. Le offerte devono essere inserite in una busta chiusa e sigillata, recante la dicitura «Offerta gara semplice n. 284/2000 CE — alcole — DG AGRI (E-2) — da aprire soltanto nella riunione del gruppo», contenuta a sua volta nella busta indirizzata alla Commissione.

4. Le offerte devono pervenire alla Commissione entro le ore 12.00 (ora di Bruxelles) del 16 febbraio 2000.

5. In ogni offerta devono essere indicati il nome e l'indirizzo del concorrente, come pure:

- a) il riferimento alla gara semplice n. 284/2000 CE,
- b) il prezzo offerto, espresso in euro, per ettolitro d'alcole a 100 % vol,
- c) l'insieme degli impegni e dichiarazioni di cui all'articolo 31 del regolamento (CEE) n. 377/93, il luogo di destinazione finale dell'alcole aggiudicato, nonché la prova attestante l'impegno assunto con un operatore per la disidratazione e l'utilizzo unicamente nel settore dei carburanti.

6. Ogni offerta deve essere corredata degli attestati di deposito della cauzione di partecipazione rilasciati dal seguente organismo d'intervento:

- IVV, R. Mouzinho da Silveira 5, P-1200 Lisboa [tel. (351-21) 356 33 21; telex: 18508 IVV-P; fax (351-21) 352 08 76].

L'importo della cauzione deve corrispondere a 210 142,50 EUR.

## ALLEGATO II

Elenco degli impegni e dei documenti che il concorrente deve presentare insieme all'offerta:

- 1) la prova della costituzione della cauzione di partecipazione presso ogni organismo di intervento;
- 2) l'indicazione del luogo di utilizzazione finale dell'alcole e l'impegno scritto di rispettare tale destinazione;
- 3) la prova, posteriore alla data di entrata in vigore del presente regolamento, che il concorrente ha concluso accordi vincolanti con un operatore del settore dei carburanti stabilito in uno dei paesi terzi indicati all'articolo 2 del presente regolamento. Tale operatore deve impegnarsi a disidratare l'alcole aggiudicato in uno di tali paesi e ad esportarlo unicamente a fini di utilizzo nel settore dei carburanti;
- 4) l'offerta deve recare inoltre il nome e l'indirizzo del concorrente, il riferimento al bando di gara, il prezzo proposto, espresso in euro per ettolitro di alcole a 100 % vol;
- 5) l'impegno del concorrente di rispettare tutte le disposizioni relative alla gara a cui partecipa;
- 6) una dichiarazione del concorrente che rinuncia a presentare reclami in merito alla qualità del prodotto che gli sarà eventualmente aggiudicato e alle sue caratteristiche, che accetta di sottoporsi ad eventuali controlli sulla destinazione e sull'utilizzazione dell'alcole, che accetta inoltre l'onere della prova della conformità dell'impiego dell'alcole con le condizioni stabilite dal presente bando di gara.

## ALLEGATO III

I numeri da utilizzare per chiamare Bruxelles sono solo i seguenti:

DG AGR I (E-2) (all'attenzione dei sigg. Chiappone/Innamorati):

- per telex: 22037 AGREC B,  
22070 AGREC B (caratteri greci);
- per telefax: (32-2) 295 92 52.

## ALLEGATO IV

**Comunicazione di rifiuto o di accettazione di partite nel quadro della gara semplice per l'esportazione di alcole d'origine vinica aperta dal regolamento (CE) n. 282/2000**

- Nome del concorrente dichiarato aggiudicatario:
- Data dell'aggiudicazione:
- Data del rifiuto o dell'accettazione della partita da parte dell'aggiudicatario:

Numero della partita	Quantità in ettolitri	Ubicazione dell'alcole	Giustificazione del rifiuto o dell'accettazione di presa in consegna



## DECISIONE N. 283/2000/CECA DELLA COMMISSIONE

del 4 febbraio 2000

**che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari della Bulgaria, dell'India, del Sudafrica, di Taiwan e della Repubblica federale di Jugoslavia, accetta gli impegni offerti da alcuni produttori esportatori e chiude il procedimento relativo alle importazioni originarie dell'Iran**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio,

vista la decisione n. 2277/96/CECA della Commissione, del 28 novembre 1996, relativa alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea del carbone e dell'acciaio <sup>(1)</sup>, modificata da ultimo dalla decisione n. 1000/1999/CECA della Commissione <sup>(2)</sup>, in particolare gli articoli 8 e 9,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

## A. PROCEDIMENTO

## 1. Apertura

- (1) Il 7 gennaio 1999, con un avviso (di seguito denominato «l'avviso di apertura») pubblicato sulla *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* <sup>(3)</sup>, la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari della Bulgaria, dell'India, dell'Iran, del Sudafrica, di Taiwan e della Repubblica federale di Jugoslavia (di seguito denominata «Jugoslavia»).
- (2) Il procedimento era stato iniziato in seguito alla presentazione di una denuncia da parte di Eurofer per conto dei produttori comunitari che rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva del prodotto in causa ai sensi degli articoli 4, paragrafo 1 e 5, paragrafo 4 della decisione n. 2277/96/CECA della Commissione, in appresso denominata «decisione di base». La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di pratiche di dumping nei confronti del prodotto interessato e del conseguente grave pregiudizio che sono stati ritenuti sufficienti per giustificare l'apertura del procedimento.

## 2. Inchiesta

- (3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori/esportatori dei paesi esportatori (in appresso denominati «i produttori/esportatori»), gli importatori e le loro associazioni rappresen-

tative notoriamente interessati, i rappresentanti dei paesi esportatori e i produttori comunitari denunzianti. Ha inviato questionari a tutte le suddette parti e a quelle che si sono manifestate entro il termine stabilito nell'avviso di apertura. In conformità dell'articolo 6, paragrafo 5 della decisione di base, la Commissione ha offerto inoltre alla parti direttamente interessate la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione.

- (4) Alcuni produttori/esportatori, produttori comunitari denunzianti e importatori hanno presentato le loro osservazioni per iscritto.

Tutte le parti interessate che hanno fatto richiesta di un'audizione entro il termine stabilito, indicando di poter essere danneggiate dall'esito del procedimento e che avevano particolari motivi per presentare tale richiesta, sono state sentite.

- (5) Tutte le parti sono state informate dei principali fatti e considerazioni in base ai quali si intendeva raccomandare

- i) l'imposizione di dazi antidumping definitivi sulle importazioni originarie della Bulgaria, dell'India, del Sudafrica, di Taiwan e della Jugoslavia,
- ii) l'accettazione di un impegno offerto da un produttore/esportatore bulgaro e
- iii) la chiusura del procedimento nei confronti delle importazioni provenienti dall'Iran.

Conformemente al disposto dell'articolo 20 della decisione di base, alle parti è stato inoltre concesso un periodo entro il quale presentare le loro osservazioni dopo la comunicazione delle suddette informazioni.

- (6) Le osservazioni comunicate oralmente e per iscritto dalle parti sono state esaminate e, ove ritenuto opportuno, le risultanze definitive sono state debitamente modificate.

- (7) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive.

Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

— *Produttori comunitari denunzianti:*

— Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Spagna

— British Steel Plc, Londra, Regno Unito

<sup>(1)</sup> GU L 308 del 29.11.1996, pag. 11.

<sup>(2)</sup> GU L 122 del 12.5.1999, pag. 35.

<sup>(3)</sup> GU C 4 del 7.1.1999, pag. 3.

- Cockerill Sambre SA, Bruxelles, Belgio
- Hoogovens Steel BV, IJmuiden, Paesi Bassi
- ILVA Spa, Genova, Italia
- Sidmar NV, Gent, Belgio
- Salzgitter AG, Salzgitter, Germania
- Stahlwerke Bremen GmbH, Brema, Germania
- SOLLAC, Parigi, Francia
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Germania
- *Produttori/esportatori:*
  - a) Bulgaria
    - Kremikovtzi Corp, Sofia
  - b) India
    - Essar Steel Ltd, Hazira
    - Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcutta
    - Steel Authority of India Ltd, Nuova Delhi
  - c) Iran
    - Mobarakeh Steel Company, Esfahan
  - d) Sudafrica
    - Isacor Ltd, Pretoria
    - Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank
  - e) Taiwan
    - China Steel Corp, Kaohsiung
    - Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaoshiung
  - f) Jugoslavia
    - Per via della particolare situazione in Jugoslavia, non è stata svolta alcuna inchiesta presso la sede della Sartid a.d., il solo produttore/esportatore del paese ad essersi manifestato presso la Commissione.
- *Importatore-società utilizzatrice non collegata nella Comunità*
  - Marcegaglia Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italia
- *Importatori collegati ai produttori/esportatori:*
  - a) Iran:
    - Ascotec GmbH, Düsseldorf, Germania
    - Irasco s.r.l., Genova, Italia
    - Tara Steel Trading GmbH, Düsseldorf, Germania
    - Unitech Steel (UK) Ltd, Londra, Regno Unito
  - b) Sudafrica:
    - Macsteel International UK Ltd, Londra, Regno Unito
    - Macsteel International Belgium NV, Anversa, Belgio
    - Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Germania

(8) L'inchiesta relativa al dumping riguardava il periodo compreso tra il 1° gennaio 1998 e il 31 dicembre 1998 (di seguito denominato «il periodo dell'inchiesta» o «PI»). Il periodo considerato per determinare il pregiudizio copriva gli anni dal 1° gennaio 1995 fino al termine del periodo dell'inchiesta relativa al dumping (di seguito denominato «il periodo in esame»).

## B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

### 1. Prodotto in esame

(9) I prodotti in esame sono alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo (di seguito denominati «bobine laminate a caldo»). Tali prodotti sono attualmente classificabili ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90 <sup>(1)</sup>, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10, 7208 39 90.

(10) Le bobine laminate a caldo si ottengono generalmente nelle acciaierie mediante laminazione a caldo di semilavorati dopo la passata finale di laminazione o dopo averle sottoposte ad un trattamento di decapaggio o di ricottura in continuo. Le bobine laminate a caldo sono poi avvolte a formare una bobina regolare.

Le acciaierie, che producono un ampio ventaglio di prodotti piatti di acciaio, utilizzano le bobine laminate a caldo come materiale di base per la fabbricazione di altri prodotti di acciaio (nastri e nastri larghi, tutti i prodotti laminati a freddo, tubi ecc.). Le bobine laminate a caldo possono essere di diversi tipi e dimensioni. La grande maggioranza delle importazioni nella Comunità provenienti da paesi terzi consistono in «acciai da costruzione» (ad esempio S235 e S275 in base alla «Euronorm» EN 10025) e in «acciai dolci» (ad esempio DD11, DD12, DD13 in base alla EN 10011 e alla «Deutsche Industrie-Norm» DIN 1614/1). Le bobine hanno convenzionalmente uno spessore compreso tra 1,5 e 15 mm e una larghezza compresa tra 600 e 2050 mm. Ciascuno dei codici NC sopra elencati corrisponde ad uno specifico tipo di prodotto, distinto per larghezza e spessore all'interno della gamma di prodotti summenzionata.

(11) I prodotti in esame vengono inoltre classificati in due categorie distinte a seconda del grado di finitura: bobine laminate a caldo nere o grezze (in appresso denominate «bobine nere»), che rappresentano il prodotto di base, e bobine laminate a caldo decapate (in appresso denominate «bobine decapate»), le quali, dopo il processo di laminazione a caldo, sono sottoposte ad un ulteriore trattamento di superficie detto «decapaggio». La distinzione tra bobine nere e bobine decapate è riflessa inoltre nella struttura della nomenclatura combinata, in quanto le bobine appartenenti alle due categorie sono classificate sotto codici NC specifici e distinti.

<sup>(1)</sup> Cfr. rettifica pubblicata nella GU C 27 del 2.2.1999, pag. 30.

(12) Sebbene le importazioni dai paesi in esame siano costituite principalmente da bobine nere, dall'inchiesta è emerso che esse riguardano in ogni caso tutti i codici NC e quindi tutti i diversi tipi di prodotto summenzionati. Benché ciascun codice NC corrisponda ad un tipo specifico di bobina laminata a caldo, si è accertato che tali prodotti presentano tutte le caratteristiche fisiche e tecniche, impieghi e applicazioni identici o simili. Di conseguenza, tutti i tipi di bobine laminate a caldo costituiscono un unico prodotto classificabile ai codici NC elencati al considerando (9).

## 2. Prodotto simile

(13) L'inchiesta ha dimostrato che le bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati sono identiche o comparabili ai prodotti fabbricati nella Comunità, con particolare riguardo ai tipi e alla gamma di dimensioni disponibili.

(14) Alcuni produttori/esportatori affermano che il prodotto in esame da essi fabbricato e venduto non è, di per sé, comparabile né intercambiabile con quello prodotto nella Comunità. Sostengono che il processo di produzione utilizzato dai produttori comunitari è più avanzato e si baserebbe persino su una tecnologia diversa, dando quindi come risultato un prodotto di migliore qualità: a riprova, citano il fatto che talvolta gli utilizzatori sono costretti a sottoporre a rilaminazione i prodotti importati prima di poterli trattare ulteriormente. Essi sostengono pertanto che il loro prodotto non deve considerarsi prodotto simile a quello fabbricato dai produttori comunitari denunziati.

(15) Ovviamente, qualsiasi differenza nel processo di produzione che determini difetti di superficie o chimici può comportare una diminuzione del valore di mercato del prodotto. Tuttavia, l'inchiesta ha accertato che, in generale, i prodotti fabbricati nella Comunità e quelli importati presentano pur sempre le stesse caratteristiche fisiche essenziali e gli stessi impieghi, sebbene i prodotti non siano identici, in particolare in termini di qualità, per l'insieme dei fornitori e per tutte le spedizioni di un dato fornitore. Tuttavia, ciò non può portare alla conclusione che le bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati non debbano essere considerate prodotto simile a quelle fabbricate dall'industria comunitaria e vendute nella Comunità.

(16) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che i tipi e le dimensioni del prodotto in esame importato dai paesi interessati sono identici o comparabili a quelli dei prodotti venduti sui mercati interni dei paesi in questione.

(17) Su tale base, si è concluso che le bobine laminate a caldo prodotte nei paesi interessati e vendute sui loro mercati interni, quelle esportate nella Comunità da tali paesi e quelle fabbricate e vendute dai produttori comunitari denunziati sul mercato comunitario costituiscono un prodotto simile, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 della decisione di base.

## C. DUMPING

### 1. Valore normale

(18) Per la determinazione del valore normale, la Commissione ha esaminato in primo luogo, per ciascun produttore/esportatore che ha accettato di collaborare, se il volume complessivo delle vendite interne del prodotto in causa fosse rappresentativo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 della decisione di base, cioè se tali vendite rappresentassero una percentuale pari ad almeno il 5 % del volume delle vendite del prodotto per l'esportazione nella Comunità.

Si è poi stabilito per ciascun produttore/esportatore se le vendite complessive interne di ciascun tipo di prodotto equivalessero al 5 % o più del volume delle vendite per l'esportazione nella Comunità dello stesso tipo di prodotto.

Per quei tipi di prodotto che soddisfacevano la condizione suindicata, la Commissione ha esaminato se fossero state realizzate vendite sufficienti nel corso di normali operazioni commerciali, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4 della decisione di base.

Allorché, per ciascun tipo di prodotto, la media ponderata del prezzo di vendita era pari o superiore alla media ponderata del costo unitario e laddove inoltre il volume delle vendite interne effettuate a prezzi eguali o superiori al costo unitario rappresentava almeno l'80 % delle vendite, il valore normale è stato calcolato sulla base della media ponderata dei prezzi effettivamente pagati per tutte le vendite interne. Altrimenti, il valore normale è stato determinato in base alla media ponderata dei prezzi effettivamente pagati per le vendite interne remunerative soltanto se, per ciascun tipo di prodotto, il volume delle transazioni remunerative non era inferiore al 10 % del volume delle vendite.

(19) Per quei tipi di prodotto il cui volume delle vendite interne era inferiore al 5 % del volume destinato all'esportazione nella Comunità, o il cui volume di vendite interne remunerative era inferiore al 10 %, le vendite interne sono state considerate insufficienti, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 della decisione di base, e non se ne è pertanto tenuto conto. In tali casi, il valore normale è stato calcolato sulla base della media ponderata dei prezzi applicati da altri produttori/esportatori del paese interessato qualora avessero effettuato vendite interne rappresentative del tipo di prodotto corrispondente nel corso di normali operazioni commerciali, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 1 della decisione di base.

(20) Quando, per ciascun tipo di prodotto, le vendite interne di altri produttori/esportatori del paese interessato risultavano insufficienti o non rappresentative, il valore normale è stato costruito sulla base dei costi di produzione sostenuti dal produttore/esportatore interessato per il tipo di prodotto esportato in questione, maggiorati di un congruo margine per le spese generali, amministrative e di vendita (di seguito denominate «SGAV») e per il profitto, in conformità dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6 della decisione di base. In generale, per ciascun produttore/esportatore, il calcolo delle SGAV si è basato

sulle sue vendite interne rappresentative e quello del profitto sulle sue vendite interne rappresentative effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Si è tuttavia registrato il caso di un unico produttore/esportatore di un paese interessato che ha collaborato all'inchiesta il quale non aveva effettuato vendite interne rappresentative. In questo caso si è pertanto fatto ricorso alla media ponderata delle SGAV e del profitto degli altri produttori/esportatori che hanno collaborato all'inchiesta, purché tali produttori avessero effettuato rispettivamente vendite rappresentative e vendite nel corso di normali operazioni commerciali.

## 2. Prezzo all'esportazione

- (21) Allorché le vendite per l'esportazione nella Comunità sono state effettuate direttamente ad importatori indipendenti, i prezzi all'esportazione sono stati stabiliti sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili dai suddetti importatori, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8 della decisione di base.
- (22) Allorché le vendite per l'esportazione sono state effettuate ad importatori nella Comunità collegati al produttore/esportatore, i prezzi all'esportazione sono stati costruiti, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 9 della decisione di base, sulla base dei prezzi ai quali i prodotti importati sono stati rivenduti per la prima volta ad acquirenti indipendenti nella Comunità, applicando adeguamenti per tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, incluso un congruo margine per le SGAV e per il profitto.

## 3. Confronto

- (23) Ai fini di un equo confronto, sono stati applicati i dovuti adeguamenti per le differenze per cui è stata presentata domanda ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10 della decisione di base, e per le quali è stato dimostrato che incidono sulla comparabilità dei prezzi. Sono quindi stati effettuati adeguamenti per: oneri all'importazione e imposte indirette, sconti, riduzioni, trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, imballaggio, costi del credito, servizio di assistenza e commissioni.
- (24) Due società indiane hanno presentato domanda di adeguamento per gli oneri all'importazione. In conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b) della decisione di base, le richieste sono state accolte soltanto parzialmente, cioè solo quando si è potuto dimostrare che i materiali sui quali erano pagabili dazi all'importazione erano stati incorporati fisicamente nei prodotti in questione venduti sul mercato interno e che i dazi all'importazione non erano stati riscossi oppure erano stati rimborsati per il prodotto esportato nella Comunità.
- (25) Una società indiana ha presentato domanda di adeguamento per le differenze tra i quantitativi, motivandola con il fatto che i quantitativi venduti, per singola fattura, sul mercato indiano erano inferiori a quelli venduti, per singola spedizione, sul mercato comunitario. L'impresa afferma che le vendite nella Comunità sono state effettuate ad un prezzo più basso in quanto si trattava di quantitativi maggiori di prodotto. Poiché tuttavia non è

riuscita a dimostrare alcuna relazione con sconti o riduzioni, come richiesto dall'articolo 2, paragrafo 10, lettera c) della decisione di base, la domanda è stata respinta.

- (26) I due produttori/esportatori sudafricani hanno affermato che alle loro vendite interne del prodotto in esame si applicavano vari sistemi di riduzioni e che si sarebbe dovuto ridurre il valore normale di conseguenza. Si sono potuti effettuare adeguamenti soltanto quando è stata dimostrata la relazione tra detti sistemi e le vendite oggetto dell'inchiesta.
- (27) Il produttore/esportatore jugoslavo ha affermato che il valore delle sue esportazioni dovrebbe essere calcolato sulla base di un presunto corso di cambio del mercato. Tuttavia, dal momento che il tasso utilizzato nei documenti contabili della società corrispondeva al tasso di cambio ufficiale e poiché il suddetto produttore non ha potuto dimostrare con prove sufficienti che il tasso corretto su cui basarsi era il presunto corso di cambio del mercato, la Commissione ha deciso di calcolare il prezzo all'esportazione ricorrendo al tasso di cambio ufficiale.

## 4. Margini di dumping

### a) Metodo generale

- (28) In conformità dell'articolo 2, paragrafi 10 e 11 della decisione di base, per determinare i margini di dumping è stato effettuato il confronto tra la media ponderata del valore normale per ciascun tipo di prodotto e la media ponderata del prezzo all'esportazione, per lo stesso tipo di prodotto, a livello franco fabbrica e allo stesso stadio commerciale.
- (29) Per i produttori/esportatori interessati dal presente procedimento che non hanno risposto al questionario della Commissione, non si sono manifestati o non hanno fornito le informazioni necessarie durante l'inchiesta, il margine di dumping è stato determinato in base ai dati disponibili, in conformità dell'articolo 18, paragrafo 1 della decisione di base.

Per determinare il livello di collaborazione nella presente inchiesta per ciascun paese esportatore interessato, si è effettuato il confronto tra le cifre Eurostat e i dati sul volume delle esportazioni nella Comunità forniti dai produttori/esportatori che hanno collaborato. Dal confronto è emerso un elevato livello globale di collaborazione per tutti i paesi sottoposti all'inchiesta, fatta eccezione per Taiwan. La Commissione ha pertanto ritenuto opportuno fissare il margine di dumping per le società che non hanno collaborato al livello del margine individuale più elevato stabilito per un produttore/esportatore che ha collaborato del paese in causa, poiché non vi è motivo di pensare che un produttore/esportatore che non ha collaborato abbia fatto ricorso al dumping a livelli inferiori a quelli più elevati riscontrati. Poiché nel caso di Taiwan si è riscontrato un livello di collaborazione piuttosto basso, ed anzi assai inferiore al 50 %, il livello del margine di dumping residuo è stato fissato al livello del margine trimestrale più elevato accertato per tale paese.

Tale impostazione è stata ritenuta necessaria anche per evitare di premiare l'omessa collaborazione nonché di fornire una possibilità di elusione.

b) *Margini di dumping per Paese*

(30) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo CIF frontiera comunitaria, sono i seguenti:

(31) Bulgaria

Kremikovtzi Corp	27,1 %
residuo	27,1 %

(32) India

Essar Steel Ltd	55,8 %
Steel Authority of India Ltd	56,3 %
Tata Iron & Steel Company Ltd	29,4 %
residuo	56,3 %

(33) Sudafrica

Isacor Ltd	47,8 %
Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd	37,8 %
residuo	47,8 %

(34) Taiwan

China Steel Corp	8,8 %
Yieh Loong Enterprise Co Ltd	2,1 %
residuo	30,3 %

(35) Jugoslavia

Sartid a.d.	56,1 %
residuo	56,1 %

(36) Iran

Come stabilito al considerando (69), si è accertato che le importazioni dall'Iran erano inferiori alla soglia di minimis prevista dall'articolo 5, paragrafo 7 della decisione di base. Di conseguenza, non si è ritenuto necessario determinare il pregiudizio per quanto riguarda questo paese.

#### D. INDUSTRIA COMUNITARIA

##### 1. Determinazione del mercato comunitario in questione

(37) Per poter stabilire se l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio e, in tale contesto, determinare il consumo e i diversi indicatori economici collegati alla situazione di detta industria, è necessario esaminare se, ai fini della presente analisi, si debba escludere la produzione dell'in-

dustria comunitaria destinata al mercato vincolato o se il consumo e il pregiudizio debbano piuttosto essere valutati in relazione all'intera produzione di tale industria.

(38) Nella Comunità si contano sedici produttori di bobine laminate a caldo. Circa il 70 % delle bobine laminate a caldo fabbricate da questi produttori sono utilizzate in un mercato vincolato, cioè vengono ulteriormente trasformate dai produttori stessi in un processo integrato (di seguito denominato «mercato vincolato»). Queste bobine entrano in un processo interno di trasferimenti per operazioni di trasformazione a valle; per tali trasferimenti non sono rilasciate fatture, in quanto essi avvengono all'interno della stessa persona giuridica. Il resto della produzione (di seguito denominato «mercato libero») viene venduto a parti sia collegate che indipendenti.

(39) A tale riguardo, il denunziante afferma che occorre distinguere tra due diversi mercati. Sostiene infatti che le bobine laminate a caldo destinate ad un mercato vincolato non erano in concorrenza diretta con le importazioni in dumping. Di conseguenza, le importazioni oggetto della presente inchiesta non potevano incidere su tale mercato. Parallelamente, il denunziante afferma che il resto della produzione veniva venduto sul mercato libero, nel quale vige la concorrenza con le importazioni in dumping. I principali acquirenti sul mercato libero sono i laminatoi indipendenti per la laminazione a freddo, quali ad esempio i fabbricanti di tubi, i centri di servizio siderurgico (di seguito denominati «CSS») e i grossisti di prodotti siderurgici. La denuncia riguarda soltanto le bobine laminate a caldo vendute sul mercato libero.

(40) I produttori/esportatori e gli importatori di bobine laminate a caldo nel mercato comunitario hanno affermato che la definizione del prodotto interessato e del prodotto simile riguarda tutte le bobine laminate a caldo. Sostengono in particolare che non vi fosse una netta distinzione tra il mercato vincolato e quello libero e che la definizione del mercato libero proposta dal denunziante fosse arbitraria. Hanno chiesto perciò che la valutazione del mercato comunitario comprenda il mercato vincolato e quello libero presi nel loro complesso.

(41) A sostegno di tale affermazione, essi hanno citato la sentenza Gimelec<sup>(1)</sup> della Corte europea di giustizia, nella quale la Corte esclude l'esistenza di due mercati distinti sulla base dei seguenti fattori:

- il prodotto interessato veniva venduto sullo stesso mercato e utilizzato per gli stessi scopi;
- i produttori comunitari vendevano il prodotto interessato a clienti sia collegati che non collegati applicando più o meno lo stesso prezzo;
- le società appartenenti al mercato a valle acquistavano di norma il prodotto interessato non solo dai fornitori comunitari collegati, ma anche da importatori o da altri produttori non collegati.

<sup>(1)</sup> Causa n. C-315/90 del 27.11.1991.

- (42) Alcuni produttori/esportatori hanno affermato che, alla luce della sentenza summenzionata, non sussistevano nella fattispecie le condizioni legali per una distinzione dei mercati. Essi ritengono che i produttori comunitari potessero scegliere, a seconda delle condizioni del mercato, di vendere alternativamente sul mercato libero o vincolato, dal momento che la produzione comunitaria delle due categorie di bobine laminate a caldo è simile. Secondo quanto essi asseriscono, i movimenti tra i due segmenti del mercato vieterebbero giuridicamente l'esclusione di parte della produzione comunitaria dalla determinazione del pregiudizio, con particolare riguardo al consumo comunitario.
- (43) Al riguardo, la Commissione è giunta alle seguenti conclusioni:
- a) Dato l'alto livello di integrazione esistente nell'industria siderurgica in generale e nella produzione del prodotto in causa in particolare, i produttori comunitari del prodotto interessato si limitavano a trasferire fisicamente, senza tuttavia fatturarle, le bobine laminate a caldo destinate al mercato vincolato. Non venivano rilasciate fatture, in quanto le parti coinvolte non erano giuridicamente indipendenti. Pertanto, all'interno del mercato vincolato non venivano applicati ai trasferimenti prezzi comparabili a quelli del mercato libero.
  - b) L'industria comunitaria non produceva bobine laminate a caldo destinate allo stoccaggio per poter essere successivamente consegnate per uso vincolato o vendute sul mercato libero. Ciò dipende dal fatto che tutti gli utilizzatori di bobine laminate a caldo, compresi i processi integrati dell'industria comunitaria, hanno dei vincoli tecnici per la produzione di prodotti derivati. Di conseguenza, eventuali movimenti di bobine laminate a caldo tra i due mercati sono trascurabili.
  - c) L'inchiesta ha accertato che i produttori comunitari integrati non acquistavano il prodotto interessato per il mercato vincolato da parti indipendenti all'interno o all'esterno della Comunità. Pertanto, le bobine laminate a caldo destinate al mercato vincolato non erano in concorrenza con altre bobine laminate a caldo disponibili nella Comunità. Di conseguenza, il mercato vincolato può essere chiaramente distinto dal mercato libero.
- (44) Su tale base, la Commissione ritiene che la separazione tra mercato libero e vincolato sia pienamente conforme ai requisiti previsti dalla decisione di base e alla prassi consolidata delle istituzioni comunitarie.
- (45) Ai fini della determinazione degli indicatori economici rilevanti per l'analisi del pregiudizio — ad esempio l'andamento delle vendite, la redditività ecc. —, la Commissione ha esaminato se le vendite effettuate dai produttori comunitari a parti collegate, ma che costituiscono persone giuridiche distinte, debbano in generale essere incluse nella determinazione del mercato libero. Si è accertato che le suddette vendite erano state realizzate più o meno agli stessi prezzi che venivano applicati a parti indipendenti. Inoltre, conformemente alle affermazioni di alcuni produttori/esportatori, l'inchiesta ha confermato che queste parti collegate erano libere di acquistare il prodotto da fornitori sia collegati che indipendenti, tanto all'interno quanto all'esterno della Comunità. Pertanto, la Commissione è giunta alla conclusione che le vendite dei produttori comunitari a parti collegate, ma che costituiscono persone giuridiche distinte, fossero effettivamente in concorrenza con le vendite realizzate da fornitori indipendenti quali sono quelli situati nei paesi interessati e che, di conseguenza, tali vendite debbano essere incluse nella determinazione delle vendite sul mercato libero.
- (46) Un produttore comunitario ha affermato, tuttavia, che le sue vendite effettuate a parti collegate dovrebbero essere incluse nel mercato vincolato, dal momento che i prezzi fatturati a tali parti collegate non erano prezzi di mercato e differivano notevolmente da quelli applicati ai clienti indipendenti. Il produttore ha aggiunto che la società di controllo del gruppo non consentiva ad alcuna parte collegata di acquistare bobine laminate a caldo sul mercato libero da parti indipendenti. Di conseguenza, poiché i prodotti in esame venduti alle parti collegate non subivano in alcun modo gli effetti di una concorrenza diretta da parte di altre bobine laminate a caldo, essi, secondo quanto affermato, dovrebbero essere esclusi dalla determinazione del mercato libero.
- (47) L'inchiesta ha confermato che la politica del gruppo in questione consisteva nell'impedire alle sue parti collegate di acquistare bobine laminate a caldo sul mercato libero. Inoltre, l'analisi dei prezzi di vendita dimostra che, in molti casi, i prezzi fatturati a tali parti collegate differivano notevolmente dai prezzi di mercato applicati a parti indipendenti. Per di più, tutte le vendite del prodotto erano state effettuate a società utilizzatrici collegate, le quali ne facevano un uso vincolato e non lo rivendevano successivamente, perlomeno non in quanto bobine laminate a caldo. Di conseguenza, la Commissione ha concluso che non si potesse ritenere che le bobine laminate a caldo in questione venissero vendute sul mercato libero e che tali vendite debbano pertanto essere escluse dalla determinazione del mercato libero.
- (48) In conclusione, le bobine laminate a caldo utilizzate dai produttori comunitari come materiale di base per ulteriori trasformazioni in un processo integrato all'interno di un'unica persona giuridica sono state considerate appartenenti ad un mercato vincolato. Lo stesso vale per le vendite effettuate dal summenzionato produttore comunitario che ha potuto dimostrare che le sue vendite ad un cliente collegato appartenevano effettivamente ad un mercato vincolato. Tutte le altre vendite realizzate dai produttori nella Comunità sono state ritenute appartenenti al mercato libero. Di conseguenza, la situazione dell'industria comunitaria in termini di andamento dei vari indicatori economici (produzione, vendite, quota di mercato, redditività ecc.) è stata esaminata in relazione al mercato libero.

(49) Si deve osservare che le suddette conclusioni relative alla distinzione e alla determinazione dei mercati sono confermate dai dati raccolti nel quadro del trattato CECA, in particolare per quanto riguarda la sorveglianza dei mercati dell'acciaio. Questi dati distinguono infatti gli impieghi delle bobine laminare a caldo essenzialmente secondo gli stessi criteri suesposti.

## 2. Definizione dell'industria comunitaria

### a) *Produzione comunitaria complessiva*

(50) Diversi produttori/esportatori hanno affermato che un certo numero di produttori nella Comunità doveva essere escluso dalla definizione di produzione comunitaria poiché avevano importato bobine laminare a caldo dai paesi interessati.

(51) La Commissione ha appurato che nessuno dei produttori sottoposti all'inchiesta aveva importato bobine laminare a caldo dai paesi interessati durante il periodo in esame. Tuttavia, alcuni CSS e fabbricanti di tubi collegati ai suddetti produttori comunitari avevano effettuato tali importazioni nel corso di questo periodo.

(52) Tuttavia, conformemente alle risultanze sulla definizione di mercati comunitari rilevanti esposte ai considerandi da (37) a (49), l'inchiesta ha dimostrato che queste parti collegate avevano agito in maniera indipendente dai produttori ad esse collegati nelle loro operazioni sul mercato libero. Di conseguenza, i loro acquisti non potevano avere alcun effetto sulla situazione delle suddette società nella loro qualità di produttori comunitari del prodotto in esame.

(53) Sulla scorta di quanto precede, la Commissione ha ritenuto che non vi fosse motivo per escludere uno o più produttori dalla definizione della produzione comunitaria di bobine laminare a caldo. Ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 della decisione di base, tutti i sedici produttori che operano sul mercato comunitario rappresentano la produzione comunitaria complessiva.

### b) *Industria comunitaria*

(54) La denuncia è stata presentata per conto di undici dei sedici produttori comunitari di bobine laminare a caldo con l'appoggio degli altri cinque.

(55) La Commissione ha ricevuto dieci risposte ai questionari da altrettanti produttori comunitari denunziati. Un produttore di piccole dimensioni ha deciso di non rispondere al questionario.

(56) Due dei dieci produttori comunitari che hanno risposto al questionario della Commissione non hanno potuto fornire tutte le informazioni richieste durante l'inchiesta in un formato che consentisse di aggregarle con i dati disponibili per le restanti società.

(57) Alcuni produttori/esportatori hanno affermato che almeno un produttore comunitario incluso nella summenzionata definizione di industria comunitaria avrebbe ricevuto un trattamento preferenziale in relazione alle condizioni imposte alle parti interessate nel

corso dell'inchiesta antidumping. In particolare, essi sostengono che tale produttore non avrebbe risposto al questionario della Commissione entro il termine obbligatorio per l'istituzione dei dazi provvisori. Ritenevano che ciò costituisse trattamento discriminatorio e rappresentasse una violazione dell'articolo 6, paragrafo 2 della decisione di base.

(58) Si deve osservare che tutti i produttori comunitari inclusi nella definizione di industria comunitaria hanno risposto al questionario della Commissione entro il termine stabilito nella decisione di base e quindi entro il termine per l'istituzione delle misure provvisorie. La Commissione ritiene che a tutte le parti interessate al presente procedimento in situazione analoga sia stata concessa parità di trattamento; pertanto, qualsiasi affermazione che suggerisca l'avvenuta violazione dell'articolo 6, paragrafo 2 della decisione di base o un trattamento discriminatorio è priva di fondamento.

(59) In conclusione, gli otto produttori comunitari che hanno offerto piena collaborazione all'inchiesta costituiscono l'industria comunitaria ai fini del presente procedimento e rappresentavano durante il periodo dell'inchiesta circa il 65 % della produzione comunitaria complessiva del prodotto interessato.

(60) Di conseguenza, i suddetti produttori sono considerati costituire l'industria comunitaria e vengono in appresso denominati come tale, poiché rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 della decisione di base.

## E. PREGIUDIZIO

### 1. Consumo apparente

(61) Il consumo apparente di bobine laminare a caldo nella Comunità è stato stabilito sulla base delle vendite totali realizzate sul mercato libero dai 16 produttori comunitari nonché delle importazioni totali del prodotto in esame nella Comunità secondo le statistiche Eurostat relative alle importazioni e le risposte al questionario fornite dai produttori/esportatori.

(62) Dal 1995 fino al periodo dell'inchiesta (PI), il consumo comunitario apparente ha registrato un aumento del 9 %, passando da 18,4 milioni di tonnellate (t) a 20,1 milioni di t. Nel 1995 il mercato libero era caratterizzato da prezzi di vendita eccezionalmente alti e da una buona domanda, in particolare per le bobine laminare a caldo di produzione comunitaria. L'anno successivo, tuttavia, il volume del mercato era diminuito dell'11 %.

(63) Tra il 1996 e il PI, il consumo apparente è andato costantemente aumentando. L'incremento maggiore si è avuto tra il 1996 e il 1997, quando il mercato ha registrato una crescita del 22 %, mentre tra il 1997 e il PI è aumentato soltanto dello 0,4 %.

## 2. Importazioni dai paesi interessati

### a) Importazioni trascurabili

- (64) In base al disposto degli articoli 3, paragrafo 4 e 5, paragrafo 7 della decisione di base, la valutazione dell'esistenza o meno di importazioni trascurabili è stata effettuata in relazione al consumo apparente del prodotto in esame sul mercato comunitario.
- (65) In base alle statistiche Eurostat, le importazioni provenienti da tre paesi esportatori, cioè India, Iran e Sudafrica, superavano di poco la soglia dell'1 % prevista dall'articolo 5, paragrafo 7 della decisione di base.
- (66) L'Iran ha affermato che era inopportuno ricorrere alle statistiche Eurostat per valutare la sua quota di mercato, dato che una verifica in loco effettuata presso la sede dell'unico produttore/esportatore operante in tale paese aveva accertato un volume di esportazioni nella Comunità notevolmente inferiore. Di conseguenza, come già avvenuto in precedenti procedimenti, le autorità iraniane affermavano che la Commissione avrebbe dovuto valutare la quota di mercato iraniano sulla base delle risultanze della suddetta verifica in loco.
- (67) L'India e il Sudafrica hanno contestato la determinazione del consumo apparente, affermando che le loro importazioni erano trascurabili e che avrebbero dovuto essere, come quelle iraniane, escluse dalla portata dell'inchiesta.
- (68) Come si è già menzionato sopra, si è accertato che, sulla base delle statistiche Eurostat sulle importazioni, la quota di mercato dell'Iran era appena superiore alla soglia de minimis, cioè pari all'1,2 %. Si è però anche appurato che queste statistiche contraddicevano i dati raccolti e verificati nel corso dell'inchiesta in loco effettuata dalla Commissione presso la sede dell'unico produttore/esportatore in Iran. Di conseguenza, le statistiche Eurostat non sono state ritenute sufficientemente precise perché la valutazione della quota di mercato detenuta dall'Iran si basasse esclusivamente su di esse. Le statistiche sono state quindi confrontate con i dati disponibili forniti dalle parti interessate al procedimento, soprattutto quelli dell'unico produttore/esportatore in Iran e dei suoi importatori collegati situati nella Comunità. Il confronto è stato possibile e, nella fattispecie, di particolare rilievo in quanto in Iran era attivo un solo produttore. Dato che questo produttore e le società ad esso collegate situate nella Comunità hanno offerto piena collaborazione al procedimento, è stato possibile verificarne le affermazioni mediante un confronto diretto tra le operazioni di esportazione accertate e i dati Eurostat. Da tale verifica e confronto sono emersi livelli di esportazioni dall'Iran notevolmente al di sotto della soglia de minimis; si è perciò concluso che eventuali differenze tra le informazioni fornite dalla società e i dati Eurostat non erano dovute all'esistenza di esportazioni dall'Iran verso la Comunità attraverso altri paesi terzi.

(69) In tali circostanze, per determinare la quota di mercato dell'Iran si è ritenuto prudente utilizzare dati debitamente verificati. La Commissione ha pertanto concluso che le esportazioni dall'Iran erano al di sotto della soglia de minimis, che l'eventuale pregiudizio derivante da tali importazioni non poteva che essere trascurabile e che il procedimento riguardante l'Iran doveva essere chiuso.

(70) Per quanto riguarda l'affermazione dei produttori/esportatori indiani e sudafricani, gli elementi di prova presentati alla Commissione non forniscono alcuna motivazione per poter considerare trascurabili le loro importazioni nella Comunità, dato in particolare il metodo utilizzato per determinare il mercato comunitario in questione di cui ai considerandi da (37) a (49). Diversamente dal caso dell'Iran, infatti, i dati Eurostat pertinenti e le risposte al questionario della Commissione non davano conto di importazioni al di sotto della soglia de minimis. Di conseguenza, le importazioni dall'India e dal Sudafrica sono state considerate superiori alla soglia de minimis di cui agli articoli 3, paragrafo 4 e 5, paragrafo 7 della decisione di base.

### b) Valutazione cumulativa delle importazioni

(71) La Commissione ha esaminato se le importazioni di bobine laminate a caldo provenienti da Bulgaria, India, Sudafrica, Taiwan e Jugoslavia dovessero venire analizzate cumulativamente, in conformità dell'articolo 3, paragrafo 4 della decisione di base.

(72) Pertanto, la Commissione ha esaminato se fossero riunite tutte le condizioni per procedere al cumulo delle importazioni dai paesi interessati. Dai risultati della valutazione è emerso quanto segue:

- il margine di dumping relativo a ciascun paese, come dimostrato sopra, era superiore alla soglia de minimis;
- il volume delle importazioni da ciascun paese non era trascurabile se confrontato al consumo comunitario;
- anche l'analisi delle condizioni di concorrenza tra le bobine laminate a caldo importate nonché delle condizioni di concorrenza tra queste ultime e il prodotto simile comunitario indicava che le importazioni dai paesi interessati dovevano essere cumulate. Difatti, i paesi esportatori interessati vendevano principalmente le bobine laminate a caldo sul mercato libero comunitario direttamente a clienti non collegati, ad esempio i laminatoi per la laminazione a freddo, i fabbricanti di tubi, i CSS e i grossisti di prodotti siderurgici. Le bobine laminate a caldo venivano inoltre importate attraverso società commerciali collegate, che vendevano successivamente il prodotto in esame alle stesse categorie di clienti elencate sopra. L'inchiesta ha accertato che l'industria comunitaria commercializzava il prodotto simile attraverso gli stessi canali di vendita e alle stesse categorie di clienti. Infine, si è appurato che a tutte queste vendite si applicava una politica dei prezzi analoga.



(73) Di conseguenza, contrariamente a quanto suggerito da alcuni produttori/esportatori, la Commissione ha concluso che erano riunite tutte le condizioni per procedere al cumulo delle importazioni dai paesi summenzionati.

c) *Volume delle importazioni in esame*

(74) Secondo le statistiche Eurostat relative alle importazioni, tra il 1995 e il PI il volume delle importazioni nella Comunità dai paesi interessati è aumentato del 229 %, passando da 0,65 milioni di t a 2,14 milioni di t. L'incremento delle importazioni tra il 1995 e il 1996 è stato molto ridotto (+ 0,10 milioni di t), mentre l'aumento più sensibile si è avuto tra il 1997 e il PI (+ 1,26 milioni di t).

(75) L'analisi dell'andamento nel corso del PI indicava che le importazioni da tutti i paesi interessati sono state effettuate principalmente nella prima metà di tale periodo dell'inchiesta (1,3 milioni di t); nella seconda metà del PI, pur avendo registrato un calo del 42 %, esse erano comunque notevolmente più elevate che nella seconda metà del 1997.

(76) Come si è già menzionato al considerando (11), i diversi tipi di bobine laminate a caldo vengono comunemente classificati in due categorie distinte: bobine nere e bobine decapate. L'inchiesta ha dimostrato che le bobine nere rappresentavano circa il 90 % delle bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati.

d) *Quota di mercato delle importazioni*

(77) Tra il 1995 e il PI la quota di mercato detenuta dai produttori/esportatori è aumentata dal 3,5 % al 10,7 %. Gli aumenti effettivi del volume delle importazioni hanno quindi consentito ai paesi interessati un incremento di 7,2 punti percentuali della quota del mercato comunitario.

(78) Il maggiore incremento della quota di mercato è avvenuto tra il 1997 e il PI, allorché i paesi interessati hanno guadagnato 6,3 punti percentuali in termini di quota di mercato.

e) *Sottoquotazione dei prezzi*

(79) Per poter valutare eventuali sottoquotazioni dei prezzi, si è effettuato, per quanto possibile, il confronto tra i prezzi di tipi comparabili di bobine laminate a caldo, vendute in condizioni di vendita analoghe sul mercato comunitario, nello stesso Stato membro e agli stessi clienti. I prezzi del produttore/esportatore franco frontiera comunitaria sono stati confrontati a quelli applicati franco fabbrica dall'industria comunitaria. Se necessario, i prezzi di vendita dei paesi esportatori sono stati adeguati al livello franco frontiera comunitaria, dazio doganale corrisposto e inclusi i pertinenti costi di importazione. Allo stesso modo, tali prezzi sono stati adeguati per permettere il confronto allo stesso stadio commer-

ciale con quelli dell'industria comunitaria. Tutti gli adeguamenti si sono basati sugli elementi di prova raccolti e verificati dalla Commissione durante l'inchiesta.

(80) Come si è già ricordato al considerando (14), alcuni produttori/esportatori hanno suggerito che le bobine laminate a caldo da essi fabbricate e vendute sul mercato comunitario non sono di qualità comparabile a quelle dell'industria comunitaria. Un produttore/esportatore ha affermato che, a differenza di quanto avveniva nel processo di produzione utilizzato dall'industria comunitaria, i loro prodotti non venivano fabbricati mediante colata continua, il che comportava difetti chimici e di superficie che diminuivano il rendimento delle bobine quando queste erano sottoposte ad un'ulteriore lavorazione. Inoltre, il fatto di non disporre di una bobinatrice automatica determina variazioni di spessore e larghezza del prodotto, che risulta perciò di qualità inferiore. I suddetti produttori/esportatori hanno presentato elementi di prova in proposito e hanno pertanto chiesto un adeguamento del prezzo per differenze relative alla qualità nell'ambito dei confronti dei prezzi effettuati per determinarne la sottoquotazione.

(81) La Commissione ha ritenuto che, in generale, un adeguamento del prezzo per differenze relative alla qualità non fosse giustificato, in particolare per via del fatto che non soltanto tali differenze non erano evidenti per gli utilizzatori, ma anche perché dall'inchiesta era emerso che qualsiasi asserita differenza di qualità non inciderebbe necessariamente sull'impiego del prodotto in questione. Soltanto per un produttore esportatore, tuttavia, gli elementi di prova presentati indicavano che l'adeguamento chiesto relativo alla qualità era parzialmente giustificato. Sebbene un esame più attento abbia rivelato che il livello di adeguamento chiesto era eccessivo, sulla base degli elementi di prova disponibili la Commissione ha potuto accordare la metà di tale adeguamento.

(82) Sulla scorta di quanto precede, i risultati del confronto dei prezzi, espressi in percentuale dei prezzi dell'industria comunitaria, sono i seguenti:

- Bulgaria: 6,8 %
- India: 6,7 %
- ESSAR: 6,1 %
- Tata: 6,1 % e
- SAIL: 19,1 %
- Sudafrica: 5,3 %
- Iscor: 4,9 % e
- Highveld Steel: 27,0 %
- Taiwan: 4,3 %
- Yieh Long: 3,9 % e
- CSC: 7,5 %
- Jugoslavia: 12,4 %

### 3. Situazione dell'industria comunitaria tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta

#### a) Produzione

- (83) L'inchiesta ha accertato che la produzione dell'industria comunitaria ha registrato una punta massima di 12,5 milioni di t nel 1997. Per il resto del periodo in esame la produzione dell'industria è rimasta stabile, attestandosi intorno agli 11,4 milioni di t, nonostante nel 1996 si sia osservato un calo del consumo. Si deve notare che questa produzione è stata venduta sul mercato libero o esportata verso paesi terzi.
- (84) Poiché la capacità di produzione dell'industria comunitaria viene utilizzata sia per il prodotto destinato al mercato libero che per quello destinato al mercato vincolato, si è ritenuto necessario analizzare anche i dati relativi alla produzione vincolata, al fine di accertare che eventuali cali della produzione destinati al mercato libero non fossero dovuti ad una crescita della domanda per il mercato vincolato.
- (85) Si è appurato che tra il 1995 e il PI la produzione vincolata di bobine laminare a caldo ha registrato un aumento del 2 %, cioè di circa 0,6 milioni di t, il che indica un andamento relativamente stabile. Per quanto riguarda invece l'andamento di tale produzione tra il 1997 e il PI, si sono registrati sviluppi analoghi a quelli osservati per la produzione destinata al mercato libero.
- (86) Pertanto, il calo della produzione destinata al mercato libero non è dovuto a maggiori esigenze di utilizzazione delle capacità per la produzione vincolata.

#### b) Capacità e indici di utilizzazione degli impianti

- (87) Va osservato che gli impianti possono essere utilizzati non soltanto per fabbricare prodotti destinati sia al mercato libero che a quello vincolato, ma anche per altri prodotti non interessati dal presente procedimento, in particolare altri tipi di acciai e altri prodotti siderurgici. Pertanto, l'utilizzazione delle capacità relativa al prodotto in esame è stata calcolata sulla base delle capacità dichiarate ufficialmente alla Commissione nel quadro del trattato CECA. Tali capacità sono determinate in base a parametri specifici e non devono essere confuse con la capacità lorda o nominale: quest'ultima rappresenta infatti la più alta capacità conseguibile escludendo fattori quali il personale disponibile, i periodi di ferie, i tempi di avviamento dell'impianto, la manutenzione ecc.
- (88) Il tasso di utilizzazione degli impianti dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI era pari all'87 %, fatta eccezione per il 1997, quando la produzione dell'industria comunitaria ha registrato la sua punta massima e l'indice è salito al 93 %. In quel periodo, inoltre, risultavano elevati sia il consumo di bobine laminare a caldo destinate al mercato libero che il consumo di bobine per il mercato vincolato.

- (89) Questi alti tassi di utilizzazione degli impianti sono da ritenersi normali se si considera che nell'industria pesante, in particolare in quella siderurgica, un indice elevato di utilizzazione degli impianti è necessario per ridurre l'impatto degli alti costi fissi di produzione.

#### c) Ordini ricevuti e volume delle vendite

##### i) Ordini ricevuti

- (90) In quanto analisi complementare a quella delle vendite, si è esaminato altresì l'andamento degli ordini ricevuti dall'industria comunitaria. A tal fine, l'industria ha presentato dati disponibili anche nel quadro della sorveglianza del mercato siderurgico comunitario stabilita ai sensi del trattato CECA. Sebbene tali dati non riflettano con esattezza la situazione relativa al prodotto in esame, dal momento che riguardano una categoria leggermente più ampia di prodotti, la Commissione ha ritenuto che questa aggregazione dei dati potesse essere considerata rappresentativa per il prodotto interessato. Tali dati indicano che nel 1997 il livello degli ordini era elevato se confrontato alla situazione accertata per il periodo dell'inchiesta. A differenza dell'andamento stabile osservato per il consumo apparente tra il 1997 e il PI (già menzionato sopra), gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria hanno registrato nello stesso periodo un calo del 17 %.
- (91) Le conclusioni sopra riportate suggeriscono che le attività economiche dell'industria comunitaria sono state più regolari ed equamente distribuite nel corso dell'intero anno 1997, allorché il volume degli ordini ricevuti ha registrato un andamento maggiormente conforme a quello del volume delle vendite. Inoltre, dato che tra ordini e consegne intercorre un lasso di tempo, la diminuzione degli ordini ricevuti indicava un calo del livello delle attività economiche, fenomeno che verrà esaminato più avanti.

##### ii) Vendite

- (92) Durante il periodo in esame, il volume delle vendite ha registrato un lieve aumento, passando da 9,6 milioni di t a 9,7 milioni di t, il che rappresenta una crescita dell'1 %.
- (93) Nello stesso periodo, l'andamento del volume delle vendite ha rispecchiato in larga misura l'evoluzione del consumo, sebbene tra il 1997 e il PI le vendite dell'industria comunitaria siano diminuite del 12 %, mentre il consumo registrava un lieve incremento.
- (94) L'industria comunitaria ha osservato che l'indicatore di pregiudizio relativo alle vendite definito sopra è stato stabilito sulla base delle operazioni di vendita con relative consegna e fatturazione durante i periodi specificati. Al riguardo, è importante sottolineare che l'industria comunitaria ha organizzato il suo processo di produzione in modo tale per cui gli ordini effettuati dagli utilizzatori in una data determinata vengono consegnati e fatturati — e quindi il prodotto viene loro venduto con un lasso di tempo di almeno tre mesi. Pertanto, per

poter svolgere un'analisi significativa degli sviluppi verificatisi nel corso di un periodo dato, occorre analizzare non solo le vendite effettive, ma anche gli ordini ricevuti durante tale periodo. Si ritiene che eventuali sviluppi osservati relativamente a tali ordini debbano tradursi dopo un certo lasso di tempo in corrispondenti sviluppi delle vendite.

### iii) Differenziazione dei tipi di vendite

- (95) L'industria comunitaria ha affermato che per poter valutare il pregiudizio effettivamente subito occorre analizzare separatamente l'andamento delle vendite per i diversi tipi di bobine laminare a caldo oggetto dell'inchiesta, cioè delle vendite di bobine nere rispetto a quelle di bobine decapate. Si sostiene che, data la percentuale elevata di importazioni in dumping di bobine nere sul totale delle importazioni, l'andamento del volume e dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria per quel tipo di prodotto indicherebbe una situazione di particolare pregiudizio.
- (96) L'esame di questa questione specifica mostra che, dal 1995 fino al PI (1998), il volume di bobine nere vendute dall'industria comunitaria sul mercato libero è diminuito del 13 %, mentre il volume di bobine decapate vendute è aumentato del 34 %. In termini assoluti, ciò equivale ad un calo delle vendite di bobine nere di circa 1 milione di t e ad un incremento di circa 0,5 milioni di t per quelle di bobine decapate.
- (97) È stato inoltre confermato che la ripartizione tra vendite di bobine nere e decapate era più bilanciata per l'industria comunitaria rispetto ai produttori/esportatori. Dal 1995 al 1997, le percentuali del volume delle vendite erano del 70 % per le bobine nere e del 30 % per le bobine decapate. Nel corso del PI, le percentuali sono passate rispettivamente al 60 % e al 40 % per le bobine nere e le bobine decapate. Questo andamento delle vendite totali mostra con chiarezza il riorientamento intervenuto nel corso del PI dalle bobine nere a quelle decapate, cioè da una categoria di prodotti per la quale si avevano maggiori importazioni ad un'altra categoria per la quale esse erano meno rilevanti.

### d) Andamento dei prezzi

- (98) Durante il periodo in esame, la media ponderata del prezzo di vendita applicato dall'industria comunitaria ha registrato un calo del 10 %. Nel 1995 i prezzi di vendita erano i più elevati degli ultimi dieci anni. Essi hanno poi continuato a seguire un andamento negativo fino al 1997 (-17 % e -3 % se confrontati rispettivamente al 1995 e al 1996), per registrare quindi una ripresa dal 1997 sino alla fine del PI (+9 %).

### e) Quota di mercato

- (99) Dal 1995 fino al PI, il volume della quota di mercato dell'industria comunitaria è diminuito di 3,7 punti percentuali, passando quindi dal 52,0 % nel 1995 al 48,3 % durante il PI.
- (100) Tra il 1995 e il 1996, come pure tra il 1996 e il 1997, la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è aumentata rispettivamente di 1,1 e 1,8 punti percentuali.

- (101) Tra il 1997 e il PI, tuttavia, l'industria comunitaria ha perso l'intera quota di mercato guadagnata in precedenza ed è scesa ad un livello inferiore a quello del 1995. Le perdite equivalevano a 6,6 punti percentuali. Un'analisi più approfondita della situazione mostrava che la perdita della quota di mercato era dovuta ad un calo delle vendite effettuate sia ai clienti collegati che a quelli indipendenti sul mercato libero comunitario.

### f) Redditività

- (102) Dal 1995 fino al PI, l'utile medio sulle vendite del prodotto in esame realizzato dall'industria comunitaria è diminuito del 39 %. Gli alti profitti (20,7 %) del 1995 erano il risultato dei prezzi elevati registrati sul mercato in quel periodo. Nel 1996, nonostante la recessione del mercato e un calo dei prezzi di vendita (-15 %), l'industria comunitaria ha continuato ad essere redditizia. Tuttavia, la ripresa del volume delle vendite nel 1997 non le ha consentito di accrescere il suo margine di profitto, dal momento che i suoi prezzi di vendita sono nuovamente scesi del 3 %.
- (103) Nel corso del PI, la redditività ha segnato una leggera ripresa rispetto al livello del 1997. L'incremento dei prezzi di vendita durante il PI (+9 % rispetto al 1997) ha permesso all'industria comunitaria di raggiungere un margine di profitto del 12,9 %. L'industria ha affermato di ritenere ragionevole o congruo un tale margine.
- (104) Alcuni produttori/esportatori hanno suggerito che l'industria comunitaria avesse raggiunto durante il PI un livello di redditività estremamente elevato e che l'andamento di questo indicatore, considerato anche da solo, avrebbe dovuto assicurare l'immediata chiusura del procedimento. Affermano che tale profitto era notevolmente più elevato di quello che la Commissione aveva ritenuto ragionevole in precedenti casi di antidumping relativi a prodotti siderurgici.
- (105) Si deve osservare al riguardo che sia le disposizioni pertinenti della decisione di base che l'accordo antidumping dell'OMC stabiliscono che la determinazione del pregiudizio si basa su elementi di prova certi e concreti relativi a: (a) il volume delle importazioni in dumping e l'impatto di tali importazioni sui prezzi applicati sul mercato comunitario ai prodotti simili; e (b) il conseguente impatto di tali importazioni sull'industria comunitaria. Viene inoltre specificato che si tiene conto di eventuali, significativi aumenti in volume delle importazioni in dumping, in termini assoluti o in rapporto al consumo nella Comunità. In aggiunta, si specifica che occorre stabilire se le importazioni in dumping avevano determinato una notevole sottoquotazione dei prezzi o se per effetto di tali importazioni si è registrata una significativa depressione dei prezzi o un mancato aumento degli stessi. La considerazione di uno soltanto o di alcuni soltanto dei fattori citati non costituisce necessariamente una base di giudizio determinante. Infine, i documenti summenzionati stabiliscono che l'analisi dell'incidenza delle importazioni in dumping sull'industria nazionale comprende una valutazione di

tutti i fattori e indicatori economici attinenti alla situazione dell'industria, inclusi l'entità del margine di dumping effettivo, la diminuzione reale e potenziale delle vendite, dei profitti, della produzione, della quota di mercato, della produttività, dell'utilizzazione della capacità produttiva, i fattori che incidono sui prezzi ecc. La decisione di base stabilisce specificamente che l'elenco non è tassativo e che la considerazione di uno soltanto o di alcuni soltanto dei fattori citati non costituisce necessariamente una base di giudizio determinante.

- (106) Nella fattispecie, l'inchiesta ha accertato che le importazioni in dumping in oggetto sono aumentate in misura notevole in termini sia assoluti che relativi. Ha appurato inoltre che tali importazioni avevano prezzi bassi e significativamente inferiori a quelli dell'industria comunitaria. Essendo riunite le suddette condizioni, la Commissione ha valutato nella sua inchiesta gli sviluppi reali e potenziali di un certo numero di fattori economici rilevanti prima di pervenire a conclusioni definitive. Di conseguenza, essa ritiene che l'affermazione di alcuni produttori/esportatori, secondo cui l'elevato livello di redditività, considerato anche da solo, avrebbe dovuto assicurare la chiusura del procedimento, sia chiaramente contraria alle disposizioni della decisione di base.
- (107) Inoltre, la situazione economica dell'industria comunitaria durante il PI, con particolare riguardo ai prezzi e alla redditività, deve essere considerata alla luce della struttura del mercato delle bobine laminate a caldo e degli sviluppi intervenuti in tale situazione nel corso del PI, come stabilito al punto 4 in appresso.
- (108) Infine, la Commissione ritiene che il confronto di uno specifico indicatore economico relativo all'industria comunitaria con lo stesso indicatore a livello mondiale non sia pertinente nel contesto di un procedimento antidumping.

g) *Investimenti e occupazione*

- (109) L'inchiesta ha accertato che gli investimenti sono stati effettuati soprattutto nella sostituzione di macchinari e attrezzature. Nel corso del PI il livello degli investimenti era simile a quello del 1995. Gli investimenti avevano registrato un incremento del 32 % rispetto al 1995, in linea con la domanda elevata osservata nel 1997.
- (110) Per quanto riguarda l'occupazione, l'industria comunitaria fabbrica diversi prodotti sullo stesso sito e utilizzando gli stessi macchinari, in particolare le bobine laminate a caldo. Dall'inchiesta è emerso che durante il periodo in esame il livello di occupazione relativo alla produzione del prodotto interessato è diminuito del 4 %.

h) *Sintesi della situazione dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI*

- (111) Alcuni produttori/esportatori hanno affermato che la determinazione del pregiudizio subito durante il PI non poteva essere effettuata sulla base di un confronto con la situazione dell'industria comunitaria accertata per gli anni 1995 e 1997. Ritenevano, in particolare, che i livelli dei prezzi e della redditività del 1995, nonché quelli di produzione, utilizzazione delle capacità, volume delle vendite e quota di mercato del 1997 non fossero rappresentativi dei livelli che detta industria avrebbe dovuto raggiungere in condizioni di concorrenza leale. Sostenevano quindi che, sulla base delle altre risultanze emerse nel corso dell'intero periodo in esame, non si potesse ragionevolmente concludere che l'industria comunitaria aveva subito un grave pregiudizio.
- (112) A proposito della suddetta affermazione, si deve notare che le parti interessate non hanno specificato a che riguardo alcuni indicatori economici accertati per il 1995 e il 1997 non potessero essere considerati rappresentativi. Si sono infatti limitati a sostenere che i livelli dei prezzi e della redditività del 1995, nonché quelli di produzione, utilizzazione delle capacità, volume delle vendite e quota di mercato del 1997 non erano rappresentativi. In altre parole, i suddetti produttori/esportatori suggeriscono che una parte significativa dei dati accertati durante l'inchiesta condotta dalla Commissione non dovrebbe essere presa in considerazione nel presente procedimento, senza tuttavia presentare elementi di prova o fornire spiegazioni a sostegno del fatto che nel 1995 e 1997 non vigessero condizioni di normale concorrenza. Dato che nel corso della sua inchiesta la Commissione non ha raccolto elementi di prova a sostegno dell'affermazione secondo cui negli anni 1995 e 1997 sul mercato comunitario non vigevano condizioni di normale concorrenza, essa ritiene che non vi sia alcun motivo per non prendere in considerazione i dati di cui sopra.
- (113) La Commissione ha analizzato quindi su base annua gli sviluppi della situazione economica dell'industria comunitaria nel corso del periodo in esame nonché la sua situazione economica complessiva tra il 1995 e il PI.
- (114) L'inchiesta ha appurato che, sebbene tra il 1997 e il PI, con una leggera crescita del consumo apparente, l'industria comunitaria abbia aumentato i suoi prezzi di vendita del 9 %, essa non è riuscita a conservare il suo livello del volume delle vendite, che ha registrato un calo del 12 %. Di conseguenza, l'industria ha segnato una perdita di 6,6 punti percentuali, pari al 14 % della quota di mercato. Inoltre, la produzione dell'industria comunitaria è diminuita di circa il 9 %, il che ha comportato anche una riduzione dell'utilizzazione delle capacità. Nonostante tali sviluppi negativi, la redditività è aumentata, passando dal 6,3 % al 12,9 %.

(115) L'inchiesta ha accertato inoltre che tra il 1997 e il PI le importazioni dai paesi interessati sono notevolmente aumentate in termini di volume (+ 143 %) e che, di conseguenza, la loro quota di mercato è raddoppiata (+ 6,3 punti percentuali). Sebbene i prezzi di vendita dei paesi in questione abbiano registrato un incremento del 7 %, si è accertato che durante il PI essi restavano comunque inferiori ai prezzi dell'industria comunitaria di una percentuale media dell'8 %.

#### 4. Analisi della situazione dell'industria comunitaria durante il PI

##### a) Osservazioni preliminari

(116) L'industria comunitaria ha affermato che i prezzi e di conseguenza i profitti sono rimasti ad un livello elevato nella prima metà del PI in quanto il consumo apparente e quindi la domanda erano eccezionalmente alti, sebbene non corrispondessero ad un consumo effettivo altrettanto elevato. Ciò ha portato, nella prima metà del PI, ad un accumulo di scorte in eccesso dovuto in larga misura alle importazioni in questione, mentre, nella seconda metà del PI, ha determinato una significativa riduzione delle scorte.

(117) Inoltre, l'industria comunitaria ha sottolineato che nella fattispecie, per mettere pienamente in luce l'entità del pregiudizio subito, sarebbe necessaria un'analisi più dettagliata delle vendite per quei tipi di prodotto e quei canali di vendita per i quali si ha concorrenza diretta tra l'industria stessa e le importazioni in questione. Ciò comporta analisi distinte per le vendite di bobine nere rispetto alle bobine decapate, come pure per i canali di vendita in cui si concludono contratti a lungo termine rispetto ad altri tipi di vendite.

(118) Infine, l'industria comunitaria ha affermato che era necessaria un'analisi più dettagliata dei quattro trimestri del periodo dell'inchiesta, dal momento che intercorreva un lasso di tempo tra gli ordini degli acquirenti e le consegne ad essi effettuate. L'industria sosteneva che tale lasso di tempo effettivamente ritardava l'impatto negativo delle importazioni in oggetto e che occorreva pertanto analizzare ulteriormente l'andamento degli ordini ricevuti durante il PI.

(119) Tutti gli operatori del mercato siderurgico concordano sul fatto che le transazioni vengono effettuate principalmente su base trimestrale. La produzione è infatti organizzata sulla base di piani e prezzi trimestrali, perciò sia gli ordini che le consegne vengono negoziati di conseguenza. Pertanto, l'affermazione di alcuni produttori/esportatori secondo cui la suddivisione del PI, in particolare quella in trimestri, non avrebbe rappresentato una valutazione oggettiva dell'eventuale pregiudizio subito dall'industria comunitaria, era priva di fondamento. Le summenzionate affermazioni dell'industria comunitaria sono quindi state esaminate ed analizzate come segue.

(120) Per una visione sintetica della natura ciclica delle attività dell'industria comunitaria, nonché per poter effettuare controlli incrociati sull'andamento trimestrale della sua situazione economica, la Commissione ha inoltre raccolto dati trimestrali a partire dal 1996 fino al secondo trimestre del 1999 incluso.

##### b) Natura ciclica dell'industria siderurgica

(121) Il denunziante afferma che sul mercato siderurgico si registrano fluttuazioni stagionali, dal momento che i primi due trimestri dell'anno sono di solito più redditizi rispetto agli ultimi due. Variazioni stagionali di questo tipo si possono osservare soprattutto nelle vendite: di norma, queste diminuirebbero nel terzo trimestre dell'anno, a causa del periodo di chiusura delle industrie utilizzatrici, per poi segnare una ripresa nell'ultimo trimestre. Dal momento che alcune delle considerazioni suesposte presentate dall'industria comunitaria richiedevano un'analisi su base trimestrale, era essenziale garantire che gli eventuali sviluppi osservati non si limitassero semplicemente a riflettere le normali fluttuazioni trimestrali. Tale tipo di analisi era particolarmente rilevante, in quanto il denunziante sosteneva che l'andamento osservato nel corso del PI si sarebbe discostato di molto dai normali cicli.

(122) Per valutare la natura ciclica delle attività economiche relative alle bobine laminate a caldo, la Commissione ha appurato che l'andamento della produzione e delle vendite dell'industria comunitaria dal 1996 fino al PI era il seguente:

	1° trimestre	2° trimestre	3° trimestre	4° trimestre
(%)				
Produzione				
— 1996	93	97	95	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	94	77	70
Volume delle vendite				
— 1996	87	90	91	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	87	68	61
Valore delle vendite				
— 1996	100	96	89	94
— 1997	95	100	99	98
— PI (1998)	100	88	63	51

- (123) Per quanto riguarda la produzione, si è appurato che non sempre il livello più basso di attività si registrava nel terzo trimestre dell'anno. Negli anni 1996 e 1997, lo scarto maggiore è stato del 7% tra il primo e il quarto trimestre del 1996, mentre in quegli anni l'andamento della produzione risultava lineare. Tuttavia, durante il PI i livelli di produzione nel terzo e nel quarto trimestre erano assai inferiori rispetto al primo, il che indicava che le fluttuazioni osservate nel corso di tale periodo si discostavano in misura significativa dalle normali variazioni stagionali.
- (124) Quanto al volume delle vendite, la tendenza al ribasso osservata in generale nel terzo e nel quarto trimestre era ancora più pronunciata durante il PI. L'attività di vendita nella seconda metà del PI aveva registrato un calo eccezionale, che si discostava notevolmente dalle normali variazioni stagionali.
- (125) La suddetta analisi su base trimestrale relativa agli anni 1996 e 1997 nonché al PI dimostra che l'andamento osservato nel corso del periodo dell'inchiesta si discosta notevolmente dalle normali fluttuazioni stagionali legate alla natura ciclica delle attività economiche relative al prodotto in esame.
- c) *Consumo apparente e accumulo di scorte in eccesso*
- (126) Come già menzionato al considerando (61), l'andamento del consumo apparente su base annua è rimasto piuttosto stabile, in particolare tra il 1997 e il PI. Si deve sottolineare che il consumo apparente, per definizione, non riflette l'uso effettivo, cioè il consumo effettivo, del prodotto interessato da parte degli utilizzatori. La differenza tra consumo apparente ed effettivo risiede sostanzialmente nella quantità di scorte detenute a vari livelli della catena di distribuzione: nella fattispecie, quindi, le scorte detenute da importatori, operatori commerciali, commercianti di prodotti siderurgici, CSS e utilizzatori.
- (127) L'analisi di questo particolare aspetto ha dimostrato che il consumo apparente era assai più elevato nei primi due trimestri del PI rispetto agli ultimi due. Inoltre, se nel corso dell'intero 1997 l'andamento osservato per il consumo apparente era relativamente stabile, ciò non si è verificato durante il PI. Tale differenza dell'andamento era particolarmente evidente se si confrontavano la fine del 1997 e l'inizio del PI, poiché tra questi due periodi si è registrato un significativo incremento del consumo apparente. Questo suggeriva un aumento delle scorte, mentre effettuando il confronto tra l'ultimo trimestre del 1997 e l'ultimo trimestre del PI si osservava l'esatto opposto, il che indicava una notevole diminuzione delle scorte negli ultimi due trimestri del PI.
- (128) Poiché si è affermato che tali scorte ricoprivano un ruolo particolarmente importante per quanto riguarda l'andamento del mercato durante il PI, la Commissione ha ritenuto necessario determinare il consumo apparente su base trimestrale non soltanto per il PI, ma anche per il 1997.
- (129) Per confermare le suddette risultanze, sarebbe stato necessario determinare anche l'andamento del consumo effettivo. Tuttavia, il calcolo è stato ostacolato dalla collaborazione soltanto parziale offerta dalle varie parti interessate della catena di distribuzione e dagli utilizzatori. Nonostante ciò, la Commissione è riuscita a determinare le scorte detenute a livello degli operatori commerciali in base ai dati Eurostat raccolti nel quadro del trattato CECA.
- (130) In linea con le summenzionate conclusioni sul consumo apparente, i dati Eurostat indicavano che vi era stato un notevole accumulo di scorte a livello di operatori commerciali tra la fine del 1997 e l'inizio del PI. Si sono registrati un aumento del 29% tra il quarto trimestre del 1997 e il primo trimestre del PI, nonché un ulteriore incremento dell'11% tra il primo e il secondo trimestre del PI.
- (131) I suddetti dati hanno inoltre confermato una notevole diminuzione delle scorte verso la fine del PI (-22%). L'utilizzo delle scorte è diventato chiaro quando si è effettuato il confronto tra il loro livello alla fine del primo e del secondo semestre del PI. Questi risultati sono poi confermati dal confronto tra l'andamento trimestrale delle scorte nel 1997 con l'andamento trimestrale durante il PI.
- (132) La suddetta tendenza ad accumulare scorte in eccesso nei primi due trimestri del PI è stata confermata dalle osservazioni presentate alla Commissione da un produttore/esportatore sotto inchiesta, nonché dai dati forniti da uno dei principali utilizzatori del prodotto in esame sul mercato comunitario. Le scorte detenute da questo utilizzatore nella metà del PI erano più che raddoppiate rispetto all'inizio dello stesso periodo, benché nulla indicasse significative differenze nella corrispondente attività dell'utilizzatore tra l'inizio e la fine del PI.
- (133) L'inchiesta ha confermato quindi l'affermazione dell'industria comunitaria secondo cui all'inizio del PI si è verificato un significativo accumulo di scorte in eccesso. Nei primi due trimestri del PI il consumo apparente era notevolmente più elevato del consumo effettivo, mentre nel terzo e quarto trimestre dello stesso periodo accadeva esattamente l'opposto.
- (134) In termini assoluti, si è accertato che il consumo apparente durante la prima metà del PI era superiore al consumo apparente registrato nella prima metà del 1997 di circa 1,5 milioni di t.
- (135) Alcune parti interessate hanno affermato che l'industria comunitaria avrebbe contribuito in larga misura all'accumulo di scorte in eccesso osservato durante la prima metà del PI. A tale riguardo, si deve notare che, come viene dimostrato in appresso, le vendite dell'industria

comunitaria hanno cominciato a diminuire esattamente dall'inizio del PI: ciò sta ad indicare che l'industria non ha ricoperto un ruolo importante nell'alimentare tali scorte in eccesso.

d) *Produzione e utilizzazione delle capacità*

- (136) Su base trimestrale, la produzione è diminuita del 23 % nel terzo e del 30 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (137) Parallelamente al calo della produzione, il tasso di utilizzazione degli impianti è anch'esso diminuito del 12 % nel terzo e del 17 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (138) Allo stesso modo, dal confronto con le attività su base trimestrale del 1997 è emerso che la produzione e l'utilizzazione delle capacità erano diminuite. Se si effettua il confronto tra il terzo e quarto trimestre del PI con il terzo e quarto trimestre del 1997, la produzione era diminuita, rispettivamente, del 20 % e dell'11 %, mentre l'utilizzazione delle capacità aveva registrato una diminuzione, rispettivamente, del 12 % e del 18 %.

e) *Volume delle vendite, prezzi delle vendite e redditività*

i) *Volume delle vendite*

- (139) Il volume delle vendite dell'industria comunitaria è diminuito del 32 % nel terzo e del 39 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (140) Inoltre, come si è già menzionato nell'analisi su base annua, l'industria comunitaria ha affermato che occorre un'analisi più dettagliata e separata dei suoi diversi tipi di vendite e dei canali di vendita, poiché ciò dimostrerebbe che le sue vendite in concorrenza diretta con le importazioni in esame subivano un pregiudizio maggiore rispetto ad altri tipi di vendite. Oltre alla differenziazione tra vendite di bobine nere e decapate, l'industria sosteneva che una percentuale delle sue vendite era il risultato di consegne effettuate e contratti di vendita a lungo termine conclusi, ad esempio, con l'industria automobilistica. Questo tipo di contratti copre di solito un periodo fino ad un anno, durante il quale i quantitativi delle consegne e i prezzi del prodotto sono già fissati. I produttori/esportatori interessati generalmente non riforniscono i loro clienti sulla base di questo tipo di contratti.
- (141) Per poter effettuare un'analisi dettagliata, i suddetti tipi di vendite sono stati raggruppati e denominati «vendite a lungo termine», per distinguerle dalle «altre vendite». In modo analogo è stato anche esaminato l'andamento delle vendite, dei prezzi di vendita e della redditività per le bobine nere e per le bobine decapate durante il PI.

(142) Il volume delle vendite a lungo termine si è mantenuto molto più stabile nel corso dei trimestri del PI rispetto alle restanti attività di vendita. In effetti, la diminuzione delle vendite a lungo termine è stata del 20 % nel terzo e del 22 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo. La diminuzione delle altre vendite è stata invece assai più pronunciata, e cioè del 35 % nel terzo e del 43 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.

(143) Gli stessi risultati sono emersi dal confronto tra il volume delle vendite di bobine nere e quello delle vendite di bobine decapate. Nel corso del PI, il volume delle vendite di bobine decapate ha seguito un andamento più regolare rispetto alle bobine nere. Infatti, il volume delle bobine nere vendute era diminuito addirittura del 39 % nel terzo e del 44 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo, mentre il calo delle vendite di bobine decapate era stato limitato rispettivamente al 21 % e al 29 %.

ii) *Prezzi delle vendite dell'industria comunitaria*

- (144) Durante il primo e il secondo trimestre del PI, i prezzi di vendita del prodotto in esame sono rimasti sostanzialmente stabili, cioè rispettivamente a 306 e 308 ECU/t. In seguito, sono scesi a 286 ECU/t nel terzo trimestre e a 254 ECU/t nel quarto trimestre dello stesso periodo, il che equivale ad un ribasso complessivo del 17 % nel corso del PI.
- (145) L'analisi differenziata dei prezzi per tipi di vendite dimostra che i prezzi delle vendite a lungo termine sono rimasti sostanzialmente stabili nei primi tre trimestri del PI, passando soltanto da 320 a 312 ECU/t, il che equivale ad un calo di appena il 2 %. Il ribasso era comunque limitato al 10 % se si effettua il confronto tra il primo e il quarto trimestre del PI. Al contrario, i prezzi delle altre vendite erano già scesi del 10 % tra il primo e il terzo trimestre del PI e del 21 % tra il primo e il quarto trimestre dello stesso periodo.
- (146) Il confronto tra l'andamento dei prezzi delle bobine nere e quelli delle bobine decapate dimostra che i primi hanno registrato un ribasso molto maggiore rispetto ai secondi. Il risultato di queste diverse tendenze era che i prezzi delle varie categorie di prodotto erano molto più diversificati alla fine del PI piuttosto che all'inizio. In effetti, i prezzi delle bobine decapate erano scesi soltanto da 328 a 316 ECU/t, con un ribasso pari al 4 %; il calo era comunque limitato al 12 % se si effettua il confronto tra il primo e il quarto trimestre del PI. Al contrario, i prezzi delle bobine nere erano già diminuiti del 10 % tra il primo e il terzo trimestre del PI e del 22 % tra il primo e il quarto trimestre dello stesso periodo.

## iii) Redditività

- (147) Su base trimestrale, si è accertata una redditività molto elevata durante la prima metà del PI. Dato tuttavia il crollo dei prezzi nel corso dei trimestri successivi, la redditività è andata costantemente diminuendo, passando dal 16,8 % nel primo trimestre del PI a - 2,6 % nell'ultimo trimestre.
- (148) L'analisi differenziata delle vendite ha accertato una notevole diminuzione della redditività fin dall'inizio del PI per quanto riguarda le vendite di bobine nere e le vendite diverse rispetto a quelle a lungo termine.
- (149) Dall'inchiesta è emerso che la redditività per le vendite a lungo termine era molto elevata nella prima metà del PI (circa il 21 %) ed è rimasta positiva durante l'intero periodo (era all'8 % nel quarto trimestre del PI). Analogamente, le altre vendite registravano una redditività di circa il 16 % nella prima metà del PI. In linea con l'andamento della domanda per le bobine laminate a caldo, la redditività è quindi crollata nel terzo e quarto trimestre del PI, fino a diventare negativa (- 7 %) nel quarto trimestre dello stesso periodo.
- (150) Le stesse osservazioni valgono per l'analisi differenziata della redditività per le vendite di bobine nere e decapate. Nella prima metà del PI, il valore era elevato per entrambi i tipi di prodotto. In seguito, la redditività per le vendite di bobine decapate è rimasta positiva durante l'intero PI (4,5 % nel quarto trimestre), mentre quella per le vendite di bobine nere ha registrato una notevole diminuzione nel terzo trimestre del PI, arrivando poi persino a una perdita pari al - 16,5 % nel quarto trimestre dello stesso periodo.
- (151) In conclusione, nel complesso le vendite, i prezzi e la redditività sono diminuiti durante il PI. La tendenza al ribasso era assai meno pronunciata per le vendite effettuate in quei segmenti di mercato in cui le importazioni in dumping erano meno presenti. In termini di prezzi e di conseguente redditività, la situazione dell'industria comunitaria si è mantenuta relativamente stabile nel periodo in cui si è registrato un notevolissimo incremento del consumo apparente. L'inchiesta ha accertato inoltre che l'industria comunitaria non ha incrementato il volume delle vendite parallelamente all'aumento del consumo apparente. Al contrario, i livelli dei prezzi e la redditività si sono mantenuti elevati in un periodo di domanda sostenuta e crescente.
- (152) Dall'inchiesta è emerso altresì che i prezzi di acquisto delle principali voci dei costi di produzione sono diminuiti durante il PI: in particolare, il prezzo del minerale di ferro ha registrato un calo fino al 12 %, quello dei rottami fino al 40 % e il prezzo del petrolio è sceso ai livelli del 1970. Pertanto, la diminuzione del costo delle materie prime ha contenuto il livello delle perdite subite, specialmente durante il PI.
- (153) Per completare l'analisi suesposta relativa al volume e ai prezzi delle vendite e alla redditività, l'inchiesta ha accertato che questi indicatori economici erano in calo anche se confrontati con le attività su base trimestrale del 1997. Nel terzo e quarto trimestre del PI il volume delle vendite è diminuito rispettivamente del 24 % e del 27 % rispetto al terzo e quarto trimestre del 1997, mentre il calo dei prezzi di vendita è stato del 6 % e del 19 %. Quanto al livello di redditività, dall'inchiesta è emerso che nel quarto trimestre del PI era inferiore di 15 punti percentuali rispetto al quarto trimestre del 1997.
- (154) Come viene dimostrato nel capitolo seguente, nel valutare l'andamento del volume e dei prezzi delle vendite e della redditività, è importante notare che vi è un lasso di tempo che intercorre tra la fissazione del prezzo con gli acquirenti e le operazioni di fatturazione e consegna da parte dell'industria comunitaria. Ne consegue, soprattutto quando si esamina l'andamento delle altre vendite, che i prezzi applicati durante il primo trimestre del PI sono stati in realtà negoziati nel corso dell'ultimo trimestre del 1997, e così di seguito.
- f) *Sfasamento tra la situazione dell'industria comunitaria e gli sviluppi del mercato*
- (155) Come si è già osservato nell'analisi su base annua di cui sopra, l'industria comunitaria ha affermato che, nel valutare l'andamento dei suoi prezzi e della sua redditività, si debba tener conto di un lasso di tempo che intercorre tra le vendite dei prodotti e la negoziazione del prezzo con i clienti in merito a tali vendite. Secondo l'industria comunitaria, in pratica tali negoziazioni precedevano le vendite di almeno un trimestre.
- (156) L'inchiesta ha accertato che una regolare pianificazione della produzione, che si prefigga un'efficiente utilizzazione delle capacità, comportava un lasso di tempo tra l'ordine e la vendita: questo periodo era effettivamente di circa un trimestre. In altre parole, le vendite realizzate nel primo trimestre del PI erano il risultato di ordini negoziati e conclusi nel corso del quarto trimestre del 1997.
- (157) Data l'esistenza del suddetto lasso di tempo, l'andamento trimestrale stabilito per gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria indica una notevole diminuzione durante il PI. Conformemente a quanto affermato da tale industria, questa tendenza negativa appare chiara ed evidente fin dal primo trimestre del PI, se confrontata all'andamento determinato per il volume delle vendite e la produzione. Il volume degli ordini ricevuti nel secondo trimestre del



PI ha registrato un calo del 17 % rispetto al primo trimestre. Si è inoltre accertato che nel quarto trimestre del 1997 il livello di ordini ricevuti era relativamente elevato e corrispondeva a consegne/vendite effettuate nel corso del primo trimestre del PI.

(158) Pertanto, i risultati suesposti confermano l'affermazione dell'industria comunitaria secondo cui la situazione economica relativamente positiva osservata durante la prima metà del PI rifletteva semplicemente il buon livello di ordini ricevuti durante l'ultimo trimestre del 1997 e il primo trimestre del PI, vale a dire allorché la domanda era ancora elevata.

g) *Conclusioni in merito alla situazione dell'industria comunitaria durante il periodo dell'inchiesta*

(159) L'analisi su base trimestrale indica che la situazione economica dell'industria comunitaria è notevolmente peggiorata durante il PI, soprattutto nella seconda metà di tale periodo. Questo deterioramento si discosta in misura significativa dalle variazioni stagionali osservate negli anni precedenti su base trimestrale.

(160) In particolare, si è accertato che, rispetto all'attività media dell'intero periodo, nel terzo trimestre del PI tutti gli indicatori di pregiudizio registravano un andamento negativo: la produzione era scesa del 10 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 6 %, il volume delle vendite del 14 % e i prezzi di vendita del 2,4 %, mentre la redditività era diminuita di 2,1 punti percentuali.

(161) Inoltre, gli sviluppi osservati nel corso del quarto trimestre del PI non facevano che indicare un ulteriore deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria: rispetto all'attività media osservata durante il PI, la produzione aveva registrato infatti un calo del 18 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 10 %, il volume delle vendite del 22 % e i prezzi di vendita del 13 %, mentre la redditività era divenuta negativa (-2,6 % sul fatturato netto), con una diminuzione di 15,5 punti percentuali.

### 5. Sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta

(162) Come si è già menzionato sopra, l'accumulo di scorte in eccesso verificatosi nella prima metà del PI ha determinato una situazione del mercato relativamente positiva, come testimonia il buon livello dei prezzi registrato sul mercato comunitario durante tale periodo. Pertanto, anche la redditività dell'industria comunitaria continuava ad essere elevata. Tuttavia, in considerazione del fatto che tale situazione non era sostenuta alla base da un andamento positivo sui mercati degli utilizzatori, ma che anzi, dopo un certo lasso di tempo, essa avrebbe probabilmente registrato un'evoluzione negativa, si è ritenuto necessario altresì confermare tale previsione mediante un'analisi degli sviluppi intervenuti dopo la fine del PI.

(163) Come già sottolineato da alcuni produttori/esportatori, la Commissione ha accertato che all'inizio del 1999 si sono registrati alcuni segnali di ripresa quanto al volume del prodotto fabbricato e venduto dall'industria comunitaria. Si deve tuttavia osservare che i livelli della produzione e delle vendite erano notevolmente inferiori rispetto sia all'inizio del PI che al 1997. L'inchiesta ha accertato in proposito che la situazione economica dell'industria comunitaria ha continuato a peggiorare dopo il PI, specialmente in termini di diminuzione dei prezzi di vendita e della redditività durante i primi due trimestri del 1999.

(164) Ciò ha confermato gli effetti negativi dell'ingente accumulo di scorte verificatosi all'inizio del PI, come pure della riduzione delle scorte che ha avuto inizio durante il terzo trimestre dello stesso periodo ed è continuata, nonostante un calo delle importazioni reali, per tutta la prima metà del 1999. A parte l'incidenza dell'accumulo di scorte in eccesso, il ritardo con cui si è osservata l'evoluzione negativa dell'industria comunitaria era dovuto inoltre al lasso di tempo che intercorre nelle relazioni tra l'industria stessa e i suoi clienti. Questo non è evidente soltanto dall'andamento degli indicatori di pregiudizio quali la produzione, le vendite, i prezzi e la redditività, ma anche dall'andamento degli ordini ricevuti dall'industria comunitaria.

(165) Alcune parti hanno affermato che nel presente procedimento l'istituzione delle misure antidumping non era necessaria, in quanto le importazioni in esame erano cessate dopo il PI.

(166) L'inchiesta ha dimostrato che, sulla base di dati generalmente disponibili o non verificati, le importazioni in questione, in particolare per alcuni dei paesi interessati dal presente procedimento, sono diminuite dall'inizio del PI. Tuttavia, non si tratta di un fenomeno inusuale nelle inchieste antidumping, dal momento che gli operatori presenti sul mercato, specialmente gli importatori, tengono conto del fatto che le inchieste, nella misura in cui possono portare all'istituzione di misure antidumping, richiedono una valutazione prudente del mercato. La reazione degli operatori presenti sul mercato può essere più o meno pronunciata. In ogni caso, pur tenendo conto del calo delle importazioni, che potrebbe essere un fenomeno solo temporaneo, approvare la mancata imposizione delle misure antidumping consentirebbe ai produttori/esportatori interessati di adottare per le loro esportazioni una politica discontinua (di tipo «stop-and-go»). La Commissione ritiene che ciò perturberebbe in modo significativo il mercato comunitario di qualsiasi prodotto e che, pertanto, non può nelle attuali circostanze servire a giustificare la mancata istituzione delle misure antidumping.

(167) Infine, si è affermato che la concentrazione di un alto numero di importazioni nel corso del PI è stato un fenomeno di breve durata. Nel frattempo i prezzi di mercato nella Comunità hanno raggiunto livelli tali da garantire una rapida ripresa della situazione economica dell'industria comunitaria.

(168) Va osservato che un'analisi dettagliata dimostra che i prezzi dell'industria comunitaria hanno continuato a diminuire, fino a raggiungere livelli molto bassi nei primi due trimestri del 1999. Tale ribasso dei prezzi ha causato notevoli perdite finanziarie, che l'industria comunitaria ha dovuto sostenere durante un periodo di tempo piuttosto lungo.

## 6. Conclusioni relative al pregiudizio

(169) Da un lato, l'analisi su base annua della situazione dell'industria comunitaria nel periodo dal 1995 fino al PI ha messo in luce una serie di sviluppi negativi. Inoltre, l'analisi su base trimestrale ha evidenziato un notevole deterioramento della situazione economica di tale industria nel corso dell'intero PI. Contrariamente a quanto suggerito da alcuni produttori/esportatori, e tenuto conto delle specifiche caratteristiche del mercato comunitario in termini di offerta eccessiva e di lasso di tempo che intercorre tra gli ordini e le consegne, i suddetti sviluppi sono rappresentativi della situazione economica dell'industria comunitaria durante l'intero PI.

(170) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che questa situazione negativa è perdurata e si è persino aggravata dopo la fine del PI: questo fenomeno è di particolare rilievo nella prospettiva del funzionamento e della situazione del mercato comunitario. Si è accertato che tale deterioramento si discostava in misura significativa dalle variazioni stagionali osservate negli anni precedenti su base trimestrale.

(171) In sintesi, l'inchiesta ha appurato che, nel corso del terzo e quarto trimestre del PI, tutti gli indicatori di pregiudizio hanno seguito un andamento negativo se confrontati con l'attività media dello stesso PI: la produzione ha registrato un calo rispettivamente dell'11 % e del 18 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 6 % e del 10 %, il volume delle vendite del 14 % e del 22 %; i prezzi di vendita sono stati negoziati rispettivamente a - 2,4 % e - 13 % rispetto al prezzo medio del PI, mentre la redditività è diminuita di 2,1 e di 15,5 punti percentuali.

(172) Allo stesso modo, si è accertato che questi indicatori economici registravano un ribasso anche se confrontati con l'attività su base trimestrale per il 1997. Nel terzo e quarto trimestre del PI si avevano, rispetto al terzo e quarto trimestre del 1997, i seguenti valori: la produzione aveva registrato un calo, rispettivamente, del 20 % e dell'11 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 12 % e del 18 %, i prezzi di vendita del 6 % e del 19 %; la redditività, benché mantenesse positiva sia nel 1997 che nel corso del PI, era tuttavia diminuita di 15 punti percentuali nel quarto trimestre del PI rispetto al quarto trimestre del 1997. Tutti questi indicatori sono stati confermati nei due trimestri successivi al PI.

(173) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che i suddetti sviluppi sarebbero stati persino più gravi se non vi fossero state vendite specifiche, quali quelle con contratti a lungo termine o quelle di bobine decapate, sulle quali le importazioni in esame hanno avuto un'incidenza minore. Gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria per consegne

da effettuare nel quarto trimestre del PI avevano registrato un calo del 31 % rispetto a quelli ricevuti per consegne da effettuare nel primo trimestre dello stesso periodo.

(174) Dall'altro lato, l'analisi su base annua ha appurato che dal 1997 al PI i margini medi di utile sono aumentati, fino a raggiungere un livello del 12,9 %. I profitti e i prezzi di vendita si sono mantenuti stabili nel corso dei primi trimestri del PI.

(175) Per quanto riguarda detti risultati, che a prima vista potrebbero sembrare in contraddizione con l'accertamento di un eventuale pregiudizio, l'inchiesta ha appurato che essi erano in linea con un livello elevato di consumo apparente registrato nel primo semestre del PI, al quale però non corrispondeva, come è stato confermato dall'inchiesta stessa, un consumo effettivo altrettanto significativo. Di conseguenza, sebbene i prezzi e i profitti dell'industria comunitaria (le cui vendite non hanno seguito un andamento conforme all'accumulo di scorte in eccesso) siano rimasti stabili, erano tuttavia destinati a deteriorarsi nel periodo successivo, per via del fatto che il cospicuo livello di consumo apparente non era stato accompagnato da un consumo effettivo altrettanto elevato. Anzi, nella seconda metà del PI il consumo apparente ha registrato un crollo via via che venivano utilizzate le ingenti scorte accumulate, il che ha determinato a sua volta una notevole diminuzione dei prezzi e dei profitti.

(176) La successiva analisi della situazione economica dell'industria comunitaria nei primi due trimestri del 1999 ha confermato che la suddetta evoluzione negativa non è stata osservata soltanto durante il PI e che essa derivava direttamente dagli sviluppi verificatisi durante lo stesso PI. Se infatti la produzione e il volume delle vendite mostravano un certo miglioramento rispetto alla seconda metà del PI, i prezzi di vendita e la redditività continuavano a diminuire. Si deve notare che la decisione di base, confermata dalla giurisprudenza della Corte europea di giustizia, consente di tener conto dei dati relativi al periodo di tempo successivo alla fine dell'inchiesta, in particolare al fine di stabilire se l'andamento e gli sviluppi osservati durante il PI perdurino o meno.

(177) Alla luce degli sviluppi della situazione dell'industria comunitaria osservati negli anni dal 1995 fino al PI, e in particolare nel corso di quest'ultimo periodo, la Commissione ha concluso che l'industria comunitaria ha effettivamente subito un pregiudizio durante il PI. Contrariamente all'affermazione secondo cui gli indicatori economici del pregiudizio sarebbero ampiamente superati da altri indicatori che mostrerebbero l'assenza di pregiudizio, l'inchiesta approfondita di cui sopra ha accertato che tutti gli indicatori economici hanno seguito, con un lasso di tempo di pochi mesi, un andamento negativo, con particolare riguardo ai profitti e ai prezzi di vendita. La portata del pregiudizio subito è tale da poterlo definire grave, in conformità dell'articolo 3, paragrafo 6, della decisione di base.

## F. CAUSALITÀ

### 1. Introduzione

- (178) Nella presente analisi si deve ricordare che il prodotto in esame è molto sensibile ai prezzi. Inoltre, il mercato per questo prodotto, come già sottolineato sopra, presenta alcune caratteristiche specifiche: la relazione tra l'industria comunitaria e taluni utilizzatori è a lungo termine; l'assetto e la pianificazione della produzione comportano un certo lasso di tempo tra ordini e consegne; e infine l'industria comunitaria è più presente in determinati segmenti di mercato rispetto ai produttori/esportatori interessati. Ciononostante, queste caratteristiche nulla tolgono al fatto che i prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e quelli importati dai paesi interessati sono prodotti simili; esse indicano semplicemente che alcuni canali di vendita e alcuni tipi di prodotto sono più esposti di altri alla concorrenza delle importazioni in esame.
- (179) Per poter stabilire le sue conclusioni sulla causa del pregiudizio subito dall'industria comunitaria, la Commissione ha esaminato l'impatto delle importazioni in dumping dai paesi interessati. Ha analizzato nello stesso tempo l'impatto di altri fattori noti e le loro possibili ripercussioni su tale situazione dell'industria, per garantire che l'eventuale pregiudizio causato da fattori diversi dalle importazioni in dumping venisse accertato e non fosse attribuito alle suddette importazioni.
- (180) Gli altri fattori esaminati sono: l'andamento del consumo, l'offerta eccessiva del mercato comunitario, l'impatto delle importazioni nella Comunità del prodotto interessato provenienti da altri paesi terzi, il comportamento degli altri produttori comunitari non inclusi nella definizione dell'industria comunitaria, gli utili delle esportazioni realizzate da tale industria e la situazione del settore siderurgico a livello mondiale.

### 2. Effetti delle importazioni in dumping

#### a) Effetti del volume delle importazioni in dumping e stoccaggio

- (181) L'inchiesta ha dimostrato che le importazioni in esame hanno registrato un aumento considerevole, in particolare tra il 1997 e il PI. Se nel 1995 sono stati importati dai paesi interessati sul mercato comunitario soltanto 0,65 milioni di t di bobine laminate a caldo, equivalenti al 17 % delle importazioni totali, nel 1997 le importazioni sono salite a 0,88 milioni di t. Nel periodo intermedio, cioè tra il 1995 e il 1997, l'aumento in volume delle bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati è stato soltanto di 0,2 milioni di t. Durante il PI, tuttavia, il volume di importazioni in dumping è aumentato fino a 2,1 milioni di t, equivalenti al 45 % delle importazioni totali, il che rappresenta un incremento complessivo del 229 % per il periodo in esame.

- (182) Di conseguenza, l'incremento maggiore delle importazioni si è verificato nel periodo dal 1997 fino al PI, in particolare durante i primi due trimestri dello stesso PI. L'inchiesta ha accertato che nel corso di questo semestre sono stati importati sul mercato comunitario più di 1,3 milioni di t, cioè una quantità più di tre volte superiore al volume delle importazioni nella seconda metà del 1997. Tra il 1997 e il PI, le importazioni in esame sono aumentate del 143 % e la quota di mercato detenuta dai paesi interessati è più che raddoppiata, con un incremento di 6,3 punti percentuali.
- (183) Nel periodo dal 1995 fino al PI, mentre il consumo comunitario ha registrato un incremento del 9 %, il volume delle vendite dell'industria comunitaria è aumentato soltanto dell'1 %, con una conseguente perdita della quota di mercato dell'industria di 3,7 punti percentuali.
- (184) Per quanto riguarda il periodo di crescita delle importazioni in dumping (dal 1997 fino al PI), esso è coinciso con il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria: la produzione è diminuita del 9 % e il volume delle vendite del 12 %, mentre la perdita della quota di mercato era pari a 6,6 punti percentuali e gli ordini hanno registrato un calo del 17 %.
- (185) Inoltre, l'andamento del volume delle importazioni, considerato assieme all'andamento del consumo apparente riportato sopra, indica che le importazioni in dumping in questione hanno alimentato soprattutto l'aumento delle scorte, e quindi l'incremento del consumo apparente nei primi due trimestri del PI, mentre le vendite dell'industria comunitaria hanno cominciato a diminuire fin dall'inizio del PI.
- (186) L'inchiesta ha accertato che, al contrario di quanto avviene per i produttori/esportatori interessati, l'industria comunitaria non è molto presente nei canali di vendita degli operatori commerciali. Quanto ad alcuni operatori di grandi dimensioni, si è appurato che essi hanno effettuato pochi ordini o nessun ordine di bobine laminate a caldo all'industria comunitaria durante il terzo e quarto trimestre del PI. Ciò ha determinato una significativa contrazione delle vendite, che ha avuto inizio nel terzo trimestre del PI (-28 %) ed è proseguita nel corso del quarto (-12 %). A sua volta, questa diminuzione ha avuto un notevole impatto negativo sui prezzi e la redditività dell'industria comunitaria durante l'ultimo semestre del PI.
- (187) Per una valutazione esauriente dei suddetti sviluppi, si deve ricordare che l'andamento della situazione dell'industria comunitaria è stato particolarmente negativo, pronunciato e immediato in quei canali di vendita e per quei tipi di prodotto nei quali sono in primo luogo attivi e presenti i produttori/esportatori. In effetti, questi ultimi non sono molto attivi nei canali nei quali vengono conclusi contratti di vendita a lungo termine. L'industria comunitaria ha registrato risultati relativamente migliori in questi canali di vendita piuttosto che in altri nei quali la concorrenza delle importazioni in esame era più forte.

È stato inoltre già dimostrato sopra che le vendite di bobine nere (prodotto che rappresenta circa il 90 % delle importazioni interessate) dell'industria comunitaria hanno seguito un andamento assai negativo nel corso dell'intero PI.

b) *Effetti del livello dei prezzi delle importazioni e funzionamento del mercato siderurgico*

(188) L'inchiesta ha accertato che la situazione dell'industria comunitaria è rimasta stabile in termini di prezzi e, di conseguenza, di redditività globale nel corso dei primi due trimestri del PI, sebbene i prezzi delle importazioni dai paesi interessati siano costantemente diminuiti durante l'intero PI. Al riguardo, l'inchiesta ha dimostrato che l'evoluzione dei prezzi e dei profitti dell'industria comunitaria era dovuta, da un lato, al funzionamento generale del mercato in termini del lasso di tempo che intercorre tra gli ordini effettuati dai clienti e le consegne fatte a questi ultimi, e, dall'altro lato, all'andamento delle scorte e quindi del consumo apparente durante il PI.

(189) Riguardo al funzionamento generale del mercato, si è rilevato che, dato il lasso di tempo tra ordini e consegne (un trimestre), la situazione dell'industria comunitaria durante il primo trimestre del PI fondamentale rifletteva la situazione degli ordini fatti durante il quarto trimestre del 1997, quando le importazioni hanno iniziato ad aumentare.

(190) Riguardo all'andamento del consumo apparente, si è rilevato che la situazione del mercato comunitario in generale e quella dell'industria comunitaria in particolare durante il primo trimestre del PI corrispondevano ad un periodo di straordinario incremento delle scorte — e di conseguenza del consumo apparente. Ciò ha permesso che i prezzi e i profitti si mantenessero elevati nonostante il contemporaneo aumento delle importazioni in dumping. Pertanto, queste ultime hanno avuto il loro maggiore impatto sulla situazione economica dell'industria comunitaria quando è diventato evidente che all'aumento delle scorte e quindi del consumo apparente non si era accompagnata una crescita del consumo effettivo altrettanto notevole. Anzi, dato il significativo calo della domanda di bobine laminate a caldo verificatosi alla fine del PI, i prezzi dell'industria comunitaria hanno registrato un ribasso del 17 % e la redditività è diventata negativa.

(191) Il denunziante ha affermato che alla fine del 1997 e durante l'intero PI i produttori/esportatori in questione avrebbero adottato una politica di sistematica riduzione dei prezzi, i quali sarebbero stati costantemente inferiori a quelli applicati dall'industria comunitaria. Ciò avrebbe accelerato il ribasso dei prezzi di vendita sul mercato comunitario nello stesso periodo.

(192) Dall'inchiesta è emerso che in effetti i produttori/esportatori hanno ridotto i loro prezzi durante l'ultimo trimestre del 1997, mentre l'industria comunitaria ha cercato di mantenere il suo livello di prezzi fino al giugno del 1998. Nel luglio 1998 essa ha ridotto i suoi prezzi di vendita, che da oltre 300 ECU/t nel gennaio 1998 sono scesi a circa 250 ECU/t nel dicembre 1998.

(193) Tale notevole ribasso dei prezzi si spiega con il fatto che i prezzi praticati dai produttori/esportatori sono rimasti costantemente inferiori a quelli dell'industria comunitaria durante l'intero PI. Si deve notare che il livello di sottoquotazione dei prezzi, che era ancora piuttosto basso all'inizio del PI, è andato sempre crescendo nel corso dell'intero periodo. L'industria comunitaria è stata pertanto costretta a ridurre i suoi prezzi per poter continuare ad essere presente sul mercato, soprattutto a partire dalla metà del PI.

(194) A tale proposito, si deve notare che l'acciaio è uno dei principali prodotti di base e che il prezzo indicativo di base delle bobine laminate a caldo viene pubblicato quotidianamente sui giornali specializzati ed è ben noto a tutti gli operatori presenti sul mercato. I prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e quelli importati dai paesi interessati sono molto sensibili ai movimenti dei prezzi, che vengono trasmessi rapidamente in tutto il mercato.

I fatti suesposti indicano quindi che, nel complesso, i risultati dell'inchiesta dimostrano che le importazioni in esame hanno determinato un'evoluzione negativa della situazione economica dell'industria comunitaria.

c) *Conclusioni in merito agli effetti delle importazioni in dumping*

(195) Si ritiene che la presenza di volumi elevati di importazioni in dumping, accumulatisi nel mercato comunitario in un periodo di tempo molto breve, abbia determinato una depressione dei prezzi e una diminuzione della quota di mercato dell'industria comunitaria. Questi elevati volumi di importazioni hanno consentito ad un certo numero di utilizzatori comunitari di grandi dimensioni di accumulare delle scorte, il che ha avuto ripercussioni negative sul processo di negoziazione dei prezzi con l'industria comunitaria già a partire dal secondo trimestre del PI e ha prolungato il periodo in cui tali importazioni hanno avuto l'effetto di deprimere i prezzi. Inoltre, data la generale trasparenza del mercato, gli utilizzatori e gli acquirenti del mercato comunitario hanno rapidamente percepito la politica di riduzione dei prezzi applicata dai produttori/esportatori. Questo ha contribuito ad accelerare il ribasso dei prezzi di vendita sul mercato, con conseguenze negative sulla quota di mercato e sulla redditività dell'industria comunitaria.

(196) Pertanto, la Commissione ha concluso che la presenza delle importazioni in dumping a basso prezzo ha contribuito in misura notevole al deterioramento della situazione dell'industria comunitaria e, di conseguenza, al grave pregiudizio subito da tale industria durante il PI.

### 3. Effetti causati da altri fattori

#### a) *Andamento del consumo*

(197) Durante il periodo in esame, il consumo apparente sul mercato comunitario è costantemente aumentato, registrando una crescita del 9 %, mentre nel periodo compreso tra il 1997 e il PI l'incremento è stato dello 0,4 %.

(198) Pertanto, dato l'andamento costantemente positivo del volume del consumo dal 1996 in poi, si ritiene che esso non possa essere legato al pregiudizio subito dall'industria comunitaria durante il PI.

#### b) *Offerta eccessiva del mercato comunitario*

(199) Alcuni produttori/esportatori hanno sostenuto che all'inizio del PI sul mercato comunitario si registrava un'offerta eccessiva del prodotto in esame. Secondo quanto affermano, l'industria comunitaria aumentava costantemente le consegne sul mercato, rappresentando quindi il principale fattore alla base di tale offerta eccessiva. Essi affermano pertanto che il tasso elevato di utilizzazione degli impianti dei produttori comunitari dovuto all'ingente quantità di consegne dovrebbe escludere qualsiasi possibilità di attribuire il pregiudizio alle importazioni provenienti dai paesi interessati.

(200) L'analisi dettagliata del confronto tra l'andamento del consumo apparente nel 1997 con quello registrato nel PI mostra che, durante i primi due trimestri del PI, il consumo apparente era superiore di 1,4 milioni di t rispetto a quello osservato nei corrispondenti trimestri del 1997. Il confronto deve essere valutato alla luce del fatto che, nel primo semestre del PI, 1,3 milioni di t di bobine laminate a caldo in dumping sono state importate dai paesi interessati, mentre il volume di prodotto importato nel corrispondente periodo del 1997 era di circa 0,3 milioni di t. Ciò rappresenta un incremento di 1 milione di t durante la prima metà del PI.

(201) Inoltre, si deve ricordare che gli operatori commerciali hanno notevolmente incrementato le loro scorte nella prima metà del PI, contribuendo quindi ad alimentare l'offerta eccessiva del mercato comunitario. L'inchiesta ha accertato che l'industria comunitaria non è molto attiva nel canale di vendita rappresentato dagli operatori commerciali, laddove invece i produttori/esportatori hanno venduto notevoli quantità di prodotto attraverso tale canale. Di conseguenza, l'industria comunitaria non ha alimentato le scorte accumulate dagli operatori commerciali durante il PI.

(202) In conclusione, l'inchiesta ha accertato che l'aumento delle importazioni in dumping è stato considerevole (in termini di quota di mercato esse sono più che raddoppiate) durante il PI, cioè nello stesso periodo in cui l'industria comunitaria registrava un calo delle vendite e

della produzione, con conseguente perdita della quota di mercato. Si deve pertanto ritenere che l'aumento delle importazioni in dumping a basso prezzo abbia contribuito in larga misura alla formazione dell'offerta eccessiva.

#### c) *Importazioni di bobine laminate a caldo da altri paesi terzi*

(203) Oltre ai paesi interessati dalla presente inchiesta, altri paesi hanno esportato bobine laminate a caldo verso il mercato comunitario. Tra questi, durante il PI i principali esportatori erano la Russia, la Slovacchia, la Romania, l'Ungheria, la Corea del Sud e l'Indonesia.

(204) Alcuni produttori/esportatori hanno affermato di essere stati indebitamente discriminati rispetto ad alcuni degli altri paesi terzi summenzionati, i quali sono stati esclusi dalla portata dell'inchiesta.

(205) Si deve sottolineare al riguardo che nessuna denuncia è stata presentata nei confronti dei paesi terzi summenzionati e che pertanto la Commissione non ha ricevuto elementi di prova prima facie relativi all'esistenza di pratiche di dumping e di un conseguente pregiudizio tali da giustificare l'apertura di un'inchiesta antidumping. Poiché inoltre dalla presente inchiesta non sono emersi elementi di prova relativi a pratiche di dumping che determinerebbero un pregiudizio da parte delle esportazioni provenienti dai suddetti paesi terzi, l'affermazione di una presunta discriminazione appare priva di fondamento.

(206) Nel corso del periodo in esame, la quota rappresentata da altri paesi terzi sulle importazioni totali del prodotto interessato verso il mercato comunitario, pur rimanendo significativa, ha seguito un andamento al ribasso. Il volume di tali importazioni è diminuito, passando da 3,1 milioni di t nel 1995 a 2,6 milioni di t nel PI, il che equivale ad un calo del 17 % in termini di volume. Se la quota di queste importazioni era pari all'83 % del volume complessivo nel 1995, essa rappresentava soltanto il 55 % nel PI. Di conseguenza, nel corso dell'intero periodo in esame, la quota di mercato comunitario detenuta dalle importazioni da altri paesi terzi è diminuita del 22 %.

(207) I prezzi all'importazione delle bobine laminate a caldo provenienti da altri paesi terzi hanno seguito l'andamento generale al ribasso osservato sul mercato comunitario e sono scesi del 9 %.

(208) Alla luce dei fatti e delle considerazioni suesposti, si è accertato che, durante il periodo in esame, le importazioni provenienti da altri paesi terzi hanno continuato ad essere continuamente presenti sul mercato comunitario in quantità rilevanti. Tuttavia, si è anche accertato che, mentre la situazione dell'industria comunitaria si è deteriorata soltanto, e soprattutto, dal 1997 fino al PI, cioè quando le importazioni in esame sono aumentate considerevolmente, la crescita delle importazioni da altri paesi terzi è stata molto limitata.

(209) Pertanto, l'affermazione di alcuni produttori/esportatori secondo cui le importazioni di bobine laminate a caldo provenienti da altri paesi terzi avrebbero causato il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non può essere presa in considerazione.

*d) Altri produttori nella Comunità*

(210) Durante il PI, i produttori comunitari esclusi dalla definizione dell'industria comunitaria rappresentavano il 35 % della produzione complessiva nella Comunità.

(211) Sulla base dei dati disponibili, nel corso del periodo in esame, la situazione economica degli altri produttori di bobine laminate a caldo nella Comunità era simile a quella dell'industria comunitaria. Durante il PI il loro volume delle vendite è aumentato del 5 %, il che rappresenta una crescita inferiore a quella registrata dal consumo. Di conseguenza, la quota di mercato dei suddetti produttori è diminuita del 4 % in termini di volume. Inoltre, hanno subito anch'essi gli effetti della depressione dei prezzi, come è indicato da una diminuzione del 6 % del loro valore delle vendite, mentre i loro prezzi di vendita erano in linea con quelli praticati dall'industria comunitaria.

(212) Pertanto, l'impatto degli altri produttori comunitari sul deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria è stato limitato.

*e) Attività di esportazione dell'industria comunitaria*

(213) Alcuni produttori/esportatori hanno affermato che il deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria è dovuto alla diminuzione delle sue attività di esportazione durante il periodo in esame.

(214) L'inchiesta ha accertato che il volume delle vendite destinate all'esportazione verso i paesi terzi è diminuito di 536 000 t tra il 1995 e il PI, e di 299 000 t tra il 1997 e il PI; ciò rappresenta, rispettivamente, un calo del 4,8 % e del 2,9 % sulle vendite complessive dell'industria comunitaria. Sulla base di questi dati, la Commissione non esclude che una tale diminuzione delle esportazioni abbia inciso sulla situazione economica globale dell'industria comunitaria. Occorre tuttavia ricordare che la presente inchiesta verte esclusivamente sulla situazione economica di tale industria per quanto riguarda il mercato comunitario libero. Di conseguenza, il pregiudizio subito dall'industria comunitaria è stato dimostrato sulla base di indicatori riguardanti il mercato comunitario. Pertanto, i prezzi e gli utili realizzati dalle esportazioni sono irrilevanti e non rientrano quindi nell'ambito dell'analisi relativa al pregiudizio.

*f) Preferenza dell'industria comunitaria nel rifornire il mercato vincolato*

(215) Diversi utilizzatori del prodotto in causa sul mercato comunitario hanno dichiarato che l'industria comunitaria avrebbe cercato di conseguire una maggiore integrazione delle sue attività nel corso del periodo in esame. Alla fine del 1997, l'industria avrebbe assegnato la priorità al rifornimento delle sue parti collegate nel mercato vincolato rispetto alle vendite effettuate a parti indipendenti sul mercato libero, con il risultato che gli utilizzatori sarebbero stati costretti a rifornirsi all'esterno della Comunità. Di conseguenza, il pregiudizio subito dall'industria non avrebbe potuto essere causato dall'andamento delle importazioni.

(216) La Commissione ha accertato che tra il 1997 e il PI, l'andamento del volume delle vendite a clienti sia collegati che non collegati mostrava una tendenza al ribasso. Il fatto che le forniture per il mercato vincolato seguissero un andamento simile indica che le capacità di produzione erano disponibili. Il suddetto calo del volume delle vendite indica che non si osservava un'offerta insufficiente del prodotto in esame, il che avrebbe potuto portare ad una diminuzione del volume delle vendite effettuate a parti non collegate.

*g) Situazione del settore siderurgico a livello mondiale*

(217) Numerosi produttori/esportatori hanno sostenuto che la situazione dell'industria comunitaria, in particolare nella seconda metà del PI, era dovuta in gran parte al deterioramento della situazione del settore siderurgico su scala mondiale.

(218) Sulla base delle informazioni disponibili, si è constatata una tendenza al ribasso a livello mondiale durante il PI. I prezzi di vendita sono diminuiti negli USA, in Giappone e nella Corea del Sud. Tuttavia, è emerso che i prezzi di vendita in questi paesi erano superiori, rispettivamente, del 15 %, del 24 % e del 7 % rispetto ai prezzi applicati nella Comunità alla fine del PI.

(219) Di conseguenza, la situazione dell'industria siderurgica a livello mondiale, e in particolare la crisi nell'Asia del Sud-est, non bastano a render conto del deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria durante il periodo in esame.

**4. Conclusioni in merito alla causa del pregiudizio**

(220) Dall'analisi delineata sopra emerge che altri fattori, diversi dalle importazioni in dumping dai paesi interessati, possono aver contribuito alla difficile situazione dell'industria comunitaria durante il PI. Tuttavia, l'inchiesta ha dimostrato che l'improvviso aumento delle importazioni, nonché la depressione e la sottoquotazione dei prezzi praticate dai produttori/esportatori, hanno avuto notevoli ripercussioni negative sulla situazione economica di tale industria. La Commissione ha pertanto concluso che le importazioni in esame, considerate isolatamente, hanno determinato un grave pregiudizio per l'industria comunitaria.

**G. INTERESSE COMUNITARIO****1. Osservazioni preliminari**

(221) Lo scopo delle misure antidumping è di porre rimedio a pratiche commerciali sleali che hanno un effetto pregiudizievole sull'industria comunitaria, al fine di ripristinare una situazione di effettiva concorrenza sul mercato comunitario. Dopo aver elaborato conclusioni relative al dumping, al pregiudizio e alla sua causa, la Commissione ha esaminato se nella fattispecie esistevano motivi convincenti per concludere che l'istituzione di misure non fosse nell'interesse della Comunità. A tal fine, ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 1 della decisione di base, sono stati considerati, in base agli elementi di prova disponibili, l'incidenza delle eventuali misure su tutte le parti interessate dal presente procedimento e le conseguenze della decisione di istituire o meno le misure in questione.

**2. Interesse dell'industria comunitaria**

(222) Nel caso di importazioni in dumping a basso prezzo che determinano un effetto pregiudizievole, l'interesse dell'industria comunitaria risiede nel ripristino di una situazione di effettiva concorrenza.

(223) L'inchiesta ha accertato che il mercato comunitario di bobine laminate a caldo era caratterizzato dalla presenza di prodotti originari dei paesi interessati che venivano venduti a prezzi inferiori a quelli praticati dall'industria comunitaria. Il pregiudizio derivante da tale situazione poteva essere contenuto fintantoché il volume delle suddette importazioni era ridotto. Tuttavia, l'elevato volume delle importazioni in dumping, riversatesi improvvisamente sul mercato comunitario in un periodo di tempo molto breve durante il PI, ha causato una depressione dei prezzi che ha avuto un notevole impatto sulla situazione finanziaria dell'industria comunitaria. Ciò ha seriamente indebolito la posizione di tale industria, la quale ha perciò interesse a porre rimedio a tali circostanze.

(224) Durante il periodo in esame, sia l'industria comunitaria che altri produttori situati nella Comunità hanno avviato importanti progetti di razionalizzazione e ristrutturazione, che sono tuttora in corso. La realizzazione di questi progetti è essenziale nella prospettiva della globalizzazione del mercato siderurgico; inoltre, queste attività su scala mondiale intraprese dall'industria comunitaria danno prova delle sue caratteristiche di adattabilità, competitività ed efficienza.

(225) Qualora le misure antidumping entrassero in vigore, dovrebbe essere possibile preservare o aumentare (a seconda dell'andamento del consumo) il livello di occupazione, che aveva registrato un incremento durante il periodo in esame. I risultati dell'inchiesta hanno dimostrato che l'industria comunitaria ha perso un elevato volume delle vendite ed ha assistito ad un ribasso dei suoi prezzi, in particolare verso la fine del PI. Il livello dei dazi antidumping proposti, pari all'8 % circa sulla base della media ponderata per i produttori/esportatori che hanno collaborato all'inchiesta, dovrebbe permettere all'industria comunitaria di recuperare rispetto al pregiu-

dizio subito mediante un aumento dei suoi prezzi e/o delle sue vendite.

(226) A causa dell'insufficiente redditività registrata nel 1996 e nel 1997 e del grave pregiudizio subito durante il PI, è molto probabile che la situazione finanziaria dell'industria comunitaria verrebbe ad aggravarsi ulteriormente in assenza di misure volte a rimediare agli effetti negativi delle importazioni in dumping. La mancata istituzione delle misure potrebbe portare in ultima analisi a tagli alla produzione o alla chiusura di taluni impianti, costituendo quindi una minaccia per il livello di occupazione nella Comunità.

**3. Interesse degli utilizzatori e delle attività collegate nella Comunità**

(227) Per valutare l'impatto sugli utilizzatori della decisione di istituire o meno le misure, la Commissione ha inviato dei questionari agli utilizzatori noti sul mercato comunitario. È stata inoltre effettuata un'inchiesta in loco presso la sede di uno dei principali utilizzatori per verificare le informazioni che questi aveva fornito. Le seguenti conclusioni si basano sulle risposte ricevute da parte degli utilizzatori.

(228) Si è accertato che le stesse imprese utilizzatrici hanno importato il 40 % del totale del prodotto in esame dai paesi interessati e che impiegano 4 000 addetti nella Comunità.

(229) Gli utilizzatori hanno affermato che, nel caso in cui venissero istituite le suddette misure, essi non potrebbero più scegliere la fonte da cui rifornirsi; temono quindi di dover dipendere interamente dalla disponibilità dei produttori comunitari. Essi affermavano in particolare che questi produttori dovevano rifornire un mercato vincolato di vaste dimensioni e che inoltre detenevano già il 75 % del mercato libero comunitario. Le imprese utilizzatrici hanno poi sottolineato che tanto le vendite di questi produttori comunitari sul mercato vincolato quanto un'ampia quota delle loro vendite sul mercato libero erano destinate a società collegate, i cui prodotti derivati erano in concorrenza diretta con i prodotti delle stesse società utilizzatrici. Hanno attirato inoltre l'attenzione sul fatto che l'industria comunitaria riforniva gli utilizzatori indipendenti soltanto dopo aver pienamente soddisfatto le esigenze delle sue società utilizzatrici collegate. Affermavano ancora che le società utilizzatrici collegate acquistavano già il prodotto in esame a prezzi inferiori a quelli di mercato. Date tali circostanze, gli utilizzatori ritenevano che l'istituzione delle misure antidumping avrebbe rappresentato per l'industria comunitaria un vantaggio competitivo decisivo e ingiustificato sui mercati a valle, il che non sarebbe nell'interesse della Comunità.

(230) Infine, i suddetti utilizzatori sostenevano che l'istituzione dei dazi antidumping avrebbe potuto causare difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame per gli acquirenti indipendenti, come è già avvenuto sul mercato comunitario alla fine del 1997. Una tale situazione costituirebbe chiaramente una violazione del trattato CECA.

- (231) Si deve osservare che lo scopo dell'istituzione delle misure antidumping non è impedire agli utilizzatori di importare bobine laminate a caldo dai paesi interessati, ma piuttosto garantire che tali importazioni vengano effettuate a prezzi non pregiudizievole. Anche qualora vengano istituiti i dazi antidumping, i prodotti in questione resteranno comunque presenti sul mercato comunitario, garantendo alle società utilizzatrici la possibilità di scelta della fonte da cui rifornirsi.
- (232) La Commissione ha ritenuto che l'istituzione di un dazio antidumping medio ponderato dell'8 % sulle bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati potrebbe comportare al massimo un aumento di circa l'1,6 % dei costi complessivi sostenuti dalle imprese utilizzatrici per le materie prime. Ciò determinerebbe a sua volta, secondo le stime, un aumento dei costi totali di produzione di circa l'1,1 %, dato il mix delle diverse fonti di acquisto e il valore aggiunto medio dei prodotti derivati.
- (233) A prescindere dal fatto che si riflettano o meno nel prezzo applicato agli acquirenti successivi, questi eventuali costi extra di produzione sostenuti dalle società utilizzatrici non sono tali da mettere a rischio la loro redditività. Inoltre, l'aumento dei costi dovrebbe essere considerato alla luce degli sviluppi positivi che dovrebbero intervenire nei mercati delle bobine laminate a caldo allorché essi saranno regolati da condizioni di concorrenza effettiva.
- (234) Riguardo al livello dei prezzi di vendita nel mercato libero, si deve ricordare che non si sono constatate differenze significative tra i prezzi applicati dall'industria comunitaria agli acquirenti collegati ed a quelli indipendenti. Inoltre, l'affermazione in base alla quale l'industria comunitaria non avrebbe rifornito o avrebbe assegnato la priorità nelle sue forniture di bobine laminate a caldo a seconda della relazione che aveva con l'acquirente durante il periodo in esame non può essere presa in considerazione, poiché non sono stati presentati elementi di prova al riguardo. Al contrario, è emerso invece che alcuni contratti di vendita conclusi con l'industria comunitaria sono stati annullati.
- (235) Sulla scorta di quanto precede, la Commissione ritiene che le eventuali ripercussioni negative sugli utilizzatori derivanti dall'istituzione delle misure nei confronti delle importazioni in dumping dai paesi interessati non siano più rilevanti degli effetti positivi che ne deriverebbero per tutti gli altri operatori presenti sul mercato comunitario.

#### **4. Conseguenze sulla concorrenza nel mercato comunitario**

- (236) Alcune parti hanno affermato che le misure antidumping ridurrebbero la concorrenza sul mercato comunitario, favorendo la creazione di grandi gruppi siderurgici. Esse sottolineano come negli ultimi anni importanti imprese siderurgiche, ad esempio British Steel e Sollac, siano aumentate di dimensioni mediante fusione o acquisto di altre società. Questi gruppi, inoltre, sono in concorrenza nel mercato dei prodotti derivati con gli utilizzatori indipendenti, rappresentati per la maggior parte da piccole e medie imprese. Una eventuale concen-

trazione potrebbe determinare, alla fine, la scomparsa di molte di queste imprese utilizzatrici indipendenti, riducendo quindi il livello di occupazione nella Comunità.

- (237) Per quanto riguarda la presunta restrizione della concorrenza, va ricordata l'esistenza di un certo numero di fonti alternative di rifornimento del prodotto in esame, quali la Russia, l'Indonesia, l'Ungheria, la Romania, la Corea del Sud, la Slovacchia, il Brasile ecc., cioè di paesi che esportano bobine laminate a caldo nella Comunità. Vi sono inoltre parecchie centinaia di centri di servizio siderurgico, di grossisti e di commercianti che vendono il prodotto in esame per lo più a utilizzatori di piccole e medie dimensioni. Infine, vi sono numerosi produttori comunitari di prodotti dell'acciaio, oltre all'industria comunitaria, situati in Finlandia, Francia, Austria e Grecia.
- (238) Inoltre, dato che il livello delle misure proposte non è tale, da un punto di vista economico, da escludere i paesi interessati dal mercato comunitario, non sembra esservi alcun rischio di una restrizione della concorrenza nel mercato comunitario.

#### **5. Difficoltà di approvvigionamento sul mercato comunitario**

- (239) Alcuni produttori/esportatori dei paesi interessati e alcuni utilizzatori nella Comunità hanno affermato che l'istituzione delle misure antidumping provocherebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame, in particolare per le industrie utilizzatrici indipendenti. L'affermazione si basa sul fatto che la sola industria comunitaria non è in grado di rifornire l'intero mercato libero comunitario, visti in particolare i suoi attuali elevati livelli di utilizzazione delle capacità.
- (240) Altre parti interessate hanno affermato che l'industria comunitaria non è in grado di rifornire neppure le sue società collegate nel mercato libero e che non potrà quindi compensare un eventuale calo delle importazioni dovuto all'istituzione delle misure antidumping.
- (241) A tale proposito si deve notare che, poiché i produttori nella Comunità non sono in grado di rifornire l'intero mercato libero, le importazioni dai paesi terzi saranno sempre necessarie e il mercato comunitario resterà sempre aperto a tali importazioni, purché siano effettuate nel rispetto delle disposizioni della decisione di base.
- (242) In ogni caso, l'industria comunitaria, gli altri produttori nella Comunità e i produttori/esportatori degli altri paesi terzi saranno in grado di continuare a rifornire il mercato comunitario. I produttori/esportatori dei paesi interessati saranno anch'essi in grado di continuare a rifornire il mercato comunitario, dal momento che le misure proposte non sono tali da impedirgliene l'accesso.
- (243) Sulla base dei fatti e delle considerazioni suesposte, l'affermazione secondo cui l'istituzione delle misure antidumping provocherebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame deve essere considerata priva di fondamento.



## 6. Conclusioni in merito all'interesse comunitario

- (244) La Commissione ritiene che l'istituzione dei dazi anti-dumping sia necessaria per impedire nuove importazioni in dumping a basso prezzo ed evitare un ulteriore deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria. Nella fattispecie, inoltre, l'adozione delle misure servirà a ripristinare condizioni di effettiva concorrenza per tutti gli operatori nella Comunità. Infine, dopo aver esaminato i diversi interessi in gioco nel presente procedimento, la Commissione ha concluso che non esistono motivi impellenti che impediscano l'istituzione di misure antidumping definitive. Di conseguenza, l'istituzione di misure antidumping definitive non è contraria all'interesse della Comunità.

### H. MISURE DEFINITIVE

- (245) Avendo stabilito che le importazioni in dumping originarie della Bulgaria, dell'India, del Sudafrica, di Taiwan e della Jugoslavia hanno causato un grave pregiudizio all'industria comunitaria e che non esistono motivi impellenti che impediscano di prendere provvedimenti, la Commissione ha deciso l'adozione di misure antidumping definitive.

#### 1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (246) Per determinare il livello del dazio, si è tenuto conto dei margini di dumping accertati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria a causa delle importazioni in dumping in questione. L'aumento dei prezzi necessario a tal fine è stato determinato effettuando un confronto tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, così come è stata stabilita per il calcolo della sottoquotazione, e i prezzi non pregiudizievole dei diversi tipi di bobine laminate a caldo vendute dall'industria comunitaria sul mercato comunitario.
- (247) Si è ritenuto che l'importo del dazio necessario ad eliminare gli effetti del dumping e del conseguente pregiudizio debba permettere all'industria comunitaria di recuperare i suoi costi di produzione e di realizzare un congruo margine di profitto sulle vendite. A tale riguardo, si è ritenuto che il margine di profitto, a imposte non versate, del 12,9 % sul fatturato chiesto dall'industria comunitaria rappresentasse una base adeguata, tenuto conto della necessità di realizzare investimenti a lungo termine nonché del tasso di rendimento che l'industria comunitaria potrebbe ragionevolmente aspettarsi in assenza delle importazioni pregiudizievole in dumping.
- (248) Di conseguenza, e dato il tasso di profitto realizzato dall'industria comunitaria durante il PI, i livelli di eliminazione del pregiudizio sono stati determinati, per ciascun tipo di prodotto, come la differenza tra il prezzo netto effettivo di vendita dell'industria comunitaria e il prezzo netto effettivo di vendita dei modelli di prodotto

importati comparabili. La differenza è stata poi espressa in percentuale del prezzo all'importazione CIF a livello frontiera comunitaria, dazio doganale non corrisposto.

#### 2. Livello dei dazi definitivi

- (249) Tenuto conto di quanto precede, si è ritenuto che un dazio antidumping definitivo debba essere istituito al livello del margine di dumping accertato, ma che esso non debba essere superiore al margine di pregiudizio stabilito sopra, in conformità dell'articolo 9, paragrafo 4 della decisione di base.
- (250) Per quanto riguarda il parallelo procedimento antisovvenzioni riguardante le importazioni dall'India, dal Sudafrica e da Taiwan, si deve osservare che, ai sensi dell'articolo 12, paragrafo 1 della decisione n. 1889/98/CECA della Commissione<sup>(1)</sup>, l'aliquota del dazio compensativo dovrebbe corrispondere al margine di sovvenzione, a meno che il margine di pregiudizio sia inferiore a tale importo.
- (251) In conformità dell'articolo 24, paragrafo 1 della suddetta decisione n. 1889/98/CECA e dell'articolo 14, paragrafo 1 della decisione di base, nessun prodotto può essere soggetto nel contempo a dazi antidumping e a dazi compensativi al fine di porre rimedio ad una medesima situazione risultante da pratiche di dumping oppure dalla concessione di sovvenzioni all'esportazione. Considerando che devono essere imposti dazi antidumping sulle importazioni del prodotto in questione, occorre determinare se e in quale misura il margine di sovvenzione e il margine di dumping derivino dalla stessa situazione.
- (252) Nella fattispecie, si è accertato che tutti i regimi esaminati dall'inchiesta in India costituiscono sovvenzioni all'esportazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) della suddetta decisione n. 1889/98/CECA. Le sovvenzioni possono in quanto tali incidere sui prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori indiani, dando luogo ad un aumento dei margini di dumping. In altri termini, i margini di dumping stabiliti sono interamente o in parte dovuti all'esistenza delle sovvenzioni all'esportazione. In tali circostanze, non si ritiene appropriato imporre sia dazi compensativi che dazi antidumping fino a totale concorrenza dei margini di sovvenzione e di dumping determinati. Di conseguenza, nel caso dell'India è necessario adeguare i dazi antidumping affinché corrispondano ai margini di dumping effettivi rimanenti dopo l'imposizione dei dazi compensativi volti a controbilanciare l'effetto delle sovvenzioni all'esportazione.
- (253) Nel caso di Taiwan, si è accertato che i regimi esaminati dall'inchiesta non costituiscono sovvenzioni all'esportazione. Di conseguenza, le aliquote dei dazi da istituire possono arrivare fino a totale concorrenza dei margini di dumping e di sovvenzione determinati, a condizione che non superino i margini di pregiudizio.
- (254) Nel caso del Sudafrica, poiché si è accertato che il livello di sovvenzione era de minimis, allo stadio attuale non viene istituito alcun dazio compensativo. In tali circostanze, sono istituiti dazi antidumping fino a totale concorrenza dei margini di pregiudizio, dato che questi ultimi sono inferiori ai margini di dumping.

(1) GU L 245 del 4.9.1998, pag. 3.

- (255) Le aliquote del dazio applicabile al prezzo franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, tenuto conto inoltre delle conclusioni del procedimento antisovvenzioni, sono le seguenti:

Paese/Società	Margine di dumping %	Margine di pregiudizio %	Margine di sovvenzione all'esportazione %	Dazio compensativo proposto %	Dazio antidumping da istituire %
Bulgaria	27,1	7,5			7,5
Kremikovtzi	27,1	7,5			7,5
India	56,3	23,8	14,8	14,8	9,0
Essar	55,8	6,4	4,9	4,9	1,5
SAIL	56,3	23,8	12,3	12,3	11,5
TISCO	29,4	6,4	8,7	6,4	0
Sudafrica	47,8	38,3	0	0	37,8
Iscor	47,8	5,2	0	0	5,2
Highveld & Vanadium	37,8	38,3	0	0	37,8
Taiwan	30,3	29,3	0	4,4	24,9
CSC	8,8	8,9	0	4,4	3,9
Yieh Loong	2,1	3,9	0	0	2,1
Iugoslavia	56,1	15,4			15,4
Sartid	56,1	15,4			15,4

- (256) Le aliquote del dazio antidumping applicabili ad alcune società a titolo individuale indicate nella presente decisione sono state stabilite in base alle risultanze della presente inchiesta. Esse quindi riflettono la situazione delle società in questione accertata durante l'inchiesta. Queste aliquote (a differenza del dazio istituito per il paese, applicabile a «tutte le altre società») sono applicabili esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese interessato e fabbricati dalle società in questione e precisamente dalle specifiche persone giuridiche menzionate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con indicazione della ragione sociale e della sede nel disposto della presente decisione, comprese le società collegate a quelle specificamente menzionate, non possono beneficiare delle aliquote in questione e sono soggetti all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

- (257) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad es. in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione <sup>(1)</sup> con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione delle eventuali modifiche nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'estero, connesse ad es. al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. La Commissione, se del caso, procederà, sentito il comitato consultivo, a modificare debitamente la decisione, aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali.

<sup>(1)</sup> Commissione europea, Direzione generale del Commercio, Direzione C, DM 24 — 8/38 Rue de la Loi/Wetstraat 200 — B-1049 Bruxelles/Belgio

### 3. Impegni

- (258) Alcuni produttori/esportatori della Bulgaria, dell'India e del Sudafrica hanno offerto un impegno relativo ai prezzi, ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1 della decisione di base.
- (259) Un produttore/esportatore iugoslavo ha espresso la sua disponibilità ad offrire un impegno relativo ai prezzi. Tuttavia, in considerazione di alcuni problemi concernenti il numero di codice dei prodotti nonché del fatto che la maggior parte delle vendite della società in questione nell'Unione europea sono state realizzate attraverso società collegate, si è ritenuto che la Commissione non avrebbe potuto controllare adeguatamente l'impegno. L'offerta del produttore/esportatore è stata quindi respinta e la società ne è stata debitamente informata, in conformità dell'articolo 8, paragrafo 3 della decisione di base.
- (260) La Commissione ritiene che gli impegni offerti dai produttori/esportatori della Bulgaria, dell'India e del Sudafrica siano accettabili. L'accettazione degli impegni sui prezzi deve essere subordinata alla presentazione ai servizi doganali degli Stati membri di una fattura valida corrispondente all'impegno, che identifichi chiaramente il produttore e contenga le informazioni elencate in allegato. Qualora tale fattura non venga presentata, dovrà essere pagata l'appropriata aliquota del dazio antidumping.
- (261) Occorre notare che in caso di violazione o di revoca dell'impegno può essere imposto un dazio antidumping, in conformità dell'articolo 8, paragrafo 9 e dell'articolo 10 della decisione di base.

#### I. CHIUSURA DEL PROCEDIMENTO

- (262) Alla luce delle risultanze relative al livello delle importazioni originarie dell'Iran il procedimento nei confronti di tale paese deve essere chiuso,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

#### Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari della Bulgaria, dell'India, del Sudafrica, di Taiwan o della Repubblica federale di Jugoslavia, classificabili ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10, 7208 39 90.

2. Per i prodotti fabbricati dalle società elencate nella tabella qui sotto le aliquote del dazio applicabile al prezzo franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese	Società	Aliquota del dazio AD (%)	Codice addizionale TARIC
Bulgaria	Tutte le società	7,5	A999
India	Essar Steel Ltd, 27 <sup>th</sup> KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Distretto: Surat, Stato: Gujarat	1,5	A076
	State Authority Of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, Nuova Delhi-110003	11,5	A077
	Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcutta-700071	0	A078
	Tutte le altre società	9	A999
Sudafrica	Iscor Limited, Roger Dyason Road, Pretoria West, e Saldanha Steel (Pty) Ltd, Private Bag X11, Saldanha 7395	5,2	A079
	Tutte le altre società	37,8	A999

Paese	Società	Aliquota del dazio AD (%)	Codice addizionale TARIC
Taiwan	China Steel Corp, 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233,	3,9	A080
	Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang Kaohsiung Hsien	2,1	A081
	Tutte le altre società	24,9	A999
Repubblica federale di Iugoslavia	Tutte le società	15,4	—

3. In deroga al paragrafo 1, il dazio definitivo non si applica alle importazioni immesse in libera pratica in conformità all'articolo 2.

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

#### Articolo 2

1. Si accettano gli impegni offerti nell'ambito del presente procedimento antidumping dalle seguenti società:

Società	Paese	Codice addizionale TARIC
Kremikovtzi Corporation, 1870 Sofia, Botunetz	Bulgaria	A082
Essar Steel Ltd, 27 <sup>th</sup> KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Distretto: Surat, Stato: Gujarat	India	A083
Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, Nuova Delhi-1100031	India	A084
Highveld Steel & Vanadium Corporation Limited, PO Box 111, Witbank 1035	Sudafrica	A085

2. I prodotti importati secondo tali impegni, al momento dell'immissione in libera pratica sono esenti dal dazio antidumping di cui all'articolo 1, paragrafo 2 se fabbricati e direttamente esportati e fatturati ad un importatore nella Comunità da una società figurante nella tabella del paragrafo 1 e dichiarati sotto l'appropriato codice addizionale Taric.

L'esenzione dal dazio è subordinata alla presentazione ai servizi doganali competenti dello Stato membro di una fattura valida corrispondente all'impegno emessa dall'esportatore, contenente gli elementi essenziali elencati nell'allegato.

#### Articolo 3

Ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 6 della decisione n. 2277/96/CECA della Commissione, le relazioni degli Stati membri alla Commissione indicano per ciascuna immissione in libera pratica anno e mese di importazione, codici NC, codici Taric e codici addizionali Taric, tipo di misura, paese di origine, quantità, valore, dazio antidumping, Stato membro di importazione e, ove opportuno, numero di serie del certificato di produzione.

#### Articolo 4

Il procedimento antidumping relativo alle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'Iran è chiuso.

*Articolo 5*

La presente decisione entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

La presente decisione è obbligatoria in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Pascal LAMY

*Membro della Commissione*

---

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

1. Codice di riferimento del prodotto (quale figura nell'impegno offerto dal produttore esportatore in questione), inclusi il tipo e il codice NC.
2. Descrizione esatta delle merci, in particolare:
  - numero della fattura,
  - data della fattura,
  - codice dei prodotti della società,
  - codice addizionale Taric con il quale le merci figuranti nella fattura possono essere sdoganate alla frontiera comunitaria (come specificato nella decisione),
  - quantità (in kg),
  - prezzo minimo applicabile.
3. Descrizione delle condizioni di vendita, compresi:
  - prezzo al kg,
  - condizioni di pagamento applicabili,
  - condizioni di consegna applicabili,
  - sconti e riduzioni complessivi.
4. Nome dell'importatore al quale la società ha rilasciato direttamente la fattura.
5. Nome del responsabile della società che ha emesso la fattura corrispondente all'impegno, seguito dalla seguente dichiarazione firmata:

«Il sottoscritto certifica che la vendita per l'esportazione diretta nella Comunità europea delle merci coperte dalla presente fattura è effettuata nell'ambito e alle condizioni dell'impegno proposto dalla ... [nome della società] e accettato dalla Commissione europea con la decisione n. 283/2000/CECA. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»

---

**DECISIONE N. 284/2000/CECA DELLA COMMISSIONE  
del 4 febbraio 2000**

**che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'India e di Taiwan, e che accetta gli impegni offerti da alcuni produttori esportatori e chiude il procedimento nei confronti delle importazioni originarie del Sudafrica**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio,

vista la decisione n. 1889/98/CECA della Commissione del 3 settembre 1998, relativa alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea del carbone e dell'acciaio<sup>(1)</sup>, in particolare gli articoli 13, 14 e 15,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

**A. PROCEDIMENTO**

**1. Apertura**

- (1) L'8 gennaio 1999, con un avviso (in appresso «l'avviso di apertura») pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* (2) la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'India, del Sudafrica e di Taiwan.
- (2) Il procedimento è stato iniziato in seguito alla presentazione di una denuncia da parte di Eurofer per conto dei produttori comunitari che rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva del prodotto in esame ai sensi degli articoli 9, paragrafo 1 e 10, paragrafo 7 della decisione n. 1889/98/CECA della Commissione (in appresso «la decisione di base»). La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di sovvenzioni per il prodotto in esame e di un conseguente pregiudizio grave, che sono stati ritenuti sufficienti per giustificare l'apertura del procedimento.

**2. Inchiesta**

- (3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori esportatori dei paesi esportatori (in appresso «i produttori esportatori»), gli importatori e le loro associazioni rappresentative notoriamente interessati, i rappresentanti dei paesi esportatori

e i produttori comunitari denunzianti. Ha inviato questionari a tutte le suddette parti e a quelle che si sono manifestate entro il termine stabilito nell'avviso di apertura. In conformità dell'articolo 11, paragrafo 5 della decisione di base, la Commissione ha inoltre offerto alle parti direttamente interessate la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione.

- (4) Alcuni produttori esportatori, produttori comunitari denunzianti e importatori hanno presentato le loro osservazioni per iscritto.

Tutte le parti interessate che hanno fatto richiesta di un'audizione entro il termine stabilito, indicando che avrebbero potuto risentire dell'esito del procedimento e che avevano particolari motivi per presentare tale richiesta, sono state sentite.

- (5) Tutte le parti sono state informate degli elementi e delle considerazioni essenziali in base ai quali si intendeva raccomandare:

- i) l'istituzione di dazi compensativi definitivi sulle importazioni dall'India e da Taiwan,
- ii) l'accettazione di un impegno offerto da produttori esportatori indiani e
- iii) la chiusura del procedimento nei confronti delle importazioni dal Sudafrica.

Alle parti è stato inoltre concesso un periodo entro il quale presentare le loro osservazioni dopo la comunicazione delle suddette informazioni.

- (6) Le osservazioni comunicate oralmente e per iscritto dalle parti sono state esaminate e, ove opportuno, le risultanze definitive sono state debitamente modificate.
- (7) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni definitive.

Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

- *Produttori comunitari denunzianti:*
- Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Spagna
- British Steel Plc, Londra, Regno Unito
- Cockerill Sambre SA, Bruxelles, Belgio

<sup>(1)</sup> GU L 245 del 4.9.1998, pag. 3.

<sup>(2)</sup> GU C 5 dell'8.1.1999, pag. 2.

- Hoogovens Steel BV, Ijmuiden, Paesi Bassi
- ILVA Spa, Genova, Italia
- Sidmar NV, Gent, Belgio
- Salzgitter AG, Salzgitter, Germania
- Stahlwerke Bremen GmbH, Brema, Germania
- SOLLAC, Parigi, Francia
- Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Germania
- *Produttori esportatori:*
  - a) India
    - Essar Steel Ltd, Hazira
    - Tata Iron & Steel Company Ltd, Calcutta
    - Steel Authority of India Ltd, New Delhi
  - b) Sudafrica
    - Isacor Ltd, Pretoria
    - Highveld Steel & Vanadium Corp Ltd, Witbank
  - c) Taiwan
    - China Steel Corp, Kaohsiung
    - Yieh Loong Enterprise Co., Ltd, Kaohsiung
- *Importatore-utilizzatore indipendente nella Comunità:*
  - Marcegaglia Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italia
- *Importatori collegati ai produttori esportatori:*
  - Sudafrica: Macsteel International UK Ltd, Londra, Regno Unito
  - Macsteel International Belgium NV, Anversa, Belgio
  - Macsteel International Stahlhandel GmbH, Düsseldorf, Germania.

(8) L'inchiesta sulle sovvenzioni ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 1998 e il 31 dicembre 1998 (in appresso «il periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'esame del pregiudizio ha riguardato il periodo dal 1° gennaio 1995 al termine del periodo dell'inchiesta sulle sovvenzioni (in appresso «il periodo esaminato»).

## B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

### 1. Prodotto in esame

- (9) I prodotti in esame sono alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotondati, semplicemente laminati a caldo (in appresso «bobine laminate a caldo»), attualmente classificabili ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90<sup>(1)</sup>, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 e 7208 39 90.
- (10) Le bobine laminate a caldo si ottengono generalmente nelle acciaierie mediante laminazione a caldo di semilavorati dopo la passata finale di laminazione o dopo averle sottoposte ad un trattamento di decapaggio o di

ricottura in continuo. Le bobine laminate a caldo sono poi avvolte a formare una bobina regolare.

Le acciaierie, che producono un ampio ventaglio di prodotti piatti di acciaio, utilizzano le bobine laminate a caldo come materiale di base per la fabbricazione di altri prodotti di acciaio (nastri e nastri larghi, tutti i prodotti laminati a freddo, tubi ecc.). Le bobine laminate a caldo possono essere di diversi tipi e dimensioni. La grande maggioranza delle importazioni nella Comunità da paesi terzi consistono in «acciai da costruzione» (ad esempio S235 e S275 in base alla «Euronorm» EN 10025) e in «acciai dolci» (ad esempio DD11, DD12, DD13 in base alla EN 10011 e alla «Deutsche Industrie-Norm» DIN 1614/1). Le bobine hanno convenzionalmente uno spessore compreso tra 1,5 e 15 mm e una larghezza compresa tra 600 e 2 050 mm. Ciascuno dei codici NC sopra elencati corrisponde ad uno specifico tipo di prodotto, distinto per larghezza e spessore all'interno della gamma di prodotti summenzionata.

- (11) I prodotti in esame vengono inoltre classificati in due categorie distinte a seconda del grado di finitura: bobine laminate a caldo nere o grezze (in appresso «bobine nere»), che rappresentano il prodotto di base, e bobine laminate a caldo decapate (in appresso «bobine decapate»), le quali, dopo il processo di laminazione a caldo, sono sottoposte ad un ulteriore trattamento di superficie detto «decapaggio». La distinzione tra bobine nere e bobine decapate è anche riflessa nella struttura della nomenclatura combinata, in quanto le bobine appartenenti alle due categorie sono classificate sotto codici NC specifici e distinti.
- (12) Sebbene le importazioni dai paesi interessati siano costituite principalmente da bobine nere, dall'inchiesta è emerso che esse riguardano in ogni caso tutti i codici NC e quindi tutti i diversi tipi di prodotto summenzionati. Benché ciascun codice NC corrisponda ad un tipo specifico di bobina laminata a caldo, si è accertato che tali prodotti presentano tutte le caratteristiche fisiche e tecniche, impieghi e applicazioni identici o simili. Di conseguenza, tutti i tipi di bobine laminate a caldo costituiscono un unico prodotto classificabile ai codici NC elencati al punto (9).

### 2. Prodotto simile

- (13) L'inchiesta ha dimostrato che le bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati sono identiche o comparabili ai prodotti fabbricati nella Comunità, in particolare per quanto riguarda i tipi e la gamma di dimensioni disponibili.
- (14) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che il prodotto in esame da essi fabbricato e venduto non era, come tale, comparabile né intercambiabile con quello prodotto nella Comunità. Essi hanno sostenuto che il processo di produzione usato dai produttori comunitari era più avanzato e persino basato su una tecnologia diversa, il che dava come risultato un prodotto di

<sup>(1)</sup> V. rettifica pubblicata in GU C 107 del 16.4.1999, pag. 6.

migliore qualità; al riguardo hanno citato il fatto che talvolta gli utilizzatori erano costretti a sottoporre a rilaminazione i prodotti importati prima di poterli trattare ulteriormente. Essi hanno sostenuto pertanto che il loro prodotto non era un prodotto simile a quello fabbricato dai produttori comunitari denunziati.

- (15) Ovviamente, qualsiasi differenza nel processo di produzione che determini difetti di superficie o chimici può comportare una diminuzione del valore di mercato del prodotto. L'inchiesta ha tuttavia accertato che, in generale, i prodotti fabbricati nella Comunità e quelli importati presentano pur sempre le stesse caratteristiche fisiche essenziali e gli stessi impieghi, sebbene i prodotti non siano identici, in particolare in termini di qualità, per l'insieme dei fornitori e per tutte le spedizioni di un dato fornitore. Tuttavia, ciò non può portare alla conclusione che le bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati non siano un prodotto simile a quello fabbricato dall'industria comunitaria e venduto nella Comunità.
- (16) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che i tipi e le dimensioni del prodotto in esame proveniente dai paesi interessati sono identici o comparabili a quelli dei prodotti venduti sui mercati interni dei paesi in questione.
- (17) Su tale base, si è concluso che le bobine laminate a caldo prodotte nei paesi interessati, quelle esportate verso la Comunità da tali paesi e quelle fabbricate e vendute dai produttori comunitari denunziati sul mercato comunitario sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 5 della decisione di base.

### C. SOVVENZIONI

#### 1. INDIA

##### a) Introduzione

- (18) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i seguenti cinque sistemi, che assertivamente comportano la concessione di sovvenzioni all'esportazione:
- Libretto crediti (Passbook Scheme — PBS)
  - Credito di dazi d'importazione (Duty Entitlement Passbook Scheme — DEPB)
  - Esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni capitali (Export Promotion Capital Goods Scheme — EPCGS)
  - Zone di trasformazione per l'esportazione/Unità orientate all'esportazione (Export Processing Zones/Export Oriented Units — EPZ/EOU)
  - Esenzione dall'imposta sul reddito (Income Tax Exemption Scheme — ITES).
- (19) I primi quattro sistemi fanno riferimento alla legge sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione) del 1992 (in vigore dal 7 agosto 1992) che ha abrogato la legge sul controllo delle importazioni e delle esportazioni del 1947. La legge del 1992 autorizza il governo

indiano a emettere comunicazioni relative alla politica in materia di esportazione e importazione. Queste sono riassunte nei documenti di politica in materia di esportazione e importazione, pubblicati ogni cinque anni e aggiornati ogni anno. Nella fattispecie, i documenti di politica in materia di esportazione e importazione attinenti al PI sono due, ossia i piani quinquennali relativi ai periodi 1992-1997 e 1997-2002.

- (20) L'ultimo sistema (Esenzione dall'imposta sul reddito) è basato sulla legge in materia di imposta sul reddito del 1961, modificata annualmente dalla legge finanziaria.

##### b) Libretto crediti (PBS)

- (21) Uno strumento della politica in materia di esportazione e importazione che comporta un'assistenza all'esportazione è il PBS, entrato in vigore il 30 maggio 1995.

##### Ammissibilità

- (22) Possono beneficiare del PBS determinate categorie di esportatori, ossia gli esportatori che fabbricano prodotti in India e successivamente li esportano (produttori esportatori) e gli esportatori, sia produttori che semplici operatori commerciali, cui sia stato rilasciato un certificato di «Export House/Trading House/Star Trading House/SuperStar Trading House». Gli esportatori della seconda categoria, definita nel documento di politica in materia di esportazione e importazione, devono fornire in particolare prova di una precedente attività di esportazione.

##### Attuazione pratica

- (23) Nessun produttore esportatore del prodotto in esame ha richiesto o utilizzato questo strumento. Pertanto non occorre che la Commissione valuti questa parte del sistema nel contesto dell'inchiesta.

##### c) Credito di dazi d'importazione (DEPB)

- (24) Un altro strumento della politica in materia di esportazione e importazione che comporta un'assistenza all'esportazione è il DEPB, entrato in vigore il 7 aprile 1997. Esso è subentrato al PBS, terminato il 31 marzo 1997. Esistono due tipi di DEPB:
- DEPB pre-esportazione
  - DEPB post-esportazione.

##### i) DEPB pre-esportazione

##### Ammissibilità

- (25) Possono beneficiare del DEPB pre-esportazione i produttori esportatori (ossia ogni produttore indiano esportatore) e gli operatori commerciali collegati ai produttori. Per essere ammissibile al credito una società deve aver effettuato esportazioni per un periodo di tre anni prima della richiesta di una licenza.



*Attuazione pratica*

- (26) Qualsiasi esportatore ammissibile può chiedere una licenza. La licenza, rilasciata automaticamente, comporta la concessione di un importo a credito da usare per compensare i dazi doganali dovuti su future importazioni di merci. Il valore della licenza è calcolato sulla base del 5 % del valore annuale medio di tutte le esportazioni fatte dal richiedente negli ultimi tre anni.
- (27) La licenza, non trasferibile, è valida per un periodo di 12 mesi dalla data di rilascio. All'esaurimento del credito previsto dalla licenza, è necessario pagare una tassa all'autorità competente. L'impresa può quindi richiedere un nuovo credito, sempre calcolato in riferimento al 5 % del valore medio delle esportazioni del triennio precedente.
- (28) Il DEPB pre-esportazione autorizza l'importazione in esenzione da dazio dei fattori necessari per la produzione di beni negli stabilimenti della società interessata. I prodotti che possono essere importati in esenzione dal dazio sono stabiliti in riferimento ai fattori elencati nella Standard Input-Output Norm (SION) <sup>(1)</sup> e variano a seconda del prodotto da fabbricare. I beni importati in esenzione dal dazio possono essere trasferiti, prestati, venduti, ceduti o smobilizzati dalla società unicamente come parte costituente del prodotto finito.
- (29) L'uso di tale sistema comporta inoltre un obbligo di esportazione. Quando la licenza è utilizzata per importazioni in esenzione dal dazio, il titolare si impegna ad utilizzare i beni per la produzione di prodotti finiti destinati all'esportazione. L'esportazione comporta un beneficio secondo il tipo e la quantità dei prodotti finiti. Il beneficio è calcolato sulla base del programma SION. Quando il titolare della licenza ha effettuato esportazioni per un valore tale da avere diritto ad un beneficio equivalente a quello che già gli è stato concesso con la licenza preesportazione, il suo obbligo a fronte di tale licenza è assolto.

*Conclusioni sul DEPB pre-esportazione*

- (30) Il governo indiano afferma che il DEPB pre-esportazione è un sistema consentito di remissione/restituzione o di restituzione sostitutiva ai sensi dell'allegato I, lettera i) della decisione di base e in quanto tale non è compensabile. Gli allegati II e III della decisione di base contengono indicazioni per determinare se tali sistemi costituiscono delle sovvenzioni all'esportazione.
- (31) Il DEPB pre-esportazione è un sistema basato sul valore. Il SION stabilisce alcuni costi teorici in base a quello che si ritiene essere il valore dei fattori di produzione che devono essere importati per fabbricare un determinato prodotto finito, i fattori produttivi possono essere importati in esenzione dal dazio con una licenza di credito pre-esportazione. Non è necessario importare tutti i fattori produttivi figuranti nell'elenco SION.

L'unico limite alla quantità di un qualsiasi fattore produttivo che si può importare nell'ambito del sistema è costituito dal valore della licenza rilasciata e dal corrispondente impegno ad esportare il prodotto finito.

- (32) Una società che fosse in grado di procurarsi i fattori produttivi a prezzi inferiori a quelli fissati nel programma SION oppure che riuscisse ad ottenere alcuni dei fattori produttivi sul mercato interno, potrebbe importare in esenzione dal dazio fattori produttivi eccedenti, che potrebbero essere utilizzati per la produzione destinata al mercato interno. Non risultano esserci disposizioni nell'ambito del programma SION atte ad evitare una simile eventualità. Non è stata neanche trovata alcuna indicazione dell'esistenza di altri sistemi o procedure che consentano di verificare quali fattori produttivi importati in esenzione dal dazio siano effettivamente immessi nel processo produttivo e in quali quantità.
- (33) A norma dell'allegato II, parte II, punto 5 e dell'allegato III, parte II, punto 3 della decisione di base, qualora si accerti che la pubblica amministrazione del paese esportatore non ha istituito un meccanismo di verifica, si rende necessario un ulteriore esame da parte del paese esportatore sulla base, rispettivamente, degli effettivi fattori produttivi consumati o delle effettive transazioni, al fine di determinare se sia stato effettuato un pagamento eccessivo. Il governo indiano non ha effettuato l'esame in questione.
- (34) Tuttavia l'unico esportatore indiano della presente inchiesta che si è avvalso del sistema ha dimostrato alla Commissione di non aver ricevuto un vantaggio eccessivo. La società è stata in grado di stabilire che tutti i vantaggi ottenuti nel quadro del sistema di credito pre-esportazione durante il PI sono stati compensati dal dazio normalmente dovuto soltanto sui fattori produttivi consumati per ottenere il prodotto finito esportato. Nessun vantaggio è stato quindi conferito a questa società.

## ii) DEPB post-esportazione

*Ammissibilità*

- (35) Possono beneficiare del DEPB post-esportazione i produttori esportatori (ossia ogni produttore indiano esportatore) e gli operatori commerciali.

*Attuazione pratica del DEPB post-esportazione*

- (36) Secondo questo sistema, ogni esportatore ammissibile può chiedere crediti che sono calcolati in percentuale del valore dei prodotti finiti esportati. Le aliquote sono state stabilite dalle autorità indiane per la maggior parte dei prodotti, compresi quelli in esame, in base al programma SION. La licenza indicante l'importo del credito concesso è rilasciata automaticamente.

<sup>(1)</sup> Per informazioni sul programma SION cfr. il regolamento (CE) n. 1556/98 della Commissione (GU L 202 del 18.7.1998, pag. 40).

- (37) Il DEPB post-esportazione consente l'uso dei crediti per successive importazioni di qualsiasi merce (ad es. materie prime o beni capitali) non figurante nell'elenco restrittivo delle importazioni. I beni importati possono essere venduti sul mercato interno (con pagamento dell'imposta sulle vendite) o utilizzati in altro modo.
- (38) I crediti post-esportazione sono liberamente trasferibili. La licenza è valida per un periodo di 12 mesi dalla data di rilascio.
- (39) Quando tutti i crediti sono stati usati, la società deve pagare una tassa all'autorità competente.

#### *Conclusioni sul DEPB post-esportazione*

- (40) Il sistema è chiaramente condizionato all'andamento delle esportazioni. Il credito è calcolato automaticamente sulla base di una formula che fa riferimento alle quote SION, indipendentemente dal fatto che i fattori produttivi siano stati importati, che il dazio d'importazione sia stato versato o che tali fattori produttivi siano effettivamente stati usati per produzioni destinate all'esportazione e nelle quantità previste. In effetti, una società può richiedere una licenza a prescindere da eventuali importazioni o dall'acquisto di beni importati da altre fonti. Il sistema non può pertanto essere considerato un sistema di restituzione del dazio o di restituzione daziaria sostitutiva in quanto la remissione dei dazi all'importazione non è limitata a quelli dovuti sui beni immessi nel processo produttivo e quindi si ha una remissione eccessiva ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii). Il sistema è pertanto compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) della decisione di base, in quanto comporta la rinuncia a delle entrate e è condizionato all'andamento delle esportazioni.

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

- (41) Il vantaggio conferito agli esportatori è stato calcolato in due diversi modi, a seconda dell'uso che la società ha fatto delle licenze.
- (42) Se la società ha utilizzato le licenze per effettuare importazioni in esenzione doganale, il vantaggio è stato calcolato in base all'importo del dazio normalmente dovuto sulle importazioni effettuate durante il PI, ma non corrisposto in virtù del sistema di credito.
- (43) Se la società ha venduto le proprie licenze, il vantaggio è stato calcolato in base all'importo del credito concesso nella licenza, indipendentemente dal prezzo di vendita della licenza stessa. I tre produttori esportatori e il governo indiano hanno asserito che il vantaggio dovrebbe essere limitato all'effettivo prezzo di vendita della licenza, che è spesso inferiore al valore nominale dei crediti che essa comprende. Tuttavia la richiesta non

può essere accolta poiché la vendita di una licenza ad un prezzo inferiore al suo valore nominale rappresenta una decisione prettamente commerciale, che non modifica l'importo del vantaggio ottenuto in virtù del sistema.

- (44) Per determinare il vantaggio globale conferito dal sistema al beneficiario, si è proceduto ad adeguare l'importo in questione, sommando ad esso l'interesse per il PI. È prassi consueta indicare il vantaggio ottenuto dal beneficiario di un sussidio isolato sommando all'importo nominale del sussidio l'interesse commerciale annuo, in base al presupposto che il sussidio sia stato accordato il primo giorno del PI. Tuttavia, nella fattispecie, è chiaro che i singoli sussidi possono essere stati accordati in qualsiasi momento tra il primo e l'ultimo giorno del PI. Pertanto, invece di sommare l'interesse commerciale all'importo complessivo, si ritiene appropriato presumere che sia stato ricevuto un sussidio medio a metà del PI; l'interesse deve quindi coprire un periodo di sei mesi ed è di conseguenza equivalente alla metà del tasso commerciale vigente in India durante il PI, ossia al 7%. L'importo così determinato è stato ripartito sul totale delle esportazioni del PI.
- (45) Il governo indiano e tre esportatori hanno affermato che la Commissione valutava erroneamente il sistema per quanto riguarda la portata della sovvenzione e l'importo del vantaggio compensabile. In particolare, sostengono che la valutazione dei vantaggi conferiti fatta dalla Commissione sia inesatta in quanto soltanto la restituzione in eccesso si può considerare una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2 della decisione di base.
- (46) L'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) prevede un'eccezione, tra l'altro, per i sistemi di restituzione e di restituzione sostitutiva conformi alle rigorose disposizioni dell'allegato I, lettera i) e dell'allegato II (definizione e regole relative alla restituzione) nonché dell'allegato III (definizione e regole relative alla restituzione sostitutiva).
- (47) Poiché dall'analisi della Commissione è emerso che il sistema di credito post-esportazione non è un sistema di restituzione o di restituzione sostitutiva debitamente istituito, la questione di una restituzione in eccesso non sorge, e l'intero vantaggio è compensabile. Come spiegato sopra al punto 40, la remissione in eccesso dei dazi all'importazione è insita nel sistema.
- (48) Tre società hanno beneficiato del sistema durante il PI e ottenuto sovvenzioni comprese tra il 4,1 % e il 12,3 %.
- d) Esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni capitali (EPCGS)**
- (49) Un altro strumento della Politica in materia di esportazione e importazione che comporta un'assistenza all'esportazione è l'EPCGS, introdotto il 1° aprile 1990 e modificato il 5 giugno 1995.

*Ammissibilità*

- (50) Possono beneficiare di questo sistema i produttori esportatori (ossia ogni produttore indiano esportatore) e gli operatori commerciali. Dal 1° aprile 1997 ne possono beneficiare anche i produttori collegati a operatori commerciali.

*Attuazione pratica*

- (51) Per beneficiare del sistema, una società deve fornire alle autorità competenti informazioni particolareggiate sul tipo e sul valore dei beni capitali che devono essere importati. A seconda dei livelli di esportazione che si impegna a realizzare, la società è autorizzata a importare beni capitali a dazio nullo o ridotto. Una licenza che autorizza l'importazione ad aliquote preferenziali è rilasciata automaticamente.
- (52) Per soddisfare l'obbligo di esportazione, nella produzione dei beni esportati devono essere stati utilizzati i beni capitali importati.
- (53) Per il rilascio della licenza è previsto il pagamento di una tassa.

*Conclusioni sull'EPCGS*

- (54) Il sistema rappresenta una sovvenzione compensabile, in quanto il pagamento da parte di un esportatore di un dazio ridotto o nullo costituisce un contributo finanziario del governo indiano, la pubblica amministrazione rinuncia ad entrate altrimenti dovute e viene conferito un vantaggio al beneficiario con la riduzione dei dazi pagabili o la totale esenzione dal pagamento dei dazi all'importazione.
- (55) La sovvenzione è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a) della decisione di base, in quanto non può essere ottenuta senza un impegno ad esportare merci, ed è pertanto considerata specifica.

*Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (56) Il vantaggio conferito agli esportatori è stato calcolato in base all'importo del dazio dovuto sui beni capitali importati non corrisposto, ripartito su un periodo che riflette il normale ammortamento di detti beni capitali nell'industria del prodotto in esame. Tale periodo è stato determinato usando la media ponderata (sulla base del volume di produzione dei prodotti interessati) dei periodi di ammortamento dei beni capitali effettivamente importati nel quadro del sistema da ciascuna società; è stato in tal modo stabilito un periodo normale

di ammortamento di 15,5 anni. L'importo così calcolato imputabile al PI è stato adeguato sommando ad esso gli interessi per il PI in modo da determinare l'intero vantaggio conferito al beneficiario dal sistema. Dato il carattere del sistema, equivalente ad un sussidio unico, è stato ritenuto appropriato il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il PI, ossia il 14 %. L'importo del vantaggio è stato ripartito sul totale delle esportazioni del PI.

- (57) Il governo indiano e tre esportatori hanno affermato che i vantaggi dovrebbero essere ripartiti sull'intero giro d'affari della società in quanto qualsiasi macchinario importato in esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni capitali sarebbe utilizzato sia per la produzione destinata all'esportazione che per quella nazionale. È stato inoltre sostenuto che il vero scopo del sistema è quello di aiutare le società indiane ad adeguare la loro tecnologia e a diventare più competitive sul mercato internazionale (nonché di impedire perdite di valuta estera) e che il sistema non deve essere considerato una sovvenzione all'esportazione. Questo argomento tuttavia è respinto. Come indicato sopra, per beneficiare del sistema, occorre un impegno ad esportare. Pertanto la sovvenzione si considera condizionata all'andamento delle esportazioni e, ai sensi del paragrafo F, lettera b), punto i) degli Orientamenti per il calcolo dell'importo della sovvenzione nelle inchieste sui dazi compensativi <sup>(1)</sup>, il vantaggio è stato ripartito sul volume delle esportazioni del PI.
- (58) Due società hanno beneficiato del sistema durante il PI e ottenuto sovvenzioni comprese tra lo 0,0 % e lo 0,8 %.

**e) Zone di trasformazione per l'esportazione/Unità orientate all'esportazione (EPZ/EOU)**

- (59) Un altro strumento della politica in materia di esportazione e importazione che secondo la denuncia comporta un'assistenza all'esportazione è il sistema EPZ/EOU, introdotto il 22 giugno 1994.
- (60) La Commissione ha accertato che nessun produttore del prodotto in esame era stabilito in una zona di trasformazione per l'esportazione o era un'unità orientata all'esportazione. Non occorre pertanto che la Commissione valuti il sistema in oggetto nel contesto dell'inchiesta.

**f) Esenzione dall'imposta sul reddito (ITES)**

- (61) La legge sull'imposta sul reddito del 1961 costituisce la base giuridica del sistema in oggetto. Detta legge, modificata annualmente dalla legge finanziaria, stabilisce le basi per la riscossione delle imposte e per le diverse esenzioni/detractions che possono essere chieste. Tra le esenzioni che possono essere chieste dalle imprese vi sono quelle di cui alle sezioni 10A, 10B e 80HHC della legge.
- (62) La Commissione ha accertato che nel PI nessun produttore del prodotto in esame ha presentato una domanda a titolo del sistema. Non occorre pertanto che la Commissione valuti il sistema in oggetto nel contesto dell'inchiesta.

<sup>(1)</sup> GU C 394 del 17.12.1998, pag. 6.

g) **importo delle sovvenzioni compensabili**

- (63) In considerazione di quanto precede, l'importo totale delle sovvenzioni compensabili per ciascuno degli esportatori soggetti all'inchiesta è il seguente:

	DEPB pre-esportazione	DEPB post-esportazione	EPCGS	Totale
Essar Steel Ltd.	0,0	4,1	0,8	4,9
Steel Authority of India Ltd.	0,0	12,3	0,0	12,3
Tata Iron and Steel Co. Ltd.	0,0	8,7	0,0	8,7

(%)

## 2. SUDAFRICA

a) **Introduzione**

- (64) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i cinque sistemi seguenti, che assertivamente comportano la concessione di sovvenzioni all'esportazione:

- Esenzione fiscale temporanea per investimenti nel settore manifatturiero
- Prestiti a tassi d'interesse agevolati
- Esenzione del dazio all'importazione
- Assistenza per la commercializzazione delle esportazioni
- Tariffe preferenziali per il nolo e l'elettricità
- Sconti sull'esportazione di prodotti della siderurgia secondaria.

- (65) Tre programmi, ossia il Programma di sviluppo industriale regionale, il Programma semplificato di sviluppo industriale regionale e il Sistema di incentivi generali all'esportazione, non sono stati oggetto di inchiesta. Al momento dell'apertura del procedimento il governo sudafricano aveva già fornito prove della cessazione di tali programmi tra novembre 1996 e luglio 1997. Di conseguenza, la Commissione ha convenuto che gli esportatori interessati non potevano averne ricavato alcun vantaggio nel PI.

b) **Chiusura del procedimento**

- (66) Per i sistemi che sono risultati utilizzati dalle società soggette all'inchiesta si è stabilito che il livello di vantaggio cumulativo variava dallo 0,10 % allo 0,48 %. Trattandosi di un livello di sovvenzione de minimis ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 5 della decisione di base, la Commissione non ha dovuto esaminare ulteriormente la compensabilità di ciascun sistema. Essa ha al contrario deciso la chiusura del procedimento nei confronti del Sudafrica senza l'istituzione di dazi.

## 3. TAIWAN

a) **Introduzione**

- (67) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, i servizi della Commissione hanno esaminato i sistemi seguenti, che assertivamente comportano la concessione di sovvenzioni all'esportazione:

- Crediti d'imposta e esenzioni fiscali
- Ammortamento anticipato
- Esenzione dal dazio all'importazione
- Fondi di compensazione
- Credito d'imposta per investimenti in regioni con scarse risorse naturali
- Prestiti a tassi d'interesse agevolati
- Sovvenzioni a favore delle società ubicate in zone industriali e in zone di trasformazione per l'esportazione.

- (68) Questi sistemi sono esaminati in modo particolareggiato più avanti.

- (69) I primi sei sistemi sono basati sulla legge per l'ammodernamento delle industrie. L'ultimo sistema è basato sulla legge per la creazione e la gestione di parchi scientifici e sulla legge per la creazione e la gestione di zone di trasformazione per l'esportazione.

b) **Crediti d'imposta per l'acquisto di macchinari per l'automazione e per il controllo dell'inquinamento***Base giuridica*

- (70) Il principale strumento in materia di sviluppo economico dell'industria taiwanese è la legge per l'ammodernamento delle industrie, entrata in vigore il 1° gennaio 1991 e modificata da ultimo il 27 gennaio 1995. Tale legge è integrata dalle pertinenti disposizioni d'applicazione modificate da ultimo il 27 gennaio 1995. Il credito d'imposta è contemplato all'articolo 6 della legge. Inoltre, l'applicazione pratica del sistema è regolata dalle Misure in materia di applicazione delle detrazioni d'imposta, promulgate il 15 aprile 1991 dallo yuan esecutivo e modificate da ultimo il 27 febbraio 1995.

*Ammissibilità*

- (71) I crediti d'imposta sono accessibili a tutte le imprese industriali. Non vi sono obblighi specifici di esportazione né restrizioni basate sulla tipologia, la quantità minima di produzione o il giro d'affari.

(72) Tuttavia, conformemente all'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie, le esenzioni d'imposta sono accordate unicamente per un numero limitato di investimenti:

- Investimenti in attrezzature per l'automazione della produzione
- Investimenti in attrezzature per il controllo dell'inquinamento.

(73) La legge per l'ammodernamento delle industrie prevede che l'investimento in attrezzature debba essere superiore a 600 000 nuovi dollari di Taiwan (TWD). I crediti d'imposta per i vari tipi di investimenti sono cumulabili. Il credito d'imposta non può superare il 50 % dell'importo totale dell'imposta dovuta nell'anno in corso.

#### *Importo del credito d'imposta*

(74) Qualsiasi società ammissibile che investe nei summenzionati tipi di attrezzature può detrarre dal dieci al venti per cento del prezzo di acquisto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche pagabile per l'anno in corso. Qualora l'importo dell'imposta sul reddito da versare sia inferiore alla somma detraibile, il beneficio può essere riportato fino ad un massimo di quattro anni.

(75) L'importo del credito d'imposta si determina come segue:

per l'acquisto di attrezzature di produzione nazionale per l'automazione della produzione o il controllo dell'inquinamento, il credito d'imposta è del 20 %; per l'acquisto di attrezzature di produzione estera per l'automazione della produzione o il controllo dell'inquinamento, il credito d'imposta è del 10 %; per l'acquisto di tecnologia per l'automazione della produzione è previsto un credito d'imposta del 10 %.

#### *Attuazione pratica*

(76) Per ottenere un credito d'imposta, la società interessata presenta una domanda di rilascio di un certificato di detrazione d'imposta all'Ufficio per lo sviluppo industriale del ministero degli Affari economici entro sei mesi dalla data di consegna dell'attrezzatura o dalla data di completamento del progetto. Prima di rilasciare il certificato di detrazione d'imposta, l'autorità fiscale locale verifica la conformità dei macchinari ai criteri dell'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie e la loro effettiva installazione. Una volta rilasciato il certificato, il credito d'imposta può essere detratto dalla dichiarazione dei redditi dell'anno in corso (voce 95 del formulario di dichiarazione dei redditi).

#### *Compensabilità*

(77) Il credito d'imposta di cui all'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), della decisione di base. Il credito d'imposta costituisce una sovvenzione condizionata

all'utilizzo di merci nazionali rispetto a prodotti importati. Sebbene il programma preveda un credito d'imposta sia per merci di produzione nazionale che per merci importate, la sovvenzione è doppia nel caso di acquisto di attrezzature nazionali e costituisce quindi direttamente un incentivo all'acquisto di attrezzature prodotte a Taiwan. La verifica ha rivelato che le autorità taiwanesi tendono a favorire l'acquisto di macchinari di produzione nazionale rispetto a quelli importati applicando due livelli di credito (20 % per le attrezzature nazionali contro il 10 % per le attrezzature importate).

(78) Tale sistema costituisce appunto una sovvenzione poiché il contributo finanziario offerto dal governo taiwanese in forma di crediti d'imposta conferisce un vantaggio agli esportatori. Si tratta di una sovvenzione condizionata, di diritto, all'utilizzo preferenziale di beni nazionali rispetto a beni importati ed è pertanto considerata specifica ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base.

(79) Per i motivi summenzionati si conclude che i crediti d'imposta costituiscono delle sovvenzioni compensabili.

#### *Calcolo del vantaggio*

(80) L'importo della sovvenzione deve essere calcolato sulla base dell'imposta non pagata nel PI (che in questo caso corrisponde all'anno fiscale di Taiwan, ossia dal 1° gennaio 1998 al 31 dicembre 1998). L'importo totale della sovvenzione deve essere ripartito sull'insieme delle vendite poiché i vantaggi conferiti riguardano sia le vendite nazionali che quelle all'esportazione.

(81) Il governo di Taiwan e una società hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto considerare come vantaggio conferito dalla sovvenzione la differenza tra i due livelli di credito d'imposta, ossia il 20 % per le attrezzature acquistate sul mercato interno e il 10 % per quelle importate. La Commissione ha considerato compensabile l'intero importo del credito d'imposta in quanto il credito d'imposta del 20 % per le attrezzature nazionali non può essere considerato una deviazione da un credito d'imposta standard del 10 %. I due crediti d'imposta devono essere considerati come programmi separati entrambi specifici rispettivamente per le attrezzature nazionali e per le attrezzature importate. In assenza del credito d'imposta del 20 % per le attrezzature di produzione nazionale una società non avrebbe ricevuto alcun credito d'imposta, in quanto il credito del 10 % si applica soltanto alle attrezzature importate; esso non è un credito generale. Pertanto la Commissione ha concluso che l'importo della sovvenzione corrisponde al totale delle mancate entrate per il governo.

(82) Una società ha fatto uso di questo sistema ed ha beneficiato di un vantaggio del 2,19 %.

**c) Crediti d'imposta per investimenti in determinate imprese**

determinate imprese di Taiwan ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) della decisione di base.

*Ammissibilità*

- (83) Conformemente all'articolo 8 della legge per l'ammodernamento delle industrie, il credito d'imposta è accessibile a qualsiasi investitore che acquisti azioni nominative emesse da un'importante impresa tecnologica o da un'importante società di capitali designata dal governo. La società che investe deve detenere i titoli nominativi per almeno due anni. Non esiste una definizione precisa di importante impresa tecnologica. Un'importante società di capitali può essere qualsiasi impresa avente un capitale superiore a due miliardi di TWD, designata come tale dal governo.

- (88) Il governo taiwanese sostiene che questo programma non costituisce una sovvenzione in quanto non comporta un contributo finanziario alle società di capitali. Questa affermazione non è corretta. Come indicato sopra, una società che investe in determinate imprese ottiene un credito d'imposta per il 20 % dell'importo investito. Un credito d'imposta costituisce un contributo finanziario da parte del governo, ossia mancate entrate ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) della decisione di base, e in tal modo viene conferito un vantaggio alla società investitrice.

*Importo del credito d'imposta*

- (84) Tutte le società ammissibili che investono nelle summenzionate imprese possono detrarre dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche il 20 % dell'importo versato per l'acquisizione dei titoli.

- (89) Il governo taiwanese e una società hanno sostenuto che questo programma è di spettanza generale, e quindi non specifico, in quanto è aperto a tutte le società che investono in determinate imprese. Tuttavia, la Commissione ha accertato che l'accesso al programma è esplicitamente limitato alle società che investono in determinate imprese, in quanto non tutti gli investimenti azionari possono beneficiare di crediti d'imposta, ma soltanto quelli effettuati in un numero limitato di imprese, ossia importanti imprese tecnologiche o importanti società di capitali. La Commissione conviene con il governo taiwanese che la definizione delle imprese ammissibili è chiara e oggettiva. La definizione tuttavia non è neutra né di applicazione orizzontale, come richiesto dall'articolo 3, paragrafo 2, lettera b) della decisione di base, in quanto limita il numero degli investimenti che possono comportare un credito d'imposta in base all'attività delle imprese in questione. Se la società che investe vuole ottenere la sovvenzione, la sua libertà di scelta è limitata da un criterio settoriale. L'articolo 2 dei Criteri per determinare l'ambito delle importanti imprese tecnologiche in relazione al settore manifatturiero e a quello dei servizi tecnici limita il credito d'imposta a 11 tipi d'investimento specifici. Pertanto l'accesso al programma è subordinato all'investimento in determinate imprese; il programma non è accessibile a livello generale ed è quindi compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) della decisione di base.

*Attuazione pratica*

- (85) Per la concessione di un credito d'imposta, la società di capitali (ossia la società in cui è effettuato l'investimento) chiede all'Ufficio per lo sviluppo industriale il rilascio di un certificato di detrazione fiscale. Prima di rilasciare il certificato, l'Ufficio per lo sviluppo industriale verifica se il richiedente è effettivamente un'impresa tecnologica o una società designata come importante società di capitali dalle autorità governative. Una volta rilasciato il certificato alla società beneficiaria dell'investimento, l'investitore può chiedere il credito d'imposta, che può essere detratto dalla dichiarazione dei redditi dell'anno in corso (voce 95 del formulario di dichiarazione dei redditi).

- (90) Per i motivi summenzionati si conclude che i crediti d'imposta costituiscono delle sovvenzioni compensabili.

*Compensabilità*

- (86) Il credito d'imposta di cui all'articolo 8 della legge per l'ammodernamento delle industrie costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base. Il governo taiwanese ha riservato l'accesso a tale sovvenzione unicamente alle imprese che effettuano uno specifico investimento. Dalla verifica è emerso che le autorità di Taiwan effettivamente favoriscono l'investimento in determinati settori e imprese.

*Calcolo del vantaggio*

- (87) Tale sistema costituisce una sovvenzione poiché il contributo finanziario offerto dal governo taiwanese in forma di crediti d'imposta conferisce un vantaggio agli esportatori. Si tratta di una sovvenzione specifica per

- (91) Il vantaggio conferito agli esportatori deve essere calcolato sulla base del credito d'imposta effettivamente concesso agli esportatori durante il PI. L'importo del vantaggio deve essere ripartito sull'insieme del giro d'affari della società nel PI.

- (92) Una società ha fatto uso di questo sistema ed ha ottenuto un vantaggio dell'1,34 %.

**d) Credito d'imposta per attività di R & S e per la formazione del personale**

*Base giuridica*

- (93) Il credito d'imposta per attività di R & S e per la formazione del personale è contemplato all'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie. Inoltre, l'attuazione pratica del sistema è regolamentata dalle Misure in materia di applicazione delle detrazioni d'imposta per investimenti societari in attività di R & S, formazione del personale e creazione di un'immagine di marca mondiale (in appresso le «Misure») promulgate dallo Yuan esecutivo il 15 aprile 1991 e modificate da ultimo il 28 maggio 1997.

*Ammissibilità*

- (94) I crediti d'imposta sono accessibili a tutte le imprese industriali, agricole e di servizi. Non vi sono obblighi specifici di esportazione né condizioni concernenti la tipologia, il volume minimo della produzione o il giro d'affari.

*Importo del credito d'imposta*

- (95) Per quanto concerne gli investimenti in attività di R & S, se la spesa totale per detta voce raggiunge i 2 milioni di TWD oppure il 2 % del reddito netto d'impresa del medesimo anno fiscale, il 15 % di tale spesa può essere detratto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche dovuta per tale anno. Se la spesa totale raggiunge i 2 due milioni di TWD ed è superiore al 3 % del reddito netto dell'impresa, il 20 % dell'importo eccedente può essere detratto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche.
- (96) Conformemente all'articolo 6 delle Misure, se l'investimento totale di una società nella formazione del personale raggiunge 600 000 TWD in un anno fiscale, il 15 % di tale investimento può essere detratto dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche.
- (97) Per entrambi i tipi di credito, qualora l'importo dell'imposta sul reddito delle persone giuridiche da versare sia inferiore alla somma detraibile, il beneficio può essere riportato fino ad un massimo di quattro anni.

*Attuazione pratica*

- (98) Per ottenere il credito d'imposta, la società interessata allega alla denuncia dei redditi una domanda speciale. Le autorità fiscali locali verificano se le spese rispondono ai criteri dell'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie e degli articoli 2 e 3 delle Misure e fissano l'importo detraibile. Dopo l'approvazione di tale importo da parte delle autorità fiscali, il credito d'imposta può essere detratto dalla denuncia dei redditi dell'anno fiscale in corso.

*Compensabilità*

- (99) I crediti d'imposta per attività di R & S e per la formazione del personale ai sensi dell'articolo 6 della legge per l'ammodernamento delle industrie non costituiscono sovvenzioni compensabili. I crediti d'imposta sono di norma accessibili a tutte le imprese industriali, agricole e

di servizi che investono in attività di R & S o nella formazione del personale. Inoltre, le spese ammissibili sono descritte dettagliatamente agli articoli 2 (attività di R & S) e 3 (formazione del personale) delle Misure e le attività ammissibili sono di natura tale da poter essere intraprese da società di qualsiasi settore industriale. Le autorità fiscali non hanno un potere discrezionale nella determinazione degli investimenti ammissibili. Infine, la verifica ha rivelato che tutti i settori industriali hanno beneficiato di crediti d'imposta.

**e) Altri crediti d'imposta**

- (100) Sono risultati in vigore i crediti d'imposta e le esenzioni fiscali seguenti, che tuttavia non risultano essere stati usati dai produttori esportatori del prodotto in esame:
- crediti d'imposta per la creazione di marche riconosciute a livello internazionale
  - esenzione fiscale quinquennale a favore di determinate imprese ai sensi dell'articolo 8 della legge per l'ammodernamento delle industrie
  - esenzione quinquennale dall'imposta sulle società ai sensi degli articoli 15 e 17 della legge per la creazione e la gestione di una zona specializzata nel settore scientifico.
- (101) Essendo risultato che i sistemi suindicati non sono stati usati, la compensabilità di tali crediti non è stata esaminata.

**f) Ammortamento anticipato**

*Ammissibilità*

- (102) L'articolo 5 della legge per l'ammodernamento delle industrie prevede un ammortamento anticipato nel caso in cui un'impresa industriale investa in taluni tipi di immobilizzazioni. Le immobilizzazioni ammissibili sono le attrezzature per attività relative a R & S, ispezione di prodotti pilota, risparmio energetico o energia alternativa.

*Attuazione pratica*

- (103) Una società che abbia investito in attrezzature ammissibili deve presentare una domanda all'Ufficio per lo sviluppo industriale o alla Commissione per l'energia, comprendente una descrizione del macchinario e una copia del relativo catalogo. L'ufficio o la commissione suddetti verificano l'ammissibilità del macchinario e rilasciano un certificato. Quando presenta la dichiarazione dei redditi alle autorità fiscali, la società allega il certificato i certificati e un elenco delle attività per le quali è stato approvato l'ammortamento anticipato. Le autorità fiscali locali verificano nuovamente se il macchinario soddisfa i requisiti dell'articolo 5 della legge per l'ammodernamento delle industrie e se l'ammortamento anticipato è stato applicato correttamente.

*Importo del vantaggio*

- (104) Conformemente all'articolo 51 della legge fiscale, una società può usare tre metodi diversi per ammortizzare le proprie immobilizzazioni: quello a quote costanti, quello della percentuale fissa sul valore residuo oppure quello delle ore lavoro. La verifica ha rivelato che tutti i produttori esportatori del prodotto in esame utilizzano il metodo a quote costanti, che prevede l'ammortamento di un importo fisso durante la vita utile dell'attrezzatura. Conformemente alla tabella per la vita utile delle immobilizzazioni, ciascun tipo di macchinario ha una vita utile fissa compresa tra 2 e 50 anni. Per il macchinario utilizzato nell'industria siderurgica, il periodo di ammortamento medio è di 7 anni.
- (105) I vantaggi del sistema di ammortamento anticipato consistono in un periodo di ammortamento di due anni, invece del periodo normale (sette anni nel caso dell'industria siderurgica) stabilito nella Tabella per la vita utile delle immobilizzazioni.

*Compensabilità*

- (106) Il sistema di ammortamento anticipato previsto dall'articolo 5 della legge per l'ammodernamento delle industrie costituisce una sovvenzione compensabile. La verifica ha rivelato che, nonostante i criteri apparentemente oggettivi fissati nel suddetto articolo 5, una società ha utilizzato il sistema per ammortare tutti i macchinari e le attrezzature di una nuova linea di produzione, nonché alcuni edifici. Tale macchinario è utilizzato per la produzione di prodotti siderurgici e non ha effetti diretti in materia di R & S, prodotti pilota o risparmio energetico. La Commissione per l'energia e le autorità fiscali locali hanno approvato la richiesta della società. Gli investimenti in questione non risultano conformi ai criteri del suddetto articolo 5, che riguarda attrezzature per il risparmio energetico, prodotti pilota o investimenti in R & S. Si deve pertanto concludere che l'autorità concedente ha un potere discrezionale nella decisione di concedere il beneficio dell'ammortamento anticipato e può favorire alcune imprese rispetto ad altre.
- (107) Dopo essere stato informato di quanto precede, il governo taiwanese ha affermato che il certificato per l'ammortamento anticipato è stato concesso dalla Commissione per l'energia e non dall'Ufficio per lo sviluppo industriale. Dopo aver verificato tale affermazione, i servizi della Commissione hanno convenuto che il certificato è stato concesso dalla Commissione per l'energia per l'asserito acquisto di attrezzature finalizzate al risparmio energetico. Tuttavia la Commissione deve nuovamente concludere che la sovvenzione in questione è compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2,

lettera a) della decisione di base, in quanto i criteri non risultano rispettati dall'autorità concedente in tutti i casi e l'accesso alla sovvenzione è pertanto limitato, su base discrezionale, a determinate imprese. La società che si è avvalsa del programma ha accelerato l'ammortamento di molte attività che, come gli edifici, non si possono chiaramente classificare come finalizzate al risparmio energetico. La Commissione quindi conclude che il programma conferisce un vantaggio al prodotto in esame e pertanto è compensabile.

- (108) Una società sostiene che, pur avendo applicato l'ammortamento anticipato, non ha tratto vantaggio dal programma, in quanto durante il PI l'importo complessivo dell'ammortamento era inferiore a quanto sarebbe stato con il metodo normale. Per determinare se alla società fosse stato conferito un vantaggio la Commissione, secondo il metodo da essa normalmente applicato, ha tenuto conto soltanto del risparmio fiscale relativo a tutte le attività ancora soggette ad ammortamento durante il PI, confrontando gli importi ammortizzati secondo il sistema normale e secondo quello accelerato. Tutte le attività che secondo la contabilità della società erano già interamente ammortizzate e secondo i criteri contabili standard non hanno alcun valore sono state escluse dal calcolo del vantaggio. Pertanto l'argomento addotto dalla società è infondato.
- (109) Si ritiene quindi che il vantaggio dell'ammortamento anticipato costituisce una sovvenzione specifica e di conseguenza compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base.

*Calcolo del vantaggio*

- (110) Come indicato sopra, il vantaggio conferito agli esportatori è rappresentato dalla differenza tra l'importo dell'imposta pagabile nel PI al normale tasso di ammortamento e l'importo dell'imposta effettivamente versata nel quadro dell'ammortamento anticipato. Il calcolo della differenza è stato fatto sulla base di tutte le immobilizzazioni (edifici e macchinari) ancora soggette ad ammortamento durante il PI. L'importo del vantaggio deve essere ripartito sull'insieme del giro d'affari della società.
- (111) Una società ha fatto uso di questo sistema ed ha ottenuto un vantaggio dello 0,60 %.

**g) Esenzione del dazio all'importazione***Base giuridica*

- (112) I capitoli 84, 85 e 90 della Tariffa doganale cinese per le importazioni e classificazione dei beni di importazione e di esportazione (in appresso il «codice doganale»).



*Ammissibilità*

- (113) Conformemente alle summenzionate disposizioni del codice doganale, una società industriale che importa macchinari per lo sviluppo di nuovi prodotti, il miglioramento della qualità, l'aumento della produzione, il risparmio energetico, la promozione del riciclaggio o il miglioramento delle tecniche produttive, non ancora disponibili sul mercato interno, è esente dai dazi all'importazione.

*Attuazione pratica*

- (114) Una società che intenda importare macchinari o attrezzature presenta, prima dell'importazione, una domanda all'Ufficio per lo sviluppo industriale. Questo, qualora abbia elementi sufficienti per ritenere che il macchinario oggetto della domanda non viene prodotto a Taiwan, rilascia un certificato che viene inviato al richiedente ed al dipartimento delle dogane. I servizi doganali verificano se il macchinario importato corrisponde a quello descritto nel certificato dell'Ufficio per lo sviluppo industriale. Le verifiche sono effettuate su base casuale.

*Importo delle esenzioni dal dazio*

- (115) L'importo della sovvenzione corrisponde all'importo dei dazi all'importazione pagabili normalmente senza il vantaggio dell'esenzione. Il dazio normale per i macchinari varia tra il 2 % e il 20 %.

*Conclusioni*

- (116) L'esenzione dal dazio all'importazione prevista dal codice doganale costituisce una sovvenzione compensabile. Data la natura della sovvenzione il sistema, quale stabilito, sarà automaticamente utilizzato in modo sproporzionato da taluni settori industriali. I settori che usano macchinari prodotti a Taiwan non sono ammessi a beneficiare del sistema. L'ammissibilità all'esenzione è quindi limitata alle industrie costrette a importare i macchinari in quanto questi non sono disponibili sul mercato locale. Le industrie che importano macchinari prodotti anche a Taiwan non possono beneficiare di tale vantaggio.
- (117) Il governo taiwanese sostiene che l'esenzione dai dazi all'importazione per i macchinari importati non costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), della decisione di base. Tuttavia per la Commissione è chiaro che tale esenzione rappresenta una mancata entrata per il governo, con conferimento di un vantaggio all'importatore dei macchinari. Essa costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) della decisione di base. Il governo sostiene che, se si tratta di una sovvenzione, questa non è compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base. Secondo la Commissione, un'esenzione dal dazio all'importazione per alcuni macchinari importati non prodotti a Taiwan conferisce

per definizione un vantaggio alle imprese di un settore industriale che usa tali macchinari. Sarebbe diverso se il governo decidesse di abolire il dazio all'importazione su tali macchinari. Tuttavia, finché il dazio è «altrimenti dovuto» e le imprese ne sono esentate si ha una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii) della decisione di base.

- (118) Una società sostiene che il programma esula dall'ambito dell'inchiesta in quanto non è specificamente menzionato nella denuncia in seguito alla quale l'inchiesta è stata avviata. La Commissione osserva che l'esenzione dal dazio all'importazione per macchinari e attrezzature figura nella denuncia a pag. 9, sezione B.2.2.2. Benché il denunziante abbia affermato che il programma è accessibile alle società ubicate in zone franche o in zone industriali oppure operanti come bonded factory, la Commissione ritiene che questa informazione costituisca un elemento di prova sufficiente per avviare un'inchiesta sull'esenzione dal dazio all'importazione per i macchinari. Inoltre spetta all'autorità inquirente determinare la corretta base giuridica e l'attuazione pratica dei programmi menzionati nella denuncia. Per tali ragioni la Commissione ha incluso il programma nell'inchiesta e l'argomento dell'esportatore non può essere accolto.
- (119) Si conclude quindi che l'esenzione dai dazi all'importazione per i macchinari costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), della decisione di base.

*Calcolo del vantaggio*

- (120) Il vantaggio per gli esportatori è rappresentato dall'importo dei dazi all'importazione pagabile senza l'esenzione prevista da questo sistema. Tale importo deve essere ripartito sulla normale vita utile dei macchinari nell'industria in questione, ossia 7 anni.
- (121) Due società hanno fatto uso di questo sistema e ottenuto vantaggi rispettivamente dello 0,27 % e dello 0,32 %.

**h) Altre sovvenzioni**

- (122) Il denunciante ha asserito che i produttori esportatori del prodotto in oggetto hanno beneficiato di diversi altri sistemi di sovvenzioni. Dalle risposte ai questionari e dalle visite di verifica svolte presso il governo taiwanese e gli esportatori è risultato che i seguenti programmi non sono stati utilizzati dai produttori esportatori.
- (123) Prestiti a tassi agevolati — Durante le visite di verifica è emerso che la Chiao Tung Bank e la Medium Business Bank di Taiwan avevano concesso prestiti ad un esportatore, ma a normali condizioni commerciali.
- (124) Vantaggi per società ubicate in zone di trasformazione per l'esportazione e in zone industriali — Nessuna delle società soggette all'inchiesta (né delle relative società collegate) era ubicata in una di tali zone.

- (125) Vantaggi a favore di società ubicate in zone meno sviluppate o con scarse risorse naturali — Dalle verifiche è emerso che nessuna delle società interessate era ubicata in una zona meno sviluppata o con scarse risorse naturali.
- (126) Le società interessate non hanno ricevuto «fondi di compensazione».

Esenzione dal dazio all'importazione per le materie prime — È stato appurato che nessuno degli esportatori interessati ha ottenuto vantaggi nel quadro di questo sistema.

#### i) Importo totale della sovvenzione

- (127) L'importo della sovvenzione è stato calcolato secondo i metodi summenzionati. Inoltre, al fine di determinare l'intero vantaggio ottenuto dalle società interessate, è stato aggiunto un interesse al tasso di interesse commerciale medio vigente a Taiwan durante il PI, pari all'8 %.

- (128) Un esportatore sostiene che aggiungendo un interesse si sopravvaluta l'importo della sovvenzione. In proposito si fa presente che l'interesse aggiunto riflette il vantaggio che il beneficiario ha ottenuto evitando di procurarsi un equivalente importo di denaro presso fonti commerciali. Infatti, l'articolo 6 della decisione di base indica chiaramente che il valore di riferimento per il calcolo della sovvenzione è il costo equivalente dei fondi sul mercato. Occorre inoltre notare che l'ASMC (Accordo sulle sovvenzioni e sulle misure compensative) non preclude l'aggiunta di un importo per gli interessi ai fini del calcolo dell'importo totale del vantaggio conferito al beneficiario di un sistema di sovvenzioni. Pertanto da quando, dopo la conclusione dell'Uruguay Round, è stata adottata la normativa riveduta la consueta pratica della Comunità in questi casi è quella di aggiungere nel calcolo del vantaggio totale un importo per gli interessi. L'osservazione addotta deve pertanto essere respinta.

- (129) Sono stati stabiliti i seguenti tassi di sovvenzione per le società che hanno collaborato:

	China Steel Corporation	Yieh Loong Enterprise Co Ltd
Credito d'imposta (attrezzature per l'automazione della produzione e per il controllo dell'inquinamento)	2,19	0
Credito d'imposta (investimenti in determinate imprese)	1,34	0
Ammortamento anticipato	0,60	0
Esenzione dal dazio all'importazione	0,27	0,32
Importo totale della sovvenzione	4,40	0,32

(%)

- (130) A titolo informativo, è opportuno notare che la media ponderata del margine di sovvenzione a livello nazionale per i due produttori esportatori soggetti all'inchiesta, che rappresentano circa la metà delle esportazioni originarie di Taiwan verso la Comunità, espresso in percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria è risultata del 2,77 % ossia di un livello significativamente superiore a quello minimo per Taiwan (1 %). Inoltre, non si può escludere che il margine a livello nazionale sarebbe superiore qualora si prendessero in considerazione gli eventuali vantaggi ottenuti dalle società che non hanno collaborato.

essere valutati in relazione all'intera produzione di tale industria.

- (132) Nella Comunità si contano sedici produttori di bobine laminate a caldo. Circa il 70 % delle bobine laminate a caldo fabbricate da questi produttori sono utilizzate in un mercato vincolato, cioè vengono ulteriormente trasformate dai produttori stessi in un processo integrato (in appresso «mercato vincolato»). Queste bobine entrano in un processo interno di trasferimenti per operazioni di trasformazione a valle; per tali trasferimenti non sono rilasciate fatture, in quanto essi avvengono all'interno della stessa persona giuridica. Il resto della produzione (in appresso «mercato libero») viene venduto a parti sia collegate che indipendenti.

## D. INDUSTRIA COMUNITARIA

### 1. Determinazione del mercato comunitario in questione

- (131) Per poter stabilire se l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio e, in tale contesto, determinare il consumo e i diversi indicatori economici collegati alla situazione di detta industria, è stato necessario esaminare se, ai fini della presente analisi, si dovesse escludere la produzione dell'industria comunitaria destinata al mercato vincolato o se il consumo e il pregiudizio dovessero piuttosto

- (133) A tale riguardo, il denunziante afferma che occorre distinguere tra due diversi mercati. Sostiene infatti che le bobine laminate a caldo destinate ad un mercato vincolato non erano in concorrenza diretta con le importazioni sovvenzionate. Di conseguenza, le importazioni oggetto della presente inchiesta non potevano incidere su tale mercato. Parallelamente, il denunziante afferma che il resto della produzione veniva venduto sul mercato libero, nel quale vige la concorrenza con le importazioni

sovvenzionate. I principali acquirenti sul mercato libero sono i laminatoi indipendenti per la laminazione a freddo, quali ad esempio i fabbricanti di tubi, i centri di servizio siderurgico (in appresso denominati «CSS»), i commercianti e i grossisti di prodotti siderurgici. La denuncia riguarda soltanto le bobine laminate a caldo vendute sul mercato libero.

(134) I produttori esportatori e gli importatori di bobine laminate a caldo nel mercato comunitario hanno affermato che la definizione del prodotto in esame e del prodotto simile riguarda tutte le bobine laminate a caldo. In particolare hanno sostenuto che non vi fosse una netta distinzione tra il mercato vincolato e quello libero e che la definizione del mercato libero proposta dal denunziante fosse arbitraria. Hanno chiesto perciò che la valutazione del mercato comunitario comprenda il mercato vincolato e quello libero presi nel loro complesso.

(135) A sostegno di tale affermazione essi hanno citato la sentenza Gimelec <sup>(1)</sup> della Corte di giustizia delle Comunità europee, affermando che in tale sentenza la Corte esclude l'esistenza di due mercati distinti sulla base dei seguenti fattori:

- il prodotto in esame veniva venduto sullo stesso mercato e utilizzato per gli stessi scopi;
- i produttori comunitari vendevano il prodotto in esame a clienti sia collegati che indipendenti applicando più o meno lo stesso prezzo;
- le società appartenenti al mercato a valle acquistavano di norma il prodotto in esame non solo dai fornitori comunitari collegati, ma anche da importatori o da altri produttori indipendenti.

(136) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che, alla luce della sentenza summenzionata, non sussistevano nella fattispecie le condizioni legali per una distinzione dei mercati. Essi ritengono che i produttori comunitari potessero scegliere, a seconda delle condizioni del mercato, di vendere alternativamente sul mercato libero o vincolato, dal momento che la produzione comunitaria delle due categorie di bobine laminate a caldo è simile. Secondo quanto essi asseriscono, i movimenti tra i due segmenti del mercato vierebbero giuridicamente l'esclusione di parte della produzione comunitaria dalla determinazione del pregiudizio, in particolare per quanto riguarda il consumo comunitario.

(137) Al riguardo, la Commissione ha accertato quanto segue:

- a) Dato l'alto livello di integrazione esistente nell'industria siderurgica in generale e nella produzione del prodotto in esame in particolare, i produttori comunitari del prodotto in esame si limitavano a trasferire fisicamente, senza tuttavia fatturarle, le bobine laminate a caldo destinate al mercato vincolato. Non venivano rilasciate fatture, in quanto le parti coinvolte non erano giuridicamente indipendenti. Pertanto, all'interno del mercato vincolato non venivano applicati ai trasferimenti prezzi comparabili a quelli del mercato libero.

b) L'industria comunitaria non produceva bobine laminate a caldo destinate allo stoccaggio per poter essere successivamente consegnate per uso vincolato o vendute sul mercato libero. Ciò dipende dal fatto che tutti gli utilizzatori di bobine laminate a caldo, compresi i processi integrati dell'industria comunitaria, hanno dei vincoli tecnici per la produzione di prodotti derivati. Di conseguenza, eventuali movimenti di bobine laminate a caldo tra i due mercati sono trascurabili.

c) L'inchiesta ha accertato che i produttori comunitari non acquistavano il prodotto interessato per il mercato vincolato da parti indipendenti all'interno o all'esterno della Comunità. Pertanto, le bobine laminate a caldo destinate al mercato vincolato non erano in concorrenza con altre bobine laminate a caldo disponibili nella Comunità. Di conseguenza, il mercato vincolato può essere chiaramente distinto dal mercato libero.

(138) Su tale base, la Commissione ritiene che la separazione tra mercato libero e vincolato sia pienamente conforme ai requisiti previsti dalla decisione di base e alla prassi consolidata delle istituzioni comunitarie.

(139) Ai fini della determinazione degli indicatori economici rilevanti per l'analisi del pregiudizio — ad esempio l'andamento delle vendite, la redditività ecc. — la Commissione ha esaminato se le vendite effettuate dai produttori comunitari a parti collegate, ma che costituiscono persone giuridiche distinte, debbano in generale essere incluse nella determinazione del mercato libero. Si è accertato che le suddette vendite erano state realizzate a prezzi più o meno simili a quelli applicati a parti indipendenti. Inoltre, conformemente alle affermazioni di alcuni produttori esportatori, l'inchiesta ha confermato che queste parti collegate erano libere di acquistare il prodotto da fornitori sia collegati che indipendenti, tanto all'interno quanto all'esterno della Comunità. Pertanto, la Commissione è giunta alla conclusione che le vendite dei produttori comunitari a parti collegate, ma che costituiscono persone giuridiche distinte, fossero effettivamente in concorrenza con le vendite realizzate da fornitori indipendenti quali sono quelli situati nei paesi interessati e che, di conseguenza, tali vendite debbano essere incluse nella determinazione delle vendite sul mercato libero.

(140) Un produttore comunitario ha affermato, tuttavia, che le sue vendite effettuate a parti collegate dovrebbero essere incluse nel mercato vincolato, dal momento che i prezzi fatturati a tali parti collegate non erano prezzi di mercato e differivano notevolmente da quelli applicati ai clienti indipendenti. Il produttore ha aggiunto che la società di controllo del gruppo non consentiva ad alcuna parte collegata di acquistare bobine laminate a caldo sul mercato libero da parti indipendenti. Di conseguenza, poiché i prodotti in esame venduti alle parti collegate non subivano in alcun modo gli effetti di una concorrenza diretta da parte di altre bobine laminate a caldo, essi, secondo quanto affermato, dovrebbero essere esclusi dalla determinazione del mercato libero.

<sup>(1)</sup> Causa C-315-90 del 27.11.1991.

- (141) L'inchiesta ha confermato che la politica del gruppo in questione consisteva nell'impedire alle sue parti collegate di acquistare bobine laminate a caldo sul mercato libero. Inoltre, l'analisi dei prezzi di vendita dimostra che, in molti casi, i prezzi fatturati a tali parti collegate differivano notevolmente dai prezzi di mercato applicati a parti indipendenti. Per di più, tutte le vendite del prodotto erano state effettuate a società utilizzatrici collegate, le quali ne facevano un uso vincolato e non lo rivendevano successivamente, perlomeno non in quanto bobine laminate a caldo. Di conseguenza, la Commissione ha concluso che non si potesse ritenere che le bobine laminate a caldo in questione venissero vendute sul mercato libero e che pertanto tali vendite debbano essere escluse dalla determinazione del mercato libero.
- (142) In conclusione, le bobine laminate a caldo utilizzate dai produttori comunitari come materiale di base per ulteriori trasformazioni in un processo integrato all'interno di un'unica persona giuridica sono state considerate appartenenti ad un mercato vincolato. Lo stesso vale per le vendite effettuate dal summenzionato produttore comunitario che ha potuto dimostrare che le sue vendite ad un cliente collegato appartenevano effettivamente ad un mercato vincolato. Tutte le altre vendite realizzate dai produttori nella Comunità sono state ritenute appartenenti al mercato libero. Di conseguenza, la situazione dell'industria comunitaria in termini di andamento dei vari indicatori economici, quali produzione, vendite, quota di mercato e redditività, è stata esaminata in relazione al mercato libero.
- (143) Si deve osservare che le suddette conclusioni relative alla distinzione e alla determinazione dei mercati sono confermate dai dati raccolti nel quadro del trattato CECA, in particolare per quanto riguarda la sorveglianza dei mercati dell'acciaio. Questi dati distinguono infatti gli impieghi delle bobine laminate a caldo essenzialmente secondo gli stessi criteri suesposti.

## 2. Definizione dell'industria comunitaria

### a) *Produzione comunitaria complessiva*

- (144) Diversi produttori esportatori hanno affermato che un certo numero di produttori nella Comunità doveva essere escluso dalla definizione di produzione comunitaria poiché avevano importato bobine laminate a caldo dai paesi interessati.
- (145) La Commissione ha appurato che nessuno dei produttori sottoposti all'inchiesta aveva importato bobine laminate a caldo dai paesi interessati durante il periodo esaminato. Tuttavia, alcuni CSS e fabbricanti di tubi collegati ai suddetti produttori comunitari avevano effettuato tali importazioni nel corso di questo periodo.
- (146) Tuttavia, conformemente alle risultanze sulla definizione di mercati comunitari in questione esposte ai punti da (131) a (143), l'inchiesta ha dimostrato che queste parti collegate avevano agito in maniera indipendente dai produttori ad esse collegati nelle loro operazioni sul mercato libero. Di conseguenza, i loro acquisti non potevano avere alcun effetto sulla situazione delle suddette società nella loro qualità di produttori comunitari del prodotto in esame.
- (147) Sulla scorta di quanto precede, la Commissione ha ritenuto che non vi fosse motivo per escludere uno o più produttori dalla definizione della produzione comunitaria di bobine laminate a caldo. Ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1 della decisione di base, tutti i sedici produttori che operano sul mercato comunitario rappresentano la produzione comunitaria complessiva.

### b) *Industria comunitaria*

- (148) La denuncia è stata presentata per conto di undici dei sedici produttori comunitari di bobine laminate a caldo con l'appoggio degli altri cinque.
- (149) La Commissione ha ricevuto dieci risposte ai questionari da altrettanti produttori comunitari denunziati. Un produttore di piccole dimensioni ha deciso di non rispondere al questionario.
- (150) Due dei dieci produttori comunitari che hanno risposto al questionario della Commissione non hanno potuto fornire tutte le informazioni richieste durante l'inchiesta in un formato che consentisse di aggregarle con i dati disponibili per le restanti società.
- (151) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che almeno un produttore comunitario incluso nella summenzionata definizione di industria comunitaria avrebbe ricevuto un trattamento preferenziale in relazione alle condizioni imposte alle parti interessate nel corso dell'inchiesta antidumping. In particolare, essi sostengono che tale produttore non avrebbe risposto al questionario della Commissione entro il termine obbligatorio per l'istituzione dei dazi provvisori. Ritenevano che ciò costituisse trattamento discriminatorio e rappresentasse una violazione dell'articolo 11, paragrafo 2 della decisione di base.
- (152) Si deve osservare che tutti i produttori comunitari inclusi nella definizione di industria comunitaria hanno risposto al questionario della Commissione entro il termine stabilito nella decisione di base e quindi entro il termine per l'istituzione delle misure provvisorie. La Commissione ritiene che a tutte le parti interessate al presente procedimento in situazione analoga sia stata concessa parità di trattamento; pertanto, qualsiasi affermazione che suggerisca l'avvenuta violazione dell'articolo 11, paragrafo 2 della decisione di base e l'applicazione di un trattamento discriminatorio da parte della Commissione è priva di fondamento.
- (153) In conclusione, gli otto produttori comunitari che hanno offerto piena collaborazione all'inchiesta costituiscono l'industria comunitaria ai fini del presente procedimento. Essi soddisfano i requisiti di cui all'articolo 10, paragrafo 7 della decisione di base, in quanto rappresentavano durante il PI circa il 65 % della produzione comunitaria complessiva del prodotto in esame.

(154) Di conseguenza, i suddetti produttori sono considerati costituire l'industria comunitaria e vengono in appresso denominati come tale, poiché rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1 della decisione di base.

## E. PREGIUDIZIO

### 1. Consumo apparente

(155) Il consumo apparente di bobine laminate a caldo nella Comunità è stato stabilito sulla base delle vendite totali realizzate sul mercato libero dai 16 produttori comunitari nonché delle importazioni totali del prodotto in esame nella Comunità secondo le statistiche Eurostat relative alle importazioni e le risposte al questionario fornite dai produttori esportatori.

(156) Dal 1995 fino al PI il consumo comunitario apparente ha registrato un aumento del 9 %, passando da 18,4 milioni di t a 20,1 milioni di t. Nel 1995 il mercato libero era caratterizzato da prezzi di vendita eccezionalmente alti e da una buona domanda, in particolare per le bobine laminate a caldo di produzione comunitaria. L'anno successivo, tuttavia, il volume del mercato era diminuito dell'11 %.

(157) Tra il 1996 e il PI il consumo apparente è andato costantemente aumentando. L'incremento maggiore si è avuto tra il 1996 e il 1997, quando il mercato ha registrato una crescita del 22 %, mentre tra il 1997 e il PI è aumentato soltanto dello 0,4 %.

### 2. Importazioni dai paesi interessati

#### a) Importazioni trascurabili

(158) In base all'articolo 10, paragrafo 10 della decisione di base, la valutazione dell'esistenza o meno di importazioni trascurabili è stata effettuata in relazione al consumo apparente del prodotto in esame sul mercato comunitario.

(159) In base alle statistiche Eurostat, le importazioni provenienti dall'India superavano di poco la soglia dell'1 % di cui all'articolo 10, paragrafo 10 della decisione di base. I produttori esportatori indiani hanno sostenuto che le importazioni dei loro prodotti erano trascurabili e che avrebbero dovuto essere escluse dall'ambito dell'inchiesta. Dato che l'India è un paese in via di sviluppo, la Commissione ha anche esaminato, ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 4 della decisione di base, se le importazioni dall'India fossero inferiori al 4 % del totale delle importazioni, soglia de minimis per i paesi in via di sviluppo. In realtà, le importazioni dall'India rappresentavano il 5,4 % del totale delle importazioni.

(160) A tale riguardo occorre notare che gli elementi di prova presentati dai produttori esportatori indiani non fornivano alcuna motivazione per poter considerare trascurabili le importazioni dei loro prodotti nella Comunità, dato in particolare il metodo utilizzato per determinare il mercato comunitario pertinente di cui ai punti da (131) a (143). Infatti, i dati Eurostat pertinenti e le risposte al questionario della Commissione non davano conto di importazioni al di sotto della soglia de minimis. Di conseguenza, le importazioni dall'India sono state considerate superiori alla soglia de minimis di cui agli articoli 10, paragrafo 10 e 14, paragrafo 4 della decisione di base.

#### b) Valutazione cumulativa delle importazioni

(161) La Commissione ha esaminato se le importazioni di bobine laminate a caldo originarie dell'India dovessero essere valutate cumulativamente, in conformità dell'articolo 8, paragrafo 4 della decisione di base.

(162) Si è pertanto esaminato se fossero riunite tutte le condizioni per procedere al cumulo delle importazioni dai paesi interessati. Dalla valutazione è emerso quanto segue:

- il margine di sovvenzione relativo a ciascun paese, come dimostrato sopra, era superiore alla soglia de minimis;
- il volume delle importazioni da ciascun paese non era trascurabile se confrontato al consumo comunitario;
- anche l'analisi delle condizioni di concorrenza tra le bobine laminate a caldo importate nonché delle condizioni di concorrenza tra queste ultime e il prodotto comunitario simile indicava che le importazioni dai paesi interessati dovevano essere cumulate. Infatti, i paesi esportatori interessati vendevano principalmente le bobine laminate a caldo sul mercato libero comunitario direttamente a acquirenti indipendenti, quali i laminatoi per la laminazione a freddo, i fabbricanti di tubi, i CSS e i grossisti di prodotti siderurgici. Le bobine laminate a caldo venivano inoltre importate attraverso società commerciali collegate, che vendevano successivamente il prodotto in esame alle stesse categorie di clienti elencate sopra. Dall'inchiesta è emerso che l'industria comunitaria vendeva il prodotto simile attraverso gli stessi canali di vendita e alle stesse categorie di clienti. Infine, è risultato che per tutte queste vendite si applicava una politica dei prezzi analoga.

(163) Di conseguenza, contrariamente a quanto suggerito da alcuni produttori esportatori, la Commissione ha concluso che sussistevano tutte le condizioni per procedere al cumulo delle importazioni dai paesi summenzionati.

c) **Volume delle importazioni in questione**

- (164) Secondo le statistiche Eurostat relative alle importazioni, tra il 1995 e il PI il volume delle importazioni nella Comunità dai paesi interessati è aumentato da 8 000 a 844 000 t. L'aumento più sensibile si è avuto tra il 1997 e il PI (+ 797 000 t).
- (165) Dall'analisi dell'andamento durante il PI è emerso che le importazioni da tutti i paesi interessati sono state effettuate principalmente nella prima metà del PI (551 000 t); nella seconda metà del PI, hanno registrato un calo del 47 %, rimanendo comunque notevolmente più elevate che nella seconda metà del 1997.
- (166) Come già indicato nel punto (11), i diversi tipi di bobine laminate a caldo vengono comunemente classificati in due categorie distinte: bobine nere e bobine decapate. L'inchiesta ha dimostrato che le bobine nere rappresentavano circa il 90 % del totale delle bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati.

d) **Quota di mercato delle importazioni**

- (167) Tra il 1995 e il PI la quota di mercato detenuta dai produttori esportatori è aumentata dallo 0,01 % al 4,2 %. Gli aumenti effettivi del volume delle importazioni hanno quindi consentito ai paesi interessati un incremento di 4,2 punti percentuali della quota di mercato comunitario.
- (168) I maggiori incrementi della quota di mercato hanno avuto luogo tra il 1997 e il PI, quando i paesi interessati hanno guadagnato 4 punti percentuali in termini di quota di mercato.

e) **Sottoquotazione dei prezzi**

- (169) Per poter valutare eventuali sottoquotazioni dei prezzi, si è effettuato, per quanto possibile, il confronto tra i prezzi di tipi comparabili di bobine laminate a caldo, vendute in condizioni di vendita analoghe sul mercato comunitario, nello stesso Stato membro e agli stessi clienti. I prezzi del produttore esportatore franco frontiera comunitaria sono stati confrontati a quelli applicati franco fabbrica dall'industria comunitaria. Se necessario, i prezzi di vendita dei paesi esportatori sono stati adeguati al livello franco frontiera comunitaria, dazio doganale corrisposto e inclusi i pertinenti costi di importazione. Allo stesso modo, tali prezzi sono stati adeguati per permettere il confronto allo stesso stadio commerciale con quelli dell'industria comunitaria. Tutti gli adeguamenti si sono basati sugli elementi di prova raccolti e verificati dalla Commissione durante l'inchiesta.

- (170) Come indicato al punto (14) alcuni produttori esportatori hanno suggerito che le bobine laminate a caldo da essi fabbricate e vendute sul mercato comunitario non fossero di qualità comparabile a quelle dell'industria comunitaria.
- (171) La Commissione ha ritenuto che, in generale, un adeguamento del prezzo per differenze di qualità non fosse giustificato, in particolare in quanto tali differenze non erano evidenti per gli utilizzatori e dall'inchiesta era emerso che qualsiasi presunta differenza di qualità non inciderebbe necessariamente sull'impiego del prodotto in esame.
- (172) Sulla scorta di quanto precede, i risultati del confronto dei prezzi, espressi in percentuale dei prezzi dell'industria comunitaria, sono i seguenti:
- India: 6,7 %
  - ESSAR: 6,1
  - Tata: 6,1 % e
  - SAIL: 19,1.
  - Taiwan: 4,3 %
  - Yieh Long: 3,9 % e
  - CSC: 7,5 %.

**3. Situazione dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI**

a) **Produzione**

- (173) Dall'inchiesta è emerso che la produzione dell'industria comunitaria ha registrato una punta massima di 12,5 milioni di t nel 1997. Per il resto del periodo esaminato è rimasta stabile, attestandosi intorno agli 11,4 milioni di t, nonostante nel 1996 si sia osservato un calo del consumo. Si deve notare che questa produzione è stata venduta sul mercato libero o esportata verso paesi terzi.
- (174) Poiché la capacità di produzione dell'industria comunitaria viene utilizzata sia per il prodotto destinato al mercato libero che per quello destinato al mercato vincolato, si è ritenuto necessario analizzare anche i dati della produzione vincolata, al fine di accertare che eventuali cali della produzione destinata al mercato libero non fossero dovuti ad una crescita della domanda per il mercato vincolato.
- (175) È risultato che tra il 1995 e il PI la produzione vincolata di bobine laminate a caldo ha registrato un aumento del 2 %, cioè di circa 0,6 milioni di t, il che indica un andamento relativamente stabile. Per quanto riguarda invece l'andamento di tale produzione tra il 1997 e il PI, esso è stato analogo a quello osservato per la produzione destinata al mercato libero.
- (176) Pertanto, il calo della produzione destinata al mercato libero non è dovuto ad un maggiore fabbisogno per la produzione vincolata.

**b) Capacità e utilizzazione degli impianti**

- (177) Va osservato che gli impianti possono essere utilizzati non soltanto per fabbricare prodotti destinati sia al mercato libero che a quello vincolato, ma anche per altri prodotti non interessati dal presente procedimento, in particolare altri tipi di acciai e altri prodotti siderurgici. Pertanto, l'utilizzazione delle capacità relative al prodotto in esame è stata calcolata sulla base delle capacità dichiarate ufficialmente alla Commissione nel quadro del trattato CECA. Tali capacità sono determinate in base a parametri specifici e non devono essere confuse con la capacità lorda o nominale: quest'ultima rappresenta infatti la più alta capacità conseguibile escludendo fattori quali il personale disponibile, i periodi di ferie, i tempi di avviamento dell'impianto, la manutenzione ecc.
- (178) Il tasso di utilizzazione degli impianti dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI era pari all'87 %, fatta eccezione per il 1997, quando la produzione dell'industria comunitaria ha registrato la sua punta massima e l'indice è salito al 93 %. In quel periodo, inoltre, risultavano elevati sia il consumo di bobine laminare a caldo destinate al mercato libero che il consumo di bobine per il mercato vincolato.
- (179) Questi alti tassi di utilizzazione degli impianti sono da ritenersi normali se si considera che nell'industria pesante, in particolare in quella siderurgica, un indice elevato di utilizzazione degli impianti è necessario per ridurre l'impatto degli alti costi fissi di produzione.

**c) Ordini ricevuti e volume delle vendite**

**i) Ordini ricevuti**

- (180) A complemento dell'analisi sulle vendite, si è esaminato l'andamento degli ordini ricevuti dall'industria comunitaria. A tal fine, l'industria ha presentato dati disponibili anche nel quadro della sorveglianza del mercato siderurgico comunitario stabilita ai sensi del trattato CECA. Sebbene tali dati non riflettano con esattezza la situazione relativa al prodotto in esame, dal momento che riguardano una categoria leggermente più ampia di prodotti, la Commissione ha ritenuto che questa aggregazione dei dati potesse essere considerata rappresentativa per il prodotto in esame. Tali dati indicano che nel 1997 il livello degli ordini era elevato se confrontato alla situazione accertata per il PI. A differenza dell'andamento stabile osservato per il consumo apparente tra il 1997 e il PI (già menzionato sopra), gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria hanno registrato nello stesso periodo un calo del 17 %.
- (181) Le conclusioni sopra riportate suggeriscono che le attività economiche dell'industria comunitaria sono state più regolari e uniformemente distribuite nel corso dell'intero anno 1997, allorché il volume degli ordini ricevuti ha registrato un andamento maggiormente conforme a quello del volume delle vendite. Inoltre, dato che tra ordini e consegne intercorre un lasso di tempo,

la diminuzione degli ordini ricevuti indicava un calo del livello dell'attività economica, fenomeno che verrà esaminato più avanti.

**ii) Vendite**

- (182) Durante il periodo esaminato, il volume delle vendite ha registrato un lieve aumento, da 9,6 milioni di t a 9,7 milioni di t, ossia un incremento dell'1 %.
- (183) Nello stesso periodo, l'andamento del volume delle vendite ha rispecchiato in larga misura l'evoluzione del consumo, sebbene tra il 1997 e il PI le vendite dell'industria comunitaria siano diminuite del 12 %, mentre il consumo registrava un lieve incremento.
- (184) L'industria comunitaria ha osservato che l'indicatore di pregiudizio relativo alle vendite definito sopra è stato stabilito sulla base delle operazioni di vendita con relative consegna e fatturazione durante i periodi specificati. Al riguardo, è importante sottolineare che l'industria comunitaria ha organizzato il suo processo di produzione in modo tale per cui gli ordini effettuati dagli utilizzatori in una data determinata vengono consegnati e fatturati — e quindi il prodotto viene venduto agli utilizzatori — con un tempo di attesa di almeno tre mesi. Pertanto, per poter svolgere un'analisi significativa degli sviluppi verificatisi nel corso di un periodo dato, occorre analizzare non solo le vendite effettive, ma anche gli ordini ricevuti durante tale periodo. Si ritiene che eventuali sviluppi osservati relativamente a tali ordini debbano tradursi dopo un certo lasso di tempo in corrispondenti sviluppi delle vendite.

**iii) Differenziazione dei tipi di vendite**

- (185) L'industria comunitaria ha affermato che per poter valutare il pregiudizio effettivamente subito occorre analizzare separatamente l'andamento delle vendite per i diversi tipi di bobine laminare a caldo oggetto dell'inchiesta, cioè delle vendite di bobine nere rispetto a quelle di bobine decapate. Si sostiene che, data la percentuale elevata di importazioni sovvenzionate di bobine nere sul totale delle importazioni, l'andamento del volume e dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria per quel tipo di prodotto indicherebbe una situazione di particolare pregiudizio.
- (186) L'esame di questa questione specifica mostra che, dal 1995 fino al PI (1998), il volume di bobine nere vendute dall'industria comunitaria sul mercato libero è diminuito del 13 %, mentre il volume di bobine decapate vendute è aumentato del 34 %. In termini assoluti, ciò equivale ad un calo delle vendite di bobine nere di circa 1 milione di t e ad un incremento di circa 0,5 milioni di t per quelle di bobine decapate.
- (187) È stato inoltre confermato che la ripartizione tra vendite di bobine nere e decapate era più bilanciata per l'industria comunitaria rispetto ai produttori esportatori. Dal 1995 al 1997, le percentuali del volume delle vendite erano del 70 % per le bobine nere e del 30 % per le

bobine decapate. Nel corso del PI, le percentuali sono passate rispettivamente al 60 % e al 40 % per le bobine nere e le bobine decapate. Questo andamento delle vendite totali mostra con chiarezza il riorientamento intervenuto nel corso del PI dalle bobine nere a quelle decapate, cioè da una categoria di prodotti per la quale si avevano maggiori importazioni ad un'altra categoria per la quale esse erano meno rilevanti.

#### d) *Andamento dei prezzi*

(188) Durante il periodo esaminato la media ponderata dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria è diminuita del 10 %. Nel 1995 i prezzi erano i più elevati degli ultimi dieci anni. Essi hanno poi continuato a seguire un andamento decrescente fino al 1997 (- 17 % rispetto al 1995 e - 3 % rispetto al 1996), per registrare quindi una ripresa dal 1997 fino alla fine del PI (+ 9 %).

#### e) *Quota di mercato*

(189) Dal 1995 al PI, la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è diminuita di 3,7 punti percentuali, passando dal 52,0 % nel 1995 al 48,3 % nel PI.

(190) Tra il 1995 e il 1996 e tra il 1996 e il 1997 la quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è aumentata rispettivamente di 1,1 e 1,8 punti percentuali.

(191) Tra il 1997 e il PI, tuttavia, l'industria comunitaria ha perso l'intera quota di mercato guadagnata in precedenza ed è scesa ad un livello inferiore a quello del 1995, con una perdita di 6,6 punti percentuali. Da un'ulteriore analisi della situazione è emerso che la perdita di quota di mercato era dovuta ad un calo delle vendite a clienti sia collegati che indipendenti sul mercato libero comunitario.

#### f) *Redditività*

(192) Dal 1995 fino al PI, l'utile medio realizzato dall'industria comunitaria sulle vendite del prodotto in esame è diminuito del 39 %. I cospicui profitti (20,7 %) registrati nel 1995 erano il risultato degli elevati prezzi di mercato di quel periodo. Nel 1996, nonostante la recessione del mercato e un calo dei prezzi di vendita (- 15 %), l'industria comunitaria ha continuato ad essere redditizia. Tuttavia, la ripresa del volume delle vendite nel 1997 non le ha consentito di accrescere il suo margine di profitto, dal momento che i prezzi di vendita sono nuovamente scesi del 3 %.

(193) Nel corso del PI, la redditività ha segnato una leggera ripresa rispetto al livello del 1997. L'incremento dei prezzi di vendita durante il PI (+ 9 % rispetto al 1997) ha permesso all'industria comunitaria di raggiungere un margine di profitto del 12,9 %. L'industria ha affermato di ritenere ragionevole un tale margine.

(194) Alcuni produttori esportatori hanno suggerito che l'industria comunitaria avesse raggiunto durante il PI un livello di redditività estremamente elevato e che l'andamento di questo indicatore, considerato anche da solo, avrebbe dovuto assicurare l'immediata chiusura del procedimento. Essi hanno affermato che tale profitto era notevolmente più elevato di quello che la Commissione aveva ritenuto ragionevole in precedenti casi relativi a prodotti siderurgici.

(195) A tale riguardo si deve notare che le pertinenti disposizioni della decisione di base e dell'accordo OMC stabiliscono che l'accertamento del pregiudizio si deve basare su prove positive

(a) del volume delle importazioni sovvenzionate e del loro effetto sui prezzi dei prodotti simili sul mercato comunitario e

(b) dell'incidenza di tali importazioni sull'industria comunitaria. Le suddette disposizioni stabiliscono inoltre che occorre esaminare se il volume delle importazioni sovvenzionate sia aumentato in misura significativa, in termini assoluti o in rapporto al consumo nella Comunità, e se le importazioni sovvenzionate siano state oggetto di una sensibile sottoquotazione oppure se abbiano avuto l'effetto di deprimere notevolmente i prezzi o di impedire aumenti di prezzo. Questi fattori, singolarmente o combinati, non costituiscono necessariamente una base di giudizio determinante. Infine dette disposizioni stabiliscono che l'esame dell'incidenza delle importazioni sovvenzionate sull'industria comunitaria comprende una valutazione di tutti i pertinenti fattori e indicatori economici attinenti alla situazione dell'industria, quali l'entità degli effettivi margini di sovvenzione, la diminuzione reale o potenziale delle vendite, dei profitti, della produzione, della quota di mercato, della produttività, dell'utilizzazione della capacità produttiva, i fattori che incidono sui prezzi, ecc. La decisione di base precisa che questo elenco non è tassativo e che questi fattori, singolarmente o combinati, non costituiscono necessariamente una base di giudizio determinante.

(196) Nella fattispecie dall'inchiesta è emerso che il volume delle importazioni sovvenzionate è aumentato in misura significativa, in termini sia assoluti che relativi, che le importazioni a basso prezzo sovvenzionate sono state effettuate a prezzi sensibilmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria e che per la maggior parte dei produttori interessati esistevano margini di sovvenzione significativi. Essendo riunite le suddette condizioni, la Commissione ha valutato nella sua inchiesta gli sviluppi reali e potenziali di un certo numero di fattori economici pertinenti prima di pervenire a conclusioni definitive. Di conseguenza, essa ritiene che l'affermazione di alcuni produttori esportatori, secondo cui l'elevato livello di redditività, considerato anche da solo, avrebbe dovuto assicurare la chiusura del procedimento, sia chiaramente contraria alle disposizioni della decisione di base.



(197) Inoltre, la situazione economica dell'industria comunitaria durante il PI, con particolare riguardo ai prezzi e alla redditività, deve essere considerata alla luce della struttura del mercato delle bobine laminate a caldo e degli sviluppi intervenuti in tale situazione nel corso del PI, come stabilito al capitolo 4 in appresso.

(198) Infine, la Commissione ritiene che il confronto di uno specifico indicatore economico relativo all'industria comunitaria con lo stesso indicatore a livello mondiale non sia pertinente nel contesto dei procedimenti anti-sovvenzione.

#### g) *Investimenti e occupazione*

(199) L'inchiesta ha accertato che gli investimenti sono stati effettuati soprattutto nella sostituzione di macchinari e attrezzature. Durante il PI il livello di investimento era simile a quello del 1995. Nel 1997, in linea con l'elevata domanda, gli investimenti erano aumentati del 32 % rispetto al 1995.

(200) Per quanto riguarda l'occupazione, l'industria comunitaria fabbrica diversi prodotti, tra cui le bobine laminate a caldo, sullo stesso sito e utilizzando gli stessi macchinari. Dall'inchiesta è emerso che durante il periodo esaminato l'occupazione per la produzione del prodotto in esame è diminuita del 4 %.

#### h) *Sintesi della situazione dell'industria comunitaria tra il 1995 e il PI*

(201) Alcune parti interessate hanno sostenuto che la determinazione del pregiudizio subito durante il PI non poteva essere effettuata sulla base di un confronto con la situazione dell'industria comunitaria accertata per gli anni 1995 e 1997. Ritenevano, in particolare, che i livelli dei prezzi e della redditività del 1995, nonché quelli di produzione, utilizzazione delle capacità, volume delle vendite e quota di mercato del 1997 non fossero rappresentativi dei livelli che detta industria avrebbe dovuto raggiungere in condizioni di concorrenza leale. Sostenevano quindi che, sulla base delle altre risultanze emerse nell'ambito dell'intero periodo esaminato, non si potesse ragionevolmente concludere che l'industria comunitaria aveva subito un grave pregiudizio.

(202) In proposito, si deve notare che le parti interessate non hanno specificato a che riguardo alcuni indicatori economici accertati per il 1995 e il 1997 non potessero essere considerati rappresentativi. Si sono infatti limitate a sostenere che i prezzi e i profitti del 1995, nonché la produzione, l'utilizzazione delle capacità, il volume delle vendite e la quota di mercato del 1997 non erano rappresentativi. In altre parole, le suddette parti suggeriscono che una parte significativa dei dati accertati durante l'inchiesta condotta dalla Commissione non dovrebbe essere presa in considerazione nel presente procedimento, senza tuttavia presentare elementi di prova o fornire spiegazioni a sostegno del fatto che nel 1995 e 1997 non vigessero condizioni di normale concorrenza. Dato che nel corso della sua inchiesta la

Commissione non ha raccolto elementi di prova a sostegno dell'affermazione secondo cui negli anni 1995 e 1997 sul mercato comunitario non vigevano condizioni di normale concorrenza, essa ritiene che non vi sia alcun motivo per non prendere in considerazione i dati di cui sopra.

(203) La Commissione ha analizzato su base annua l'andamento della situazione economica dell'industria comunitaria nel periodo esaminato nonché la sua situazione economica complessiva tra il 1995 e il PI.

(204) Dall'inchiesta è emerso che tra il 1997 e il PI, con un lieve incremento del consumo apparente, l'industria comunitaria ha aumentato i suoi prezzi di vendita del 9 % ma non è riuscita a mantenere il suo volume di vendite che è diminuito del 12 %. L'industria comunitaria ha quindi registrato una perdita di 6,6 punti percentuali o del 14 % della quota di mercato. Inoltre, la produzione dell'industria comunitaria è diminuita di circa il 9 %, il che ha comportato anche una riduzione dell'utilizzazione degli impianti. Nonostante questi sviluppi negativi la redditività è aumentata dal 6,3 % al 12,9 %.

(205) Dall'inchiesta è emerso inoltre che tra il 1997 e il PI le importazioni dai paesi interessati sono sensibilmente aumentate in termini di volume (+ 797 000 t), con un conseguente sostanziale aumento della relativa quota di mercato (+ 4 punti percentuali). Si è constatato che i paesi interessati, pur avendo aumentato i loro prezzi di vendita di più del 10 %, durante il PI praticavano comunque prezzi inferiori in media del 6 % circa rispetto a quelli dell'industria comunitaria.

#### 4. *Analisi della situazione dell'industria comunitaria durante il PI*

##### a) *Osservazioni preliminari*

(206) L'industria comunitaria ha affermato che i prezzi e di conseguenza i profitti sono rimasti ad un livello elevato nella prima metà del PI in quanto il consumo apparente e quindi la domanda erano eccezionalmente alti, sebbene non corrispondessero ad un consumo effettivo altrettanto elevato. Ciò ha portato, nella prima metà del PI, ad un accumulo di scorte in eccesso dovuto in larga misura alle importazioni in questione, mentre, nella seconda metà del PI, ha determinato una significativa riduzione delle scorte.

(207) Inoltre, l'industria comunitaria ha sottolineato che nella fattispecie, per mettere pienamente in luce l'entità del pregiudizio subito, sarebbe necessaria un'analisi più dettagliata delle vendite per quei tipi di prodotto e quei canali di vendita per i quali si ha concorrenza diretta tra l'industria stessa e le importazioni in questione. Ciò comporta analisi distinte per le vendite di bobine nere rispetto alle bobine decapate, come pure per i canali di vendita in cui si concludono contratti a lungo termine rispetto ad altri tipi di vendite.

- (208) Infine, l'industria comunitaria ha affermato che era necessaria un'analisi più dettagliata dei quattro trimestri del PI, dal momento che intercorreva un lasso di tempo tra gli ordini degli acquirenti e le consegne ad essi effettuate. L'industria sosteneva che tale lasso di tempo effettivamente ritardava l'impatto negativo delle importazioni in oggetto e che occorreva pertanto analizzare ulteriormente l'andamento degli ordini ricevuti durante il PI.
- (209) Tutti gli operatori del mercato siderurgico concordano sul fatto che le transazioni vengono effettuate principalmente su base trimestrale. La produzione è infatti organizzata sulla base di piani e prezzi trimestrali, perciò sia gli ordini che le consegne vengono negoziati di conseguenza. Pertanto, l'affermazione di alcuni produttori esportatori secondo cui la suddivisione del PI, in particolare quella in trimestri, non avrebbe rappresentato una valutazione oggettiva dell'eventuale pregiudizio subito dall'industria comunitaria, era priva di fondamento. Le summenzionate affermazioni dell'industria comunitaria sono quindi state esaminate ed analizzate come segue.
- (210) Per una visione sintetica della natura ciclica dell'attività dell'industria comunitaria, nonché per poter effettuare controlli incrociati sull'andamento trimestrale della sua situazione economica, la Commissione ha inoltre

raccolto dati trimestrali per il periodo dal 1996 al secondo trimestre del 1999 incluso.

#### b) *Natura ciclica dell'industria siderurgica*

- (211) Il denunziante afferma che sul mercato siderurgico si registrano fluttuazioni stagionali, dal momento che i primi due trimestri dell'anno sono di solito più redditizi rispetto agli ultimi due. Variazioni stagionali di questo tipo si possono osservare soprattutto nelle vendite: di norma, queste diminuirebbero nel terzo trimestre dell'anno, a causa del periodo di chiusura delle industrie utilizzatrici, per poi segnare una ripresa nell'ultimo trimestre. Dal momento che alcune delle considerazioni suesposte presentate dall'industria comunitaria richiedevano un'analisi su base trimestrale, era essenziale garantire che gli eventuali sviluppi osservati non si limitassero semplicemente a riflettere le normali fluttuazioni trimestrali. Tale tipo di analisi era particolarmente rilevante, in quanto il denunziante sosteneva che l'andamento osservato nel corso del PI si discostava di molto dai normali cicli.
- (212) Per valutare la natura ciclica delle attività economiche relative alle bobine laminare a caldo, la Commissione ha appurato che l'andamento della produzione e delle vendite dell'industria comunitaria dal 1996 fino al PI era il seguente:

(%)

	1° trimestre	2° trimestre	3° trimestre	4° trimestre
<b>Produzione</b>				
— 1996	93	97	95	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	94	77	70
<b>Volume vendite</b>				
— 1996	87	90	91	100
— 1997	97	100	97	97
— PI (1998)	100	87	68	61
<b>Valore vendite</b>				
— 1996	100	96	89	94
— 1997	95	100	99	98
— PI (1998)	100	88	63	51

- (213) Per quanto riguarda la produzione, si è appurato che non sempre il livello più basso di attività si registrava nel terzo trimestre dell'anno. Nel 1996 e 1997, lo scarto maggiore è stato del 7 % tra il primo e il quarto trimestre del 1996 e l'andamento della produzione è stato lineare. Tuttavia, durante il PI il livello della produzione nel terzo e nel quarto trimestre era notevolmente inferiore rispetto al primo trimestre, il che indica che le fluttuazioni osservate in tale periodo si discostavano in misura significativa dalle normali variazioni stagionali.
- (214) Quanto al volume delle vendite, la tendenza al ribasso osservata in generale nel terzo e nel quarto trimestre era ancora più pronunciata durante il PI. L'attività di vendita nella seconda metà del PI aveva registrato un calo ecce-

zionale, che si discostava notevolmente dalle normali variazioni stagionali.

- (215) L'analisi su base trimestrale relativa agli anni 1996 e 1997 nonché al PI sopra esposta dimostra che l'andamento osservato durante quest'ultimo periodo si discosta notevolmente dalle normali fluttuazioni stagionali legate alla ciclicità del settore.

#### c) *Consumo apparente e accumulo di scorte in eccesso*

- (216) Come indicato al punto (155), l'andamento del consumo apparente su base annua è rimasto piuttosto stabile, in particolare tra il 1997 e il PI. Si deve sottolineare che il consumo apparente, per definizione, non riflette l'uso effettivo, cioè il consumo effettivo, del prodotto interessato da parte degli utilizzatori. La differenza tra

consumo apparente ed effettivo risiede sostanzialmente nella quantità di scorte detenute a vari livelli della catena di distribuzione: nella fattispecie, quindi, le scorte detenute da importatori, operatori commerciali, commercianti di prodotti siderurgici, CSS e utilizzatori.

- (217) L'analisi di questo particolare aspetto ha dimostrato che il consumo apparente era assai più elevato nei primi due trimestri del PI rispetto agli ultimi due. Inoltre, se nel corso dell'intero 1997 l'andamento osservato per il consumo apparente era relativamente stabile, ciò non si è verificato durante il PI. Tale differenza dell'andamento era particolarmente evidente se si confrontavano la fine del 1997 e l'inizio del PI, poiché tra questi due periodi si è registrato un significativo incremento del consumo apparente. Questo suggeriva un aumento delle scorte, mentre effettuando il confronto tra l'ultimo trimestre del 1997 e l'ultimo trimestre del PI si osservava l'esatto opposto, il che indicava una notevole diminuzione delle scorte negli ultimi due trimestri del PI.
- (218) Poiché si è affermato che tali scorte ricoprivano un ruolo particolarmente importante per quanto riguarda l'andamento del mercato durante il PI, la Commissione ha ritenuto necessario determinare il consumo apparente su base trimestrale non soltanto per il PI, ma anche per il 1997.
- (219) Per confermare le suddette risultanze, sarebbe stato necessario determinare anche l'andamento del consumo effettivo. Tuttavia, il calcolo è stato ostacolato dalla collaborazione soltanto parziale offerta dalle varie parti interessate della catena di distribuzione e dagli utilizzatori. Nonostante ciò, la Commissione è riuscita a determinare le scorte detenute a livello degli operatori commerciali in base ai dati Eurostat raccolti nel quadro del trattato CECA.
- (220) In linea con le summenzionate conclusioni sul consumo apparente, i dati Eurostat indicavano che vi era stato un notevole accumulo di scorte a livello di operatori commerciali tra la fine del 1997 e l'inizio del PI. Si sono registrati un aumento del 29 % tra il quarto trimestre del 1997 e il primo trimestre del PI, nonché un ulteriore incremento dell'11 % tra il primo e il secondo trimestre del PI.
- (221) I suddetti dati hanno inoltre confermato una notevole diminuzione delle scorte verso la fine del PI (- 22 %). L'utilizzo delle scorte è diventato chiaro quando si è effettuato il confronto tra il loro livello alla fine del primo e del secondo semestre del PI. Questi risultati sono poi confermati dal confronto tra l'andamento trimestrale delle scorte nel 1997 con l'andamento trimestrale durante il PI.
- (222) La suddetta tendenza ad accumulare scorte in eccesso nei primi due trimestri del PI è stata confermata dalle osservazioni presentate alla Commissione da un produttore esportatore soggetto all'inchiesta, nonché dai dati forniti da uno dei principali utilizzatori del prodotto in

esame sul mercato comunitario. Le scorte detenute da questo utilizzatore nella metà del PI erano più che raddoppiate rispetto all'inizio dello stesso periodo, benché nulla indicasse significative differenze nella corrispondente attività dell'utilizzatore tra l'inizio e la fine del PI.

- (223) L'inchiesta ha confermato quindi l'affermazione dell'industria comunitaria secondo cui all'inizio del PI si è verificato un significativo accumulo di scorte in eccesso. Nei primi due trimestri del PI il consumo apparente era notevolmente più elevato del consumo effettivo, mentre nel terzo e quarto trimestre dello stesso periodo accadeva esattamente l'opposto.
- (224) In termini assoluti, si è accertato che il consumo apparente durante la prima metà del PI era superiore al consumo apparente registrato nella prima metà del 1997 di circa 1,5 milioni di t.
- (225) Alcune parti interessate hanno affermato che l'industria comunitaria avrebbe contribuito in larga misura all'accumulo di scorte in eccesso osservato durante la prima metà del PI. A tale riguardo, si deve notare che, come viene dimostrato in appresso, le vendite dell'industria comunitaria hanno cominciato a diminuire esattamente dall'inizio del PI; ciò sta ad indicare che l'industria non ha ricoperto un ruolo importante nell'alimentare tali scorte in eccesso.

**d) Produzione e utilizzazione delle capacità:**

- (226) Su base trimestrale, la produzione è diminuita del 23 % nel terzo e del 30 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (227) Parallelamente al calo della produzione, il tasso di utilizzazione degli impianti diminuito del 12 % nel terzo e del 17 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (228) Allo stesso modo, dal confronto con le attività su base trimestrale del 1997 è emerso che la produzione e l'utilizzazione delle capacità erano diminuite. Se si confrontano il terzo e quarto trimestre del PI con il terzo e quarto trimestre del 1997, si constata che la produzione era diminuita, rispettivamente, del 20 % e dell'11 %, mentre l'utilizzazione delle capacità aveva registrato una diminuzione, rispettivamente, del 12 % e del 18 %.

**e) Volume delle vendite, prezzi delle vendite e redditività:**

**i) Volume delle vendite:**

- (229) Il volume di vendite dell'industria comunitaria è diminuito del 32 % nel terzo e del 39 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.

- (230) Inoltre, come si è già menzionato nell'analisi su base annua, l'industria comunitaria ha affermato che occorre un'analisi più dettagliata e separata dei suoi diversi tipi di vendite e dei canali di vendita, poiché ne risulterebbe che le sue vendite in concorrenza diretta con le importazioni in esame subivano un pregiudizio maggiore rispetto ad altri tipi di vendite. Oltre alla differenziazione tra vendite di bobine nere e decapate, l'industria sosteneva che una percentuale delle sue vendite era il risultato di consegne effettuate e contratti di vendita a lungo termine conclusi, ad esempio, con l'industria automobilistica. Questo tipo di contratti copre di solito un periodo fino ad un anno, durante il quale i quantitativi delle consegne e i prezzi del prodotto sono già fissati. I produttori esportatori interessati generalmente non riforniscono i loro clienti sulla base di questo tipo di contratti.
- (231) Per poter effettuare un'analisi dettagliata, i suddetti tipi di vendite sono stati raggruppati e denominati «vendite a lungo termine», per distinguerle dalle «altre vendite». In modo analogo è stato anche esaminato l'andamento delle vendite, dei prezzi di vendita e della redditività per le bobine nere e per le bobine decapate durante il PI.
- (232) Il volume delle vendite a lungo termine si è mantenuto molto più stabile nel corso dei trimestri del PI rispetto alle restanti attività di vendita. In effetti, la diminuzione delle vendite a lungo termine è stata del 20 % nel terzo e del 22 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo. La diminuzione delle altre vendite è stata invece assai più pronunciata, e cioè del 35 % nel terzo e del 43 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo.
- (233) Gli stessi risultati sono emersi dal confronto tra il volume delle vendite di bobine nere e quello delle vendite di bobine decapate. Nel corso del PI, il volume delle vendite di bobine decapate ha seguito un andamento più regolare rispetto alle bobine nere. Infatti, il volume delle bobine nere vendute era diminuito addirittura del 39 % nel terzo e del 44 % nel quarto trimestre del PI rispetto al primo trimestre dello stesso periodo, mentre il calo delle vendite di bobine decapate era stato limitato rispettivamente al 21 % e al 29 %.
- ii) Prezzi delle vendite dell'industria comunitaria:
- (234) Durante il primo e il secondo trimestre del PI, i prezzi di vendita del prodotto in esame sono rimasti sostanzialmente stabili, cioè rispettivamente a 306 e 308 ECU/t. In seguito, sono scesi a 286 ECU/t nel terzo trimestre e a 254 ECU/t nel quarto trimestre dello stesso periodo, il che equivale ad un ribasso complessivo del 17 % nel corso del PI.
- (235) L'analisi differenziata dei prezzi per tipi di vendite dimostra che i prezzi delle vendite a lungo termine sono rimasti sostanzialmente stabili nei primi tre trimestri del PI, passando soltanto da 320 a 312 ECU/t, il che equivale ad un calo di appena il 2 %. Il ribasso era comunque limitato al 10 % se si effettua il confronto tra il primo e il quarto trimestre del PI. Al contrario, i prezzi delle altre vendite erano già scesi del 10 % tra il primo e il terzo trimestre del PI e del 21 % tra il primo e il quarto trimestre dello stesso periodo.
- (236) Il confronto tra l'andamento dei prezzi delle bobine nere e quelli delle bobine decapate dimostra che i primi hanno registrato un ribasso molto maggiore rispetto ai secondi. Il risultato di queste diverse tendenze era che i prezzi delle varie categorie di prodotto erano molto più diversificati alla fine del PI piuttosto che all'inizio. In effetti, i prezzi delle bobine decapate erano scesi soltanto da 328 a 316 ECU/t, con un ribasso pari al 4 %; il calo era comunque limitato al 12 % se si effettua il confronto tra il primo e il quarto trimestre del PI. Al contrario, i prezzi delle bobine nere erano già diminuiti del 10 % tra il primo e il terzo trimestre del PI e del 22 % tra il primo e il quarto trimestre dello stesso periodo.
- iii) Redditività:
- (237) Su base trimestrale, si è riscontrata una redditività molto elevata durante la prima metà del PI. Dato tuttavia il crollo dei prezzi nel corso dei trimestri successivi, la redditività è andata continuamente diminuendo, passando dal 16,8 % nel primo trimestre del PI a - 2,6 % nell'ultimo trimestre.
- (238) L'analisi differenziata delle vendite ha accertato una notevole diminuzione della redditività fin dall'inizio del PI per quanto riguarda le vendite di bobine nere e le vendite diverse rispetto a quelle a lungo termine.
- (239) Dall'inchiesta è emerso che la redditività per le vendite a lungo termine era molto elevata nella prima metà del PI (circa il 21 %) ed è rimasta positiva durante l'intero periodo (era all'8 % nel quarto trimestre del PI). Analogamente, le altre vendite registravano una redditività di circa il 16 % nella prima metà del PI. In linea con l'andamento della domanda per le bobine laminate a caldo, la redditività è quindi crollata nel terzo e quarto trimestre del PI, fino a diventare negativa (- 7 %) nel quarto trimestre dello stesso periodo.
- (240) Le stesse osservazioni valgono per l'analisi differenziata della redditività per le vendite di bobine nere e decapate. Nella prima metà del PI, il valore era elevato per entrambi i tipi di prodotto. In seguito, la redditività per le vendite di bobine decapate è rimasta positiva durante l'intero PI (4,5 % nel quarto trimestre), mentre quella per le vendite di bobine nere ha registrato una notevole diminuzione nel terzo trimestre del PI, arrivando poi persino a una perdita pari al - 16,5 % nel quarto trimestre dello stesso periodo.

- (241) In conclusione, nel complesso le vendite, i prezzi e la redditività sono diminuiti durante il PI. La tendenza al ribasso era assai meno pronunciata per le vendite effettuate in quei segmenti di mercato in cui le importazioni sovvenzionate erano meno presenti. In termini di prezzi e di conseguente redditività, la situazione dell'industria comunitaria si è mantenuta relativamente stabile nel periodo in cui si è registrato un notevolissimo incremento del consumo apparente. L'inchiesta ha accertato inoltre che l'industria comunitaria non ha incrementato il volume delle vendite parallelamente all'aumento del consumo apparente. Al contrario, i livelli dei prezzi e la redditività si sono mantenuti elevati in un periodo di domanda sostenuta e crescente.
- (242) Dall'inchiesta è emerso che i prezzi di acquisto delle principali voci dei costi di produzione sono diminuiti durante il PI. In particolare, il prezzo del minerale di ferro ha registrato un calo fino al 12 %, quello dei rottami fino al 40 % e il prezzo del petrolio è sceso ai livelli del 1970. La diminuzione del costo delle materie prime ha quindi contenuto il livello delle perdite subite, specialmente durante il PI.
- (243) Per completare l'analisi suesposta relativa al volume e ai prezzi delle vendite e alla redditività, l'inchiesta ha accertato che questi indicatori economici erano in calo anche se confrontati con l'attività su base trimestrale del 1997. Nel terzo e quarto trimestre del PI il volume delle vendite è diminuito rispettivamente del 24 % e del 27 % rispetto al terzo e quarto trimestre del 1997, mentre il calo dei prezzi di vendita è stato del 6 % e del 19 %. Quanto al livello di redditività, dall'inchiesta è emerso che nel quarto trimestre del PI era inferiore di 15 punti percentuali rispetto al quarto trimestre del 1997.
- (244) Come viene dimostrato nel capitolo seguente, nel valutare l'andamento del volume e dei prezzi delle vendite e della redditività, è importante notare che vi è un lasso di tempo che intercorre tra la fissazione del prezzo con gli acquirenti e le operazioni di fatturazione e consegna da parte dell'industria comunitaria. Ne consegue, soprattutto quando si esamina l'andamento delle altre vendite, che i prezzi applicati durante il primo trimestre del PI sono stati in realtà negoziati nel corso dell'ultimo trimestre del 1997, e così di seguito.
- f) Sfasamento tra la situazione dell'industria comunitaria e gli sviluppi del mercato**
- (245) Come si è già osservato nell'analisi su base annua di cui sopra, l'industria comunitaria ha affermato che, nel valutare l'andamento dei suoi prezzi e della sua redditività, si debba tener conto di un lasso di tempo che intercorre tra le vendite dei prodotti e la negoziazione del prezzo con i clienti in merito a tali vendite. Secondo l'industria comunitaria, in pratica tali negoziazioni precedevano le vendite di almeno un trimestre.
- (246) L'inchiesta ha accertato che una regolare pianificazione della produzione, che si prefigga un'efficiente utilizzazione delle capacità, comportava un lasso di tempo tra l'ordine e la vendita: questo periodo era effettivamente di circa un trimestre. In altre parole, le vendite realizzate nel primo trimestre del PI erano il risultato di ordini negoziati e conclusi nel corso del quarto trimestre del 1997.
- (247) Data l'esistenza del suddetto sfasamento, l'andamento trimestrale stabilito per gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria indica una notevole diminuzione durante il PI. Conformemente a quanto affermato da tale industria, questa tendenza negativa appare chiara ed evidente fin dal primo trimestre del PI, se confrontata all'andamento determinato per il volume delle vendite e la produzione. Il volume degli ordini ricevuti nel secondo trimestre del PI hanno registrato un calo del 17 % rispetto al primo trimestre. Si è inoltre accertato che nel quarto trimestre del 1997 il livello di ordini ricevuti era relativamente elevato e corrispondeva a consegne/vendite effettuate nel corso del primo trimestre del PI.
- (248) Pertanto, i risultati suesposti confermano l'affermazione dell'industria comunitaria secondo cui la situazione economica relativamente positiva osservata durante la prima metà del PI rifletteva semplicemente il buon livello di ordini ricevuti durante l'ultimo trimestre del 1997 e il primo trimestre del PI, vale a dire allorché la domanda era ancora elevata.
- g) Conclusioni in merito alla situazione dell'industria comunitaria durante il PI**
- (249) L'analisi su base trimestrale indica che la situazione economica dell'industria comunitaria è notevolmente peggiorata durante il PI, soprattutto nella seconda metà di tale periodo. Questo deterioramento si discosta in misura significativa dalle variazioni stagionali osservate negli anni precedenti su base trimestrale.
- (250) In particolare, si è accertato che, rispetto all'attività media dell'intero PI, nel terzo trimestre di tale periodo tutti gli indicatori di pregiudizio registravano un andamento negativo: la produzione era scesa del 10 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 6 %, il volume delle vendite del 14 %, i prezzi di vendita del 2,4 % e la redditività era diminuita di 2,1 punti percentuali.
- (251) Inoltre, l'andamento osservato durante il quarto trimestre del PI indica un ulteriore deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, in quanto rispetto all'attività media del PI la produzione era scesa del 18 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 10 %, il volume delle vendite del 22 %, i prezzi di vendita del 13 % e la redditività era divenuta negativa (-2,6 % sul fatturato netto), con una diminuzione di 15,5 punti percentuali.

### 5. Sviluppi successivi al PI

- (252) Come si è già menzionato sopra, l'accumulo di scorte in eccesso verificatosi nella prima metà del PI ha determinato una situazione del mercato relativamente positiva, come testimonia il buon livello dei prezzi registrato sul mercato comunitario durante tale periodo. Pertanto, anche la redditività dell'industria comunitaria continuava ad essere elevata. Tuttavia, in considerazione del fatto che tale situazione non era sostenuta alla base da un andamento positivo sui mercati degli utilizzatori, ma che anzi, dopo un certo lasso di tempo, essa avrebbe probabilmente registrato un'evoluzione negativa, si è ritenuto necessario altresì confermare tale previsione mediante un'analisi degli sviluppi intervenuti dopo la fine del PI.
- (253) Come già sottolineato da alcuni produttori esportatori, la Commissione ha accertato che all'inizio del 1999 si sono registrati alcuni segnali di ripresa quanto al volume del prodotto fabbricato e venduto dall'industria comunitaria. Si deve tuttavia osservare che i livelli della produzione e delle vendite erano notevolmente inferiori rispetto sia all'inizio del PI che al 1997. L'inchiesta ha accertato in proposito che la situazione economica dell'industria comunitaria ha continuato a peggiorare dopo il PI, specialmente in termini di diminuzione dei prezzi di vendita e della redditività durante i primi due trimestri del 1999.
- (254) Ciò ha confermato gli effetti negativi dell'ingente accumulo di scorte verificatosi all'inizio del PI, come pure della riduzione delle scorte che ha avuto inizio durante il terzo trimestre dello stesso periodo ed è continuata, nonostante un calo delle importazioni reali, per tutta la prima metà del 1999. A parte l'incidenza dell'accumulo di scorte in eccesso, il ritardo con cui si è osservata l'evoluzione negativa dell'industria comunitaria era dovuto inoltre allo sfasamento nelle relazioni tra l'industria stessa e i suoi clienti. Questo non è evidente soltanto dall'andamento degli indicatori di pregiudizio quali la produzione, le vendite, i prezzi e la redditività, ma anche dall'andamento degli ordini ricevuti dall'industria comunitaria.
- (255) Alcune parti hanno affermato che nel presente procedimento l'istituzione delle misure antidumping non era necessaria, in quanto le importazioni in esame erano cessate dopo il PI.
- (256) L'inchiesta ha dimostrato che, sulla base di dati generalmente disponibili o non verificati, le importazioni in questione, in particolare per alcuni dei paesi interessati dal presente procedimento, sono diminuite dall'inizio del PI. Tuttavia, non si tratta di un fenomeno inusuale nelle inchieste antisovvenzioni e antidumping, dal momento che gli operatori presenti sul mercato, specialmente gli importatori, tengono conto del fatto che le inchieste, nella misura in cui possono portare all'istituzione di misure compensative e antidumping, richiedono una valutazione prudente del mercato. La reazione degli operatori presenti sul mercato può essere più o meno pronunciata. In ogni caso, pur tenendo conto del calo

delle importazioni, che potrebbe essere un fenomeno solo temporaneo, approvare la mancata imposizione delle misure compensative consentirebbe ai produttori esportatori interessati di adottare per le loro esportazioni una politica discontinua (di tipo «stop-and-go»). La Commissione ritiene che ciò perturberebbe in modo significativo il mercato comunitario di qualsiasi prodotto e che, pertanto, non può nella attuali circostanze servire a giustificare la mancata istituzione delle misure compensative.

- (257) Infine, si è affermato che la concentrazione di un alto numero di importazioni nel corso del PI è stato un fenomeno di breve durata. Nel frattempo i prezzi di mercato nella Comunità hanno raggiunto livelli tali da garantire una rapida ripresa della situazione economica dell'industria comunitaria.
- (258) Va osservato che un'analisi dettagliata dimostra che i prezzi dell'industria comunitaria hanno continuato a diminuire, fino a raggiungere livelli molto bassi nei primi due trimestri del 1999. Tale ribasso dei prezzi ha causato notevoli perdite finanziarie, che l'industria comunitaria ha dovuto sostenere durante un periodo di tempo piuttosto lungo.

### 6. Conclusioni sul pregiudizio

- (259) Da un lato, l'analisi su base annua della situazione dell'industria comunitaria nel periodo dal 1995 fino al PI ha messo in luce una serie di sviluppi negativi. Inoltre, l'analisi su base trimestrale ha evidenziato un notevole deterioramento della situazione economica di tale industria nel corso dell'intero PI. Contrariamente a quanto suggerito da alcuni produttori esportatori, e tenuto conto delle specifiche caratteristiche del mercato comunitario in termini di offerta eccessiva e di lasso di tempo che intercorre tra gli ordini e le consegne, i suddetti sviluppi sono rappresentativi della situazione economica dell'industria comunitaria durante l'intero PI.
- (260) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che questa situazione negativa è perdurata e si è persino aggravata dopo la fine del PI: questo fenomeno è di particolare rilievo nella prospettiva del funzionamento e della situazione del mercato comunitario. È stato accertato che questo deterioramento si discosta in misura significativa dalle variazioni stagionali osservate, su base trimestrale, negli anni precedenti.
- (261) In sintesi, l'inchiesta ha appurato che, nel corso del terzo e quarto trimestre del PI, tutti gli indicatori di pregiudizio hanno seguito un andamento negativo se confrontati con l'attività media dello stesso PI: la produzione ha registrato un calo rispettivamente del 10 % e del 18 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 6 % e del 10 %, il volume delle vendite del 14 % e del 22 %; i prezzi di vendita sono stati negoziati rispettivamente a - 2,4 % e - 13 % rispetto al prezzo medio del PI, mentre la redditività è diminuita di 2,1 e di 15,5 punti percentuali.

(262) Allo stesso modo, si è accertato che questi indicatori economici registravano un ribasso anche se confrontati con l'attività su base trimestrale per il 1997. Nel terzo e quarto trimestre del PI si avevano, rispetto al terzo e quarto trimestre del 1997, i seguenti valori: la produzione aveva registrato un calo, rispettivamente, del 20 % e dell'11 %, il tasso di utilizzazione degli impianti del 12 % e del 18 %, i prezzi di vendita del 6 % e del 19 %; la redditività, benché mantenutasi positiva sia nel 1997 che nel corso del PI, era tuttavia diminuita di 15 punti percentuali nel quarto trimestre del PI rispetto al quarto trimestre del 1997. Tutti questi indicatori sono stati confermati nei due trimestri successivi al PI.

(263) L'inchiesta ha dimostrato inoltre che i suddetti sviluppi sarebbero stati persino più gravi se non vi fossero state vendite specifiche, quali quelle con contratti a lungo termine o quelle di bobine decapate, sulle quali le importazioni in esame hanno avuto un'incidenza minore. Gli ordini ricevuti dall'industria comunitaria per consegne da effettuare nel quarto trimestre del PI avevano registrato un calo del 31 % rispetto a quelli ricevuti per consegne da effettuare nel primo trimestre dello stesso periodo.

(264) Dall'altro lato, l'analisi su base annua ha appurato che dal 1997 al PI i margini medi di utile sono aumentati, fino a raggiungere un livello del 12,9 %. I profitti e i prezzi di vendita si sono mantenuti stabili nel corso dei primi trimestri del PI.

(265) Per quanto riguarda detti risultati, che a prima vista potrebbero sembrare in contraddizione con l'accertamento di un eventuale pregiudizio, l'inchiesta ha appurato che essi erano in linea con un livello elevato di consumo apparente registrato nel primo semestre del PI, al quale però non corrispondeva, come è stato confermato dall'inchiesta stessa, un consumo effettivo altrettanto significativo. Di conseguenza, sebbene i prezzi e i profitti dell'industria comunitaria (le cui vendite non hanno seguito un andamento conforme all'accumulo di scorte in eccesso) siano rimasti stabili, erano tuttavia destinati a deteriorarsi nel periodo successivo, per via del fatto che il cospicuo livello di consumo apparente non era stato accompagnato da un consumo effettivo altrettanto elevato. Anzi, nella seconda metà del PI il consumo apparente ha registrato un crollo via via che venivano utilizzate le ingenti scorte accumulate, il che ha determinato a sua volta una notevole diminuzione dei prezzi e dei profitti.

(266) La successiva analisi della situazione economica dell'industria comunitaria nei primi due trimestri del 1999 ha confermato che la suddetta evoluzione negativa non è stata osservata soltanto durante il PI e che essa derivava direttamente dagli sviluppi verificatisi durante lo stesso PI. Se infatti la produzione e il volume delle vendite mostravano un certo miglioramento rispetto alla seconda metà del PI, i prezzi di vendita e la redditività continuavano a diminuire. Si deve notare che la decisione di base, confermata dalla giurisprudenza della

Corte, consente di tener conto dei dati relativi al periodo di tempo successivo alla fine del PI, soprattutto al fine di stabilire se gli sviluppi osservati durante il PI si protraggano.

(267) Alla luce degli sviluppi della situazione dell'industria comunitaria osservati negli anni dal 1995 fino al PI, e in particolare nel corso di quest'ultimo periodo, la Commissione ha concluso che l'industria comunitaria ha effettivamente subito un pregiudizio durante il PI. Contrariamente all'affermazione secondo cui gli indicatori economici del pregiudizio sarebbero ampiamente superati da altri indicatori che mostrerebbero l'assenza di pregiudizio, l'inchiesta approfondita di cui sopra ha accertato che tutti gli indicatori economici hanno seguito, con un lasso di tempo di pochi mesi, un andamento negativo, con particolare riguardo ai profitti e ai prezzi di vendita. La portata del pregiudizio subito è tale da poterlo definire grave, in conformità dell'articolo 8, paragrafo 6, della decisione di base.

## F. CAUSALITÀ

### 1. Introduzione

(268) Nella presente analisi si deve ricordare che il prodotto in esame è molto sensibile ai prezzi. Inoltre, il mercato per questo prodotto, come già sottolineato sopra, presenta alcune caratteristiche specifiche: la relazione tra l'industria comunitaria e taluni utilizzatori è a lungo termine; l'assetto e la pianificazione della produzione comportano un certo lasso di tempo tra ordini e consegne; e infine l'industria comunitaria è più presente in determinati segmenti di mercato rispetto ai produttori esportatori interessati. Ciononostante, queste caratteristiche nulla tolgono al fatto che i prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e quelli importati dai paesi interessati sono prodotti simili; esse indicano semplicemente che alcuni canali di vendita e alcuni tipi di prodotto sono più esposti di altri alla concorrenza delle importazioni in esame.

(269) Per poter stabilire le sue conclusioni sulla causa del pregiudizio subito dall'industria comunitaria, la Commissione ha esaminato l'impatto delle importazioni sovvenzionate dai paesi interessati. Ha analizzato nello stesso tempo l'impatto di altri fattori noti e le loro possibili ripercussioni su tale situazione dell'industria, per garantire che l'eventuale pregiudizio causato da fattori diversi dalle importazioni sovvenzionate venisse accertato e non fosse attribuito alle suddette importazioni.

(270) Gli altri fattori esaminati sono: l'andamento del consumo, l'offerta eccessiva del mercato comunitario, l'impatto delle importazioni nella Comunità del prodotto interessato provenienti da altri paesi terzi, il comportamento degli altri produttori comunitari non inclusi nella definizione dell'industria comunitaria, l'andamento delle esportazioni effettuate da quest'ultima e la situazione del settore siderurgico a livello mondiale.

## 2. Impatto delle importazioni sovvenzionate

### a) *Impatto del volume delle importazioni sovvenzionate e dello stoccaggio*

- (271) Dall'inchiesta è emerso che le importazioni in questione sono notevolmente aumentate, in particolare tra il 1997 e il PI. Mentre nel 1995 sono state importate nel mercato comunitario soltanto 8 000 t di bobine laminate a caldo originarie dei paesi interessati, nel 1997 ne sono state importate 47 000 t.
- (272) Dall'inchiesta è inoltre emerso che il maggior incremento si è registrato tra il 1997 e il PI (+ 797 000 t), in particolare nei primi due trimestri del PI. Durante tale periodo sono state fornite sul mercato comunitario oltre 550 000 t, volume superiore di più di dieci volte al volume delle importazioni del secondo semestre del 1997. Tra il 1997 e il PI la quota di mercato detenuta dai paesi interessati è aumentata di 4 punti percentuali.
- (273) Nel periodo dal 1995 al PI, mentre il consumo comunitario registrava un incremento del 9 %, il volume delle vendite dell'industria comunitaria aumentava solo dell'1 %, con una perdita di 3,7 punti percentuali della relativa quota di mercato.
- (274) Il periodo di aumento delle importazioni (dal 1997 al PI) ha coinciso con il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria: la produzione è diminuita del 9 %, il volume delle vendite del 12 %, la quota di mercato di 6,6 punti percentuali e gli ordini del 17 %.
- (275) Inoltre, l'andamento del volume delle importazioni, considerato assieme all'andamento del consumo apparente riportato sopra, indica che le importazioni sovvenzionate in questione hanno alimentato soprattutto l'aumento delle scorte, e quindi l'incremento del consumo apparente nei primi due trimestri del PI, mentre le vendite dell'industria comunitaria hanno cominciato a diminuire fin dall'inizio del PI.
- (276) L'inchiesta ha accertato che, al contrario di quanto avviene per i produttori esportatori interessati, l'industria comunitaria non è molto presente nei canali di vendita degli operatori commerciali. Quanto ad alcuni operatori di grandi dimensioni, si è appurato che essi hanno effettuato pochi ordini o nessun ordine di bobine laminate a caldo all'industria comunitaria durante il terzo e quarto trimestre del PI. Ciò ha determinato una significativa contrazione delle vendite, che ha avuto inizio nel terzo trimestre del PI (- 28 %) ed è proseguita nel corso del quarto (- 12 %), calo che a sua volta ha avuto un notevole impatto negativo sui prezzi e sulla redditività dell'industria comunitaria durante gli ultimi due trimestri del PI.

(277) Per una valutazione esauriente dei suddetti sviluppi, si deve ricordare che l'andamento della situazione dell'industria comunitaria è stato particolarmente negativo, pronunciato e immediato in quei canali di vendita e per quei tipi di prodotto nei quali sono in primo luogo attivi e presenti i produttori esportatori. In effetti, questi ultimi non sono molto attivi nei canali nei quali vengono conclusi contratti di vendita a lungo termine. L'industria comunitaria ha registrato risultati relativamente migliori in questi canali di vendita piuttosto che in altri nei quali la concorrenza delle importazioni in esame era più forte. È stato inoltre già dimostrato sopra che le vendite di bobine nere (prodotto che rappresenta circa il 90 % delle importazioni interessate) dell'industria comunitaria hanno seguito un andamento assai negativo nel corso dell'intero PI.

### b) *Effetti del livello dei prezzi delle importazioni e del funzionamento del mercato siderurgico*

- (278) L'inchiesta ha accertato che la situazione dell'industria comunitaria è rimasta stabile in termini di prezzi e, di conseguenza, di redditività globale nel corso dei primi due trimestri del PI, sebbene i prezzi delle importazioni dai paesi interessati siano costantemente diminuiti durante l'intero PI. Al riguardo, l'inchiesta ha dimostrato che l'evoluzione dei prezzi e dei profitti dell'industria comunitaria era dovuta, da un lato, alla struttura e al funzionamento generale del mercato in termini di lasso di tempo tra gli ordini effettuati dai clienti e le consegne fatte a questi ultimi, e, dall'altro lato, all'andamento delle scorte e quindi del consumo apparente durante il PI.
- (279) Riguardo al funzionamento generale del mercato si è rilevato che, dato il lasso di tempo tra ordinazioni e consegne (almeno un trimestre), la situazione dell'industria comunitaria durante il primo trimestre del PI fondamentalmente rifletteva la situazione delle ordinazioni fatte durante il quarto trimestre del 1997, quando le importazioni hanno iniziato ad aumentare.
- (280) Riguardo all'andamento del consumo apparente, si è rilevato che la situazione del mercato comunitario in generale e quella dell'industria comunitaria in particolare durante il primo trimestre del PI corrispondevano ad un periodo di straordinario incremento delle scorte — e di conseguenza del consumo apparente. Ciò ha permesso che i prezzi e i profitti si mantenessero elevati nonostante il contemporaneo aumento delle importazioni. Pertanto, le importazioni sovvenzionate hanno avuto il loro maggiore impatto sulla situazione economica dell'industria comunitaria quando è diventato evidente che all'aumento delle scorte e quindi del consumo apparente non si era accompagnata una crescita del consumo effettivo altrettanto notevole. Anzi, dato il significativo calo della domanda di bobine laminate a caldo verificatosi alla fine del PI, i prezzi dell'industria comunitaria hanno registrato un ribasso del 17 % e la redditività è diventata negativa.



- (281) L'industria comunitaria ha affermato che per tutto il PI i produttori esportatori hanno adottato una politica di sistematica riduzione dei prezzi applicando continuamente prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria. Ciò avrebbe provocato e accelerato il ribasso dei prezzi di vendita sul mercato comunitario in tale periodo.
- (282) Dall'inchiesta è risultato che in effetti i produttori esportatori hanno sensibilmente ridotto i loro prezzi durante il PI mentre l'industria comunitaria ha cercato di mantenere il suo livello di prezzi fino al giugno del 1998. Nel luglio 1998 essa ha ridotto i suoi prezzi di vendita, che da oltre 300 ECU/t nel gennaio 1998 sono scesi a circa 250 ECU/t nel dicembre 1998.
- (283) Tale notevole calo dei prezzi si spiega con il fatto che i produttori esportatori hanno continuato a praticare prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria per tutto il PI. Si deve notare che il livello di sottoquotazione dei prezzi, che era ancora piuttosto basso all'inizio del PI, è andato sempre crescendo nel corso dell'intero periodo. L'industria comunitaria è stata pertanto costretta a ridurre i suoi prezzi per poter continuare ad essere presente sul mercato, soprattutto dalla metà del PI in poi.
- (284) A tale riguardo occorre notare che l'acciaio è un importante prodotto di base e che il prezzo indicativo di base delle bobine laminate a caldo viene pubblicato quotidianamente sui giornali specializzati ed è ben noto a tutti gli operatori presenti sul mercato. I prodotti fabbricati e venduti dall'industria comunitaria e quelli importati dai paesi interessati sono molto sensibili ai movimenti di prezzo, che vengono trasmessi rapidamente in tutto il mercato.

I fatti suesposti indicano quindi che, nel complesso, i risultati dell'inchiesta dimostrano che le importazioni in esame hanno determinato un'evoluzione negativa della situazione economica dell'industria comunitaria.

### c) *Conclusioni sull'incidenza delle importazioni sovvenzionate*

- (285) Si ritiene che i volumi di importazioni sovvenzionate accumulatisi nel mercato comunitario in un periodo di tempo molto breve abbiano determinato una depressione dei prezzi e una diminuzione della quota di mercato dell'industria comunitaria. Questi volumi di importazioni hanno consentito agli operatori commerciali e ad un certo numero di utilizzatori comunitari di grandi dimensioni di accumulare delle scorte, il che ha avuto ripercussioni negative sulla negoziazione dei prezzi con l'industria comunitaria già nel secondo trimestre del PI e ha prolungato il periodo per il quale tali importazioni hanno avuto l'effetto di deprimere i prezzi. Inoltre, data la generale trasparenza del mercato, gli utilizzatori e gli acquirenti del mercato comunitario hanno rapidamente percepito la politica di riduzione dei prezzi applicata dai produttori esportatori. Questo ha

contribuito ad accelerare il calo dei prezzi di vendita sul mercato con conseguenze negative sulla quota di mercato e sulla redditività dell'industria comunitaria.

- (286) Pertanto si conclude che la presenza delle importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzioni ha contribuito in misura notevole al deterioramento della situazione dell'industria comunitaria e, di conseguenza, al grave pregiudizio subito da tale industria durante il PI.

### 3. Incidenza di altri fattori

#### a) *Andamento del consumo*

- (287) Durante il periodo esaminato il consumo apparente sul mercato comunitario è continuamente aumentato, registrando una crescita del 9 %. Tra il 1997 e il PI l'incremento è stato dello 0,4 %.
- (288) Pertanto, dato l'andamento continuamente positivo del volume del consumo dal 1996 in poi, si ritiene che esso non possa essere legato al pregiudizio subito dall'industria comunitaria durante il PI.

#### b) *Offerta eccessiva del mercato comunitario*

- (289) Si è anche esaminata l'asserita offerta eccessiva del mercato comunitario all'inizio del PI. Alcune parti hanno sostenuto che l'industria comunitaria aumentava costantemente le consegne sul mercato, rappresentando quindi il principale fattore alla base di tale offerta eccessiva. Essi affermano pertanto che il tasso elevato di utilizzazione degli impianti dei produttori comunitari dovuto all'ingente quantità di consegne dovrebbe escludere qualsiasi possibilità di attribuire il pregiudizio alle importazioni provenienti dai paesi interessati.
- (290) L'analisi dettagliata del confronto tra l'andamento del consumo apparente nel 1997 con quello registrato nel PI mostra che, durante i primi due trimestri del PI, il consumo apparente era superiore di 1,4 milioni di t rispetto a quello osservato nei corrispondenti trimestri del 1997. Il confronto deve essere valutato alla luce del fatto che nei primi due trimestri del PI sono state importate dai paesi interessati 551 000 t di bobine laminate a caldo sovvenzionate, mentre il volume di prodotto importato nel corrispondente periodo del 1997 era di circa 4 000 t. Ciò rappresenta un incremento di oltre 0,5 milioni di t durante la prima metà del PI.
- (291) Inoltre, si deve ricordare che gli operatori commerciali hanno notevolmente incrementato le loro scorte nella prima metà del PI, contribuendo quindi all'offerta eccessiva del mercato comunitario. L'inchiesta ha accertato che l'industria comunitaria non è molto attiva nel canale di vendita degli operatori commerciali, mentre i produttori esportatori hanno venduto notevoli quantità di prodotto attraverso tale canale. Di conseguenza, l'industria comunitaria non ha alimentato le scorte accumulate dagli operatori commerciali durante il PI.

(292) In conclusione, dall'inchiesta è risultato che le importazioni sovvenzionate sono aumentate in misura considerevole durante il PI, mentre l'industria comunitaria registrava un calo delle vendite e della produzione con una conseguente diminuzione della sua quota di mercato. Pertanto l'aumento delle importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzioni ha ampiamente contribuito all'eccesso di offerta.

**c) Importazioni di bobine laminate a caldo da altri paesi terzi**

(293) Oltre ai paesi interessati dal presente procedimento anti-sovvenzioni, altri paesi esportatori, ossia Bulgaria, Iran e Repubblica federale di Jugoslavia sono stati oggetto di un procedimento antidumping.

(294) Inoltre, altri paesi hanno esportato bobine laminate a caldo verso il mercato comunitario. Tra questi, durante il PI i principali esportatori erano la Russia, la Slovacchia, la Romania, l'Ungheria, la Corea del Sud e l'Indonesia.

(295) Alcuni produttori esportatori hanno affermato di essere stati indebitamente discriminati rispetto ad alcuni degli altri paesi terzi summenzionati, i quali sono stati esclusi dall'ambito dell'inchiesta.

(296) Si deve sottolineare al riguardo che nessuna denuncia è stata presentata nei confronti dei paesi terzi summenzionati e che pertanto la Commissione non ha ricevuto elementi di prova sufficienti relativi all'esistenza di sovvenzioni e di un conseguente pregiudizio tali da giustificare l'apertura di un'inchiesta. Poiché inoltre dall'inchiesta non sono emersi elementi di prova in merito a sovvenzioni pregiudizievoli relative alle esportazioni provenienti dai suddetti paesi terzi, l'affermazione di una presunta discriminazione è priva di fondamento.

(297) Durante il periodo esaminato la quota rappresentata da altri paesi terzi non soggetti ad alcun procedimento sul totale delle importazioni del prodotto in esame nel mercato comunitario, pur rimanendo rilevante, ha seguito una tendenza al ribasso. Il volume di tali importazioni è diminuito da 3 milioni di t nel 1995 a 2,4 milioni di t nel PI, il che equivale ad un calo del 20 % in termini di volume. La quota di queste importazioni rappresentava il 99 % del volume complessivo nel 1995, ma soltanto il 74 % nel PI. Di conseguenza, nel corso dell'intero periodo esaminato, la quota di mercato comunitario detenuta dalle importazioni da altri paesi terzi è diminuita del 20 %.

(298) I prezzi all'importazione delle bobine laminate a caldo provenienti dai suddetti paesi terzi hanno seguito l'andamento generale al ribasso osservato sul mercato comunitario e sono scesi del 9 %.

(299) Alla luce dei fatti e delle considerazioni suesposti, si è accertato che, durante il periodo esaminato, le importazioni provenienti da altri paesi terzi hanno continuato ad essere continuamente presenti sul mercato comunitario in quantità rilevanti. Tuttavia; si è anche accertato che, mentre la situazione dell'industria comunitaria si è deteriorata soltanto, e soprattutto, dal 1997 fino al PI, cioè quando le importazioni sovvenzionate in esame

sono aumentate considerevolmente, la crescita delle importazioni da altri paesi terzi è stata molto limitata.

(300) Pertanto, l'affermazione di alcuni produttori esportatori secondo cui le importazioni di bobine laminate a caldo provenienti da altri paesi terzi non soggette ad alcun procedimento avrebbero causato il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non può essere presa in considerazione.

**d) Altri produttori nella Comunità**

(301) Durante il PI, i produttori comunitari esclusi dalla definizione dell'industria comunitaria rappresentavano il 35 % della produzione complessiva nella Comunità.

(302) Sulla base dei dati disponibili, nel corso del periodo esaminato, la situazione economica degli altri produttori di bobine laminate a caldo nella Comunità era simile a quella dell'industria comunitaria. Durante il PI il loro volume di vendite è aumentato del 5 %, il che rappresenta una crescita inferiore a quella registrata dal consumo. Di conseguenza, la quota di mercato dei suddetti produttori è diminuita del 4 % in termini di volume. Inoltre, hanno subito anch'essi gli effetti della depressione dei prezzi, come è indicato da una diminuzione del 6 % del valore delle loro vendite, mentre i loro prezzi di vendita erano in linea con quelli praticati dall'industria comunitaria.

(303) Pertanto, l'impatto degli altri produttori comunitari sul deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria è stato limitato

**e) Attività di esportazione dell'industria comunitaria**

(304) Alcuni produttori esportatori hanno affermato che il deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria è dovuto alla diminuzione delle sue attività di esportazione durante il periodo esaminato.

(305) L'inchiesta ha accertato che il volume delle vendite destinate all'esportazione verso i paesi terzi è diminuito di 536 000 t tra il 1995 e il PI, e di 299 000 t tra il 1997 e il PI; ciò rappresenta, rispettivamente, un calo del 4,8 % e del 2,9 % sulle vendite complessive dell'industria comunitaria. Sulla base di questi dati, la Commissione non esclude che una tale diminuzione delle esportazioni abbia inciso sulla situazione economica globale dell'industria comunitaria. Occorre tuttavia ricordare che la presente inchiesta verte esclusivamente sulla situazione economica di tale industria per quanto riguarda il mercato comunitario libero. Di conseguenza, i prezzi e gli utili realizzati dalle esportazioni sono stati esclusi dall'analisi relativa al pregiudizio.

**f) Preferenza dell'industria comunitaria nel rifornire il mercato vincolato**

(306) Diversi utilizzatori del prodotto in causa sul mercato comunitario hanno dichiarato che l'industria comunitaria avrebbe cercato di conseguire una maggiore integrazione delle sue attività nel corso del periodo esaminato. Alla fine del 1997, l'industria avrebbe assegnato la priorità al rifornimento delle sue parti collegate nel

mercato vincolato rispetto alle vendite effettuate a parti indipendenti sul mercato libero, con il risultato che gli utilizzatori sarebbero stati costretti a rifornirsi all'esterno della Comunità. Di conseguenza, il pregiudizio subito dall'industria non avrebbe potuto essere causato dall'andamento delle importazioni.

- (307) La Commissione ha accertato che tra il 1997 e il PI, l'andamento del volume delle vendite a clienti sia collegati che indipendenti mostrava una tendenza al ribasso. Il fatto che le forniture per il mercato vincolato seguissero un andamento simile indica che le capacità di produzione erano disponibili. Il suddetto calo del volume delle vendite indica che non si osservava un'offerta insufficiente del prodotto in esame, il che avrebbe potuto portare ad una diminuzione del volume delle vendite effettuate a parti indipendenti.

**g) Situazione del settore siderurgico a livello mondiale**

- (308) Alcuni produttori esportatori hanno sostenuto che la situazione dell'industria comunitaria, in particolare nella seconda metà del PI, era dovuta in gran parte al deterioramento della situazione del settore siderurgico su scala mondiale.
- (309) Sulla base delle informazioni disponibili, si è constatata una tendenza al ribasso a livello mondiale durante il PI. I prezzi di vendita sono diminuiti negli USA, in Giappone e nella Corea del Sud. Tuttavia, è emerso che i prezzi di vendita in questi paesi erano superiori, rispettivamente, del 15 %, del 24 % e del 7 % rispetto ai prezzi applicati nella Comunità alla fine del PI.
- (310) Di conseguenza, la situazione dell'industria siderurgica a livello mondiale, e in particolare la crisi nell'Asia del Sud-est, non bastano a render conto del deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria durante il periodo esaminato.

**4. Conclusioni relative alla causa del pregiudizio**

- (311) Dall'analisi delineata sopra emerge che altri fattori, diversi dalle importazioni sovvenzionate dai paesi interessati, possono aver contribuito alla difficile situazione dell'industria comunitaria durante il PI. Tuttavia, l'inchiesta ha dimostrato che l'improvviso aumento delle importazioni, nonché la depressione e la sottoquotazione dei prezzi praticate dai produttori esportatori, hanno avuto notevoli ripercussioni negative sulla situazione economica di tale industria. La Commissione ha pertanto concluso che le importazioni sovvenzionate in esame, considerate isolatamente, hanno determinato un grave pregiudizio per l'industria comunitaria.

**G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ**

**1. Osservazioni preliminari**

- (312) Lo scopo delle misure compensative è di porre rimedio a pratiche commerciali sleali che hanno un effetto pregiudizievole sull'industria comunitaria, al fine di ripristinare una situazione di effettiva concorrenza sul mercato comunitario. Dopo aver elaborato conclusioni relative

alle sovvenzioni, al pregiudizio e alla sua causa, la Commissione ha esaminato se nella fattispecie esistevano motivi convincenti per concludere che l'istituzione di misure non fosse nell'interesse della Comunità. A tal fine, ai sensi dell'articolo 31, paragrafo 1 della decisione di base, sono stati considerati, in base agli elementi di prova disponibili, l'incidenza delle eventuali misure su tutte le parti interessate dal presente procedimento e le conseguenze della decisione di istituire o meno le misure in questione

**2. Interesse dell'industria comunitaria**

- (313) In caso di pregiudizio arrecato da importazioni a basso prezzo oggetto di sovvenzioni, l'interesse dell'industria comunitaria risiede nel ripristino di una situazione di effettiva concorrenza.
- (314) L'inchiesta ha accertato che il mercato comunitario di bobine laminare a caldo era caratterizzato dalla presenza di prodotti originari dei paesi interessati venduti a prezzi inferiori a quelli praticati dall'industria comunitaria. Il pregiudizio derivante da tale situazione poteva essere contenuto fintantoché il volume delle importazioni era ridotto. Tuttavia, l'elevato volume delle importazioni sovvenzionate, riversatesi improvvisamente sul mercato comunitario in un periodo di tempo molto breve durante il PI, ha causato una depressione dei prezzi che ha avuto un notevole impatto sulla situazione finanziaria dell'industria comunitaria. Queste circostanze hanno seriamente indebolito la posizione di tale industria, la quale ha perciò interesse a che vi sia posto rimedio.
- (315) Durante il periodo esaminato, sia l'industria comunitaria che altri produttori situati nella Comunità hanno avviato importanti progetti di razionalizzazione e ristrutturazione, che sono tuttora in corso. La realizzazione di questi progetti è essenziale nella prospettiva della globalizzazione del mercato siderurgico; inoltre, queste attività su scala mondiale intraprese dall'industria comunitaria danno prova delle sue caratteristiche di adattabilità, competitività ed efficienza.
- (316) Qualora le misure compensative entrassero in vigore, dovrebbe essere possibile preservare o aumentare (a seconda dell'andamento del consumo) il livello di occupazione, che aveva registrato un incremento durante il periodo esaminato. I risultati dell'inchiesta hanno dimostrato che l'industria comunitaria ha perso un elevato volume delle vendite ed ha assistito ad un ribasso dei suoi prezzi, in particolare verso la fine del PI. Il livello dei dazi compensativi proposti, pari all'6 % circa sulla base della media ponderata per i produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta, dovrebbe permettere all'industria comunitaria una ripresa rispetto al pregiudizio subito mediante un aumento dei suoi prezzi e/o delle sue vendite

(317) A causa dell'insufficiente redditività registrata nel 1996 e nel 1997 e del grave pregiudizio subito durante il PI, è molto probabile che la situazione finanziaria dell'industria comunitaria verrebbe ad aggravarsi ulteriormente in assenza di misure volte a rimediare agli effetti negativi delle importazioni sovvenzionate. La mancata istituzione delle misure potrebbe portare in ultima analisi a tagli alla produzione o alla chiusura di taluni impianti, costituendo quindi una minaccia per il livello di occupazione nella Comunità.

### 3. Interesse degli utilizzatori e delle attività collegate nella Comunità

(318) Per valutare l'impatto sugli utilizzatori della decisione di istituire o meno le misure, la Commissione ha inviato dei questionari agli utilizzatori noti sul mercato comunitario. È stata inoltre effettuata un'inchiesta in loco presso la sede di uno dei principali utilizzatori per verificare le informazioni che questi aveva fornito. Le seguenti conclusioni si basano sulle risposte fornite dagli utilizzatori

(319) Si è accertato che le stesse imprese utilizzatrici hanno importato il 40 % del totale del prodotto in esame dai paesi interessati e che impiegano 4 000 persone nella Comunità.

(320) Gli utilizzatori hanno affermato che, nel caso in cui venissero istituite le suddette misure, essi non potrebbero più scegliere la fonte da cui rifornirsi; temono quindi di dover dipendere interamente dalla disponibilità dei produttori comunitari. Essi affermavano in particolare che questi produttori dovevano rifornire un mercato vincolato di vaste dimensioni e che inoltre detenevano già il 75 % del mercato libero comunitario. Le imprese utilizzatrici hanno poi sottolineato che tanto le vendite di questi produttori comunitari sul mercato vincolato quanto un'ampia quota delle loro vendite sul mercato libero erano destinate a società collegate, i cui prodotti derivati erano in concorrenza diretta con i prodotti delle stesse società utilizzatrici. Hanno attirato inoltre l'attenzione sul fatto che l'industria comunitaria riforniva gli utilizzatori indipendenti soltanto dopo aver pienamente soddisfatto le esigenze delle sue società utilizzatrici collegate. Affermavano ancora che le società utilizzatrici collegate acquistavano già il prodotto in esame a prezzi inferiori a quelli di mercato. Date tali circostanze, gli utilizzatori ritenevano che l'istituzione delle misure anti-dumping avrebbe rappresentato per l'industria comunitaria un vantaggio competitivo decisivo e ingiustificato sui mercati a valle, il che non sarebbe nell'interesse della Comunità.

(321) Infine, i suddetti utilizzatori sostenevano che l'istituzione dei dazi compensativi avrebbe potuto causare difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame per gli acquirenti indipendenti, come è già avvenuto sul mercato comunitario alla fine del 1997. Una tale situazione costituirebbe chiaramente una violazione del trattato CECA.

(322) Si deve osservare che lo scopo dell'istituzione delle misure compensative non è impedire agli utilizzatori di importare bobine laminate a caldo dai paesi interessati, ma piuttosto garantire che tali importazioni vengano effettuate a prezzi non pregiudizievoli. Anche qualora

vengano istituiti i dazi compensativi, i prodotti in questione resteranno comunque presenti sul mercato comunitario, garantendo alle società utilizzatrici la possibilità di scelta della fonte da cui rifornirsi.

(323) La Commissione ha ritenuto che l'istituzione di un dazio compensativo medio ponderato del 6 % sulle bobine laminate a caldo importate dai paesi interessati potrebbe comportare al massimo un aumento di circa l'1,2 % dei costi complessivi sostenuti dalle imprese utilizzatrici per le materie prime. Ciò determinerebbe a sua volta, secondo le stime, un aumento dei costi totali di produzione di circa lo 0,8 %, dato il mix delle diverse fonti di acquisto e il valore aggiunto medio dei prodotti derivati.

(324) A prescindere dal fatto che si riflettano o meno nel prezzo applicato agli acquirenti successivi, questi eventuali costi extra di produzione sostenuti dalle società utilizzatrici non sono tali da mettere a rischio la loro redditività. Inoltre, l'aumento dei costi dovrebbe essere considerato alla luce degli sviluppi positivi che dovrebbero intervenire nei mercati delle bobine laminate a caldo allorché essi saranno regolati da condizioni di concorrenza effettiva.

(325) Riguardo al livello dei prezzi di vendita nel mercato libero, si deve ricordare che non si sono constatate differenze significative tra i prezzi applicati dall'industria comunitaria agli acquirenti collegati ed a quelli indipendenti. Inoltre, l'affermazione in base alla quale l'industria comunitaria non avrebbe rifornito o avrebbe assegnato la priorità nelle sue forniture di bobine laminate a caldo a seconda della relazione che aveva con l'acquirente durante il periodo esaminato non può essere presa in considerazione, poiché non sono stati presentati elementi di prova al riguardo. Al contrario, è emerso invece che alcuni contratti di vendita conclusi con l'industria comunitaria sono stati annullati.

(326) Sulla scorta di quanto precede, la Commissione ritiene che le eventuali ripercussioni negative sugli utilizzatori derivanti dall'istituzione delle misure nei confronti delle importazioni sovvenzionate dai paesi interessati non siano più rilevanti degli effetti positivi che ne deriverebbero per tutti gli altri operatori presenti sul mercato comunitario.

### 4. Conseguenze sulla concorrenza nel mercato comunitario

(327) Alcune parti hanno affermato che le misure compensative ridurrebbero la concorrenza sul mercato comunitario, favorendo la creazione di grandi gruppi siderurgici. Esse sottolineano come negli ultimi anni importanti imprese siderurgiche, ad esempio British Steel e Sollac, siano aumentate di dimensioni mediante fusione o acquisto di altre società. Questi gruppi, inoltre, sono in concorrenza nel mercato dei prodotti derivati con gli utilizzatori indipendenti, rappresentati per la maggior parte da piccole e medie imprese. Una eventuale concentrazione potrebbe determinare, alla fine, la scomparsa di molte di queste imprese utilizzatrici indipendenti, riducendo quindi il livello di occupazione nella Comunità.

- (328) Per quanto riguarda la presunta restrizione della concorrenza, va ricordata l'esistenza di un certo numero di fonti alternative di rifornimento del prodotto in esame, quali la Russia, l'Indonesia, l'Ungheria, la Romania, la Corea del Sud, la Slovacchia, il Brasile ecc., cioè di paesi che esportano bobine laminate a caldo nella Comunità. Vi sono inoltre parecchie centinaia di centri di servizio siderurgico, di grossisti e di commercianti che vendono il prodotto in esame per lo più a utilizzatori di piccole e medie dimensioni. Infine, vi sono numerosi produttori comunitari di prodotti dell'acciaio, oltre all'industria comunitaria, situati in Finlandia, Francia, Austria e Grecia.
- (329) Inoltre, dato che il livello delle misure proposte non è tale, da un punto di vista economico, da escludere i paesi interessati dal mercato comunitario, non sembra esservi alcun rischio di una restrizione della concorrenza nel mercato comunitario.

### 5. Difficoltà di approvvigionamento sul mercato comunitario

- (330) Alcuni produttori esportatori dei paesi interessati e alcuni utilizzatori nella Comunità hanno affermato che l'istituzione delle misure compensative provocherebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame, in particolare per le industrie utilizzatrici indipendenti. L'affermazione si basava sul fatto che la sola industria comunitaria non è in grado di rifornire l'intero mercato libero comunitario, visti in particolare i suoi attuali elevati livelli di utilizzazione delle capacità.
- (331) Altre parti interessate hanno affermato che l'industria comunitaria non è in grado di rifornire neppure le sue società collegate nel mercato libero e che non potrà quindi compensare un eventuale calo delle importazioni dovuto all'istituzione delle misure compensative.
- (332) A tale proposito si deve notare che, poiché i produttori nella Comunità non sono in grado di rifornire l'intero mercato libero, le importazioni dai paesi terzi saranno sempre necessarie e il mercato comunitario resterà sempre aperto a tali importazioni, purché siano effettuate nel rispetto delle disposizioni della decisione di base.
- (333) In ogni caso, l'industria comunitaria, gli altri produttori nella Comunità e i produttori esportatori degli altri paesi terzi saranno in grado di continuare a rifornire il mercato comunitario. I produttori esportatori dei paesi interessati saranno anch'essi in grado di continuare a rifornire il mercato comunitario, dal momento che le misure proposte non sono tali da impedirgliene l'accesso.
- (334) Sulla base dei fatti e delle considerazioni suesposte, l'affermazione secondo cui l'istituzione delle misure compensative provocherebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame deve essere considerata priva di fondamento.

### 6. Conclusioni relative all'interesse della Comunità

- (335) La Commissione ritiene che l'istituzione dei dazi compensativi sia necessaria per impedire nuove importazioni sovvenzionate a basso prezzo ed evitare un ulteriore deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria. Nella fattispecie, inoltre, l'adozione

delle misure compensative servirà a ripristinare condizioni di effettiva concorrenza per tutti gli operatori nella Comunità. Infine, dopo aver esaminato i diversi interessi in gioco nel presente procedimento, si è concluso che non esistono motivi convincenti contro l'istituzione di misure compensative definitive. Di conseguenza, l'istituzione di misure compensative definitive non è contraria all'interesse della Comunità.

## H. MISURE DEFINITIVE

- (336) Essendo stato stabilito che le importazioni sovvenzionate originarie dell'India e di Taiwan hanno causato un grave pregiudizio all'industria comunitaria e che non esistono motivi convincenti per non prendere provvedimenti, si devono adottare misure compensative definitive.

### 1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (337) Per determinare il livello del dazio, si è tenuto conto dei margini di sovvenzione accertati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria a causa delle importazioni sovvenzionate in questione. L'aumento dei prezzi necessario a tal fine è stato determinato effettuando un confronto tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, così come è stata stabilita per il calcolo della sottoquotazione, e i prezzi non pregiudizievoli dei diversi tipi di bobine laminate a caldo vendute dall'industria comunitaria sul mercato comunitario.
- (338) Si è ritenuto che l'importo del dazio necessario ad eliminare gli effetti delle sovvenzioni e del conseguente pregiudizio debba permettere all'industria comunitaria di recuperare i suoi costi di produzione e di realizzare un congruo margine di profitto sulle vendite. A tale riguardo, si è ritenuto che il margine di profitto, a imposte non versate, del 12,9 % sul fatturato chiesto dall'industria comunitaria rappresentasse una base adeguata, tenuto conto della necessità di realizzare investimenti a lungo termine nonché del tasso di rendimento che l'industria comunitaria potrebbe ragionevolmente aspettarsi in assenza di sovvenzioni pregiudizievoli.
- (339) Di conseguenza, e dato il tasso di profitto realizzato dall'industria comunitaria durante il PI, i livelli di eliminazione del pregiudizio sono stati determinati, per ciascun tipo di prodotto, come la differenza tra il prezzo netto effettivo di vendita dell'industria comunitaria e il prezzo netto effettivo di vendita dei modelli di prodotto importati comparabili. La differenza è stata poi espressa in percentuale del prezzo all'importazione CIF a livello frontiera comunitaria, dazio doganale non corrisposto.

### 2. Livello dei dazi definitivi

- (340) Tenuto conto di quanto precede, si è ritenuto che debba essere istituito un dazio compensativo definitivo al livello del margine di sovvenzione accertato, ma che non debba essere superiore al margine di pregiudizio stabilito sopra, in conformità dell'articolo 15, paragrafo 1 della decisione di base.

- (341) Le aliquote del dazio compensativo applicabile al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese/Società	Margine di pregiudizio	Margine totale di sovvenzione	Dazio compensativo proposto (%)
India	23,8	13,1	13,1
— Essar	6,4	4,9	4,9
— Sail	23,8	12,3	12,3
— Tisco	6,4	8,7	6,4
Taiwan	29,3	4,4	4,4
— CSC	8,9	4,4	4,4
— Yieh Loong	3,9	0,3	0,0

- (342) Le aliquote del dazio compensativo applicabili ad alcune società a titolo individuale indicate nella presente decisione sono state stabilite in base alle risultanze della presente inchiesta. Esse quindi riflettono la situazione delle società in questione accertata durante l'inchiesta. Queste aliquote (a differenza del dazio istituito per il paese, applicabile a «tutte le altre società») sono applicabili esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese interessato e fabbricati dalle società in questione e precisamente dalle specifiche persone giuridiche menzionate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con indicazione della ragione sociale e della sede nel disposto della presente decisione, comprese le società collegate a quelle specificamente menzionate, non possono beneficiare delle aliquote in questione e sono soggetti all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

- (343) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad es. in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione <sup>(1)</sup> con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione delle eventuali modifiche nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'estero, connesse ad es. al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. La Commissione, se del caso, procederà, sentito il comitato consultivo, a modificare debitamente la decisione, aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote individuali.

- (344) Nel caso dell'India, per evitare di premiare la mancata collaborazione, si è ritenuto opportuno applicare alle società che non hanno collaborato un'aliquota del dazio pari alla somma dei livelli più alti stabiliti per ciascun programma di sovvenzioni per le società che hanno collaborato, ossia del 13,1 %.

- (345) La limitata collaborazione degli esportatori taiwanesi avrebbe giustificato l'imposizione di un dazio residuo più alto. Tuttavia, poiché il margine di dumping residuo nel parallelo procedimento antidumping concernente

Taiwan eccede la soglia di pregiudizio, tale calcolo non è necessario.

### 3. Impegni

- (346) Alcuni produttori esportatori indiani hanno offerto un impegno relativo ai prezzi ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 1), lettera b) della decisione di base.
- (347) La Commissione ritiene che gli impegni offerti dai produttori esportatori indiani siano accettabili. L'accettazione degli impegni sui prezzi deve essere subordinata alla presentazione ai servizi doganali degli Stati membri di una fattura valida corrispondente all'impegno, che identifichi chiaramente il produttore e contenga le informazioni elencate in allegato. Qualora tale fattura non venga presentata, dovrà essere pagata l'appropriata aliquota del dazio compensativo.
- (348) Occorre notare che in caso di violazione o di revoca dell'impegno può essere imposto un dazio compensativo, in conformità dell'articolo 13, paragrafi 9 e 10 della decisione di base.

### I. CHIUSURA DEL PROCEDIMENTO

- (349) Alla luce delle risultanze relative al livello delle importazioni originarie del Sudafrica il procedimento nei confronti di tale paese deve essere chiuso,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

#### Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo originari dell'India o di Taiwan, di cui ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 10, 7208 37 90, 7208 38 10, 7208 38 90, 7208 39 10 e 7208 39 90.

<sup>(1)</sup> Commissione europea, Direzione generale del Commercio, Direzione C, DM 24, 8/38 Rue de la Loi/Wetstraat 200, B-1049, Bruxelles.

2. Per i prodotti fabbricati dalle società elencate nella tabella qui sotto le aliquote del dazio applicabile al prezzo franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese	Società	Aliquota del dazio compensativo (%)	Codice addizionale TARIC
India	Tutte le società	13,1	A999
Taiwan	China Steel Corp., 1 Chung Kang Road, Hsiao Kang, Kaohsiung 81233	4,4	A071
	Yieh Loong Enterprise Co., Ltd., 317 Yu Liao Road, Chiao Tou Hsiang, Kaohsiung Hsien	0,0	A072
	Tutte le altre società	4,4	A999

3. In deroga al paragrafo 1, il dazio compensativo definitivo non si applica alle importazioni immesse in libera pratica in conformità all'articolo 2.

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

#### Articolo 2

1. Si accettano gli impegni offerti nell'ambito del presente procedimento antisovvenzioni dalle seguenti società:

Società	Paese	Codice addizionale TARIC
Essar Steel Ltd, 27th KM, Surat Hazira Road, Hazira 394270, Dist: Surat, State: Gujarat	India	A073
Steel Authority of India Limited, Ispat Bhavan, Integrated Office Complex, Lodhi Road, New Delhi — 110 0031	India	A074
Tata Iron & Steel Company Limited, 43 Chowringhee Road, Calcutta — 700 071	India	A075

2. I prodotti importati secondo tali impegni, al momento dell'immissione in libera pratica sono esenti dal dazio compensativo di cui all'articolo 1, paragrafo 2 se fabbricati e direttamente esportati e fatturati ad un importatore della Comunità da una società figurante nella tabella del paragrafo 1 e dichiarati sotto l'appropriato codice addizionale Taric.

L'esenzione dal dazio è subordinata alla presentazione ai servizi doganali competenti dello Stato membro di una fattura valida corrispondente all'impegno emessa dall'esportatore, contenente gli elementi essenziali elencati nell'allegato.

#### Articolo 3

Ai sensi dell'articolo 24, paragrafo 6 della decisione n. 1889/98/CECA, le relazioni degli Stati membri alla Commissione indicano per ciascuna immissione in libera pratica anno e mese di importazione, codici NC, codici Taric e codici addizionali Taric, tipo di misura, paese di origine, quantità, valore, dazio compensativo, Stato membro di importazione e, ove opportuno, numero di serie del certificato di produzione.

*Articolo 4*

Il procedimento antisovvenzioni nei confronti di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari del Sudafrica è chiuso.

*Articolo 5*

La presente decisione entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

La presente decisione è obbligatoria in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Pascal LAMY

*Membro della Commissione*

---

*ALLEGATO***Elementi da indicare nella fattura corrispondente agli impegni di cui all'articolo 2, paragrafo 2**

- 1) Codice di riferimento del prodotto (quale figura nell'impegno offerto dal produttore esportatore in questione), inclusi il tipo e il codice NC.
  - 2) Descrizione esatta delle merci, in particolare:
    - numero della fattura
    - data della fattura
    - codice dei prodotti della società,
    - codice addizionale Taric con il quale le merci figuranti nella fattura possono essere sdoganate alla frontiera comunitaria (come specificato nella decisione),
    - quantità (in kg),
    - prezzo minimo applicabile.
  - 3) Descrizione delle condizioni di vendita, compresi:
    - prezzo al kg,
    - condizioni di pagamento applicabili,
    - condizioni di consegna applicabili,
    - sconti e riduzioni complessivi.
  - 4) Nome dell'importatore al quale la società ha rilasciato direttamente la fattura.
  - 5) Nome del responsabile della società che ha emesso la fattura corrispondente all'impegno, seguito dalla seguente dichiarazione firmata:
  - 6) «Il sottoscritto certifica che la vendita per l'esportazione diretta nella Comunità europea delle merci coperte dalla presente fattura è effettuata nell'ambito e alle condizioni dell'impegno proposto dalla ... [nome della società] e accettato dalla Commissione europea con la decisione n. 284/2000/CECA. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»
-



**REGOLAMENTO (CE) N. 285/2000 DELLA COMMISSIONE****del 4 febbraio 2000****che modifica il regolamento (CEE) n. 1859/82 relativo alla scelta delle aziende contabili al fine della constatazione dei redditi nelle aziende agricole**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,  
visto il trattato che istituisce la Comunità europea,  
visto il regolamento n. 79/65/CEE del Consiglio, del 15 giugno 1965, relativo all'istituzione di una rete d'informazione contabile agricola sui redditi e sull'economia delle aziende agricole nella Comunità economica europea <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1256/97 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 4, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

- (1) L'allegato I del regolamento (CEE) n. 1859/82 della Commissione, del 12 luglio 1982, relativo alla scelta delle aziende contabili ai fini della constatazione dei redditi nelle aziende agricole <sup>(3)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 60/97 <sup>(4)</sup>, fissa il numero delle aziende contabili per circoscrizione.
- (2) Nel caso della Grecia il numero totale delle aziende contabili, fissato a 7 200 per gli esercizi contabili 1985 e successivi, non è stato in seguito modificato nonostante si sia verificata una notevole riduzione del numero di aziende esistenti in tale paese; in concomitanza con tale riduzione si è avuto un aumento della dimensione media delle aziende agricole e della loro omogeneità, il che

consente di ottenere un grado di rappresentatività sufficiente sulla base di un campione di dimensioni inferiori rispetto alle attuali; di conseguenza occorre modificare l'allegato I del regolamento (CEE) n. 1859/82.

- (3) Le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato comunitario per la rete di informazione contabile agricola,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

La tabella relativa alla Grecia che figura nell'allegato I del regolamento (CEE) n. 1859/82 è sostituita dalla tabella che figura nell'allegato del presente regolamento.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il settimo giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Esso si applica a decorrere dall'esercizio contabile 1999.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU 109 del 23.6.1965, pag. 1859/65.

<sup>(2)</sup> GU L 174 del 2.7.1997, pag. 7.

<sup>(3)</sup> GU L 205 del 13.7.1982, pag. 5.

<sup>(4)</sup> GU L 14 del 17.1.1997, pag. 28.

## ALLEGATO

Numero d'ordine	Denominazione delle circoscrizioni	Numero di aziende contabili (esercizi contabili 1999 e successivi)
	«GRECIA	
450	Makedonia-Thraki	2 000
460	Ipiros-Peloponnisos-Nissi Ioniou	1 350
470	Thessalia	700
480	Stereia Ellas-Nissi Egeaeou-Kriti	1 450
	Totale Grecia	5 500»

**REGOLAMENTO (CE) N. 286/2000 DELLA COMMISSIONE**  
**del 4 febbraio 2000**

**che modifica il regolamento (CE) n. 2367/1999 che prevede l'apertura, per la campagna 1999/2000, della distillazione preventiva di cui all'articolo 38 del regolamento (CEE) n. 822/87 del Consiglio**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CEE) n. 822/87 del Consiglio, del 16 marzo 1987, relativo all'organizzazione comune del mercato vitivinicolo <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1677/1999 <sup>(2)</sup>, in particolare l'articolo 38, paragrafo 5,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (CEE) n. 2721/88 della Commissione <sup>(3)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 2181/91 <sup>(4)</sup>, ha stabilito le modalità delle distillazioni volontarie previste dagli articoli 38, 41 e 42 del regolamento (CEE) n. 822/87. Il regolamento (CE) n. 1681/1999 della Commissione <sup>(5)</sup>, ha fissato i prezzi, gli aiuti ed altri elementi applicabili alla distillazione preventiva per la campagna 1999/2000.
- (2) A norma dell'articolo 1, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 2367/1999 della Commissione <sup>(6)</sup>, il termine per la presentazione dei contratti o delle dichiarazioni alle autorità competenti scade il 28 gennaio 2000. È necessario rinviare tale termine, nonché termini ad esso connessi in modo da permettere una maggiore partecipazione alla misura.

- (3) Le misure di cui al presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i vini,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

Il regolamento (CE) n. 2367/1999 è modificato come segue:

- 1) La data del «28 gennaio 2000», di cui all'articolo 1, paragrafo 3, primo comma, è sostituita dall'«11 febbraio 2000».
- 2) La data dell'«11 febbraio 2000», di cui all'articolo 1, paragrafo 5, primo comma, è sostituita dal «24 febbraio 2000».
- 3) La data del «18 febbraio 2000», di cui all'articolo 1, paragrafo 5, secondo comma, è sostituita dal «1° marzo 2000».
- 4) La data del «10 marzo 2000», di cui all'articolo 1, paragrafo 6, primo comma, è sostituita dal «22 marzo 2000».

*Articolo 2*

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

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 84 del 27.3.1987, pag. 1.

<sup>(2)</sup> GU L 199 del 30.7.1999, pag. 8.

<sup>(3)</sup> GU L 241 dell'1.9.1988, pag. 88.

<sup>(4)</sup> GU L 202 del 25.7.1991, pag. 16.

<sup>(5)</sup> GU L 199 del 30.7.1999, pag. 15.

<sup>(6)</sup> GU L 283 del 6.11.1999, pag. 10.

**REGOLAMENTO (CE) N. 287/2000 DELLA COMMISSIONE****del 4 febbraio 2000****che stabilisce, per il mese di gennaio 2000, il tasso di cambio specifico applicabile all'importo del rimborso delle spese di magazzinaggio nel settore dello zucchero**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 2038/1999 del Consiglio, del 13 settembre 1999, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero <sup>(1)</sup>,

visto il regolamento (CE) n. 2799/98 del Consiglio, del 15 dicembre 1998, che istituisce il regime agrimonetario dell'euro <sup>(2)</sup>,

visto il regolamento (CEE) n. 1713/93 della Commissione, del 30 giugno 1993, recante modalità particolari per l'applicazione del tasso di conversione agricolo nel settore dello zucchero <sup>(3)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1642/1999 <sup>(4)</sup>, in particolare l'articolo 1, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

- (1) l'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1713/93 stabilisce che l'ammontare del rimborso delle spese di magazzinaggio di cui all'articolo 8 del regolamento (CE) n. 2038/1999 deve essere convertito in moneta nazionale mediante un tasso di conversione agricolo specifico uguale alla media, calcolata pro rata temporis, dei tassi di conversione agricoli applicabili durante il mese di magazzinaggio; tale tasso di conversione agricolo specifico dev'essere fissato mensilmente per il mese precedente; tuttavia, per i rimborsi applicabili a partire dal 1°

gennaio 1999, a seguito dell'introduzione del regime agrimonetario dell'euro a partire dalla stessa data occorre fissare i tassi di conversione limitatamente ai tassi di cambio specifici tra l'euro e le monete nazionali degli Stati membri che non hanno adottato la moneta unica;

- (2) in applicazione delle suddette disposizioni, occorre stabilire, per il mese di gennaio 2000, il tasso di cambio specifico applicabile all'importo del rimborso delle spese di magazzinaggio nelle monete nazionali, conformemente a quanto indicato nell'allegato del presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

Il tasso di cambio specifico da utilizzare per la conversione in moneta nazionale dell'importo del rimborso delle spese di magazzinaggio di cui all'articolo 8 del regolamento (CE) n. 2038/1999 per il mese di gennaio 2000 figura in allegato.

*Articolo 2*

Il presente regolamento entra in vigore il 5 febbraio 2000.

Esso si applica a decorrere dal 1° gennaio 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 febbraio 2000.

*Per la Commissione*

Franz FISCHLER

*Membro della Commissione*

<sup>(1)</sup> GU L 252 del 25.9.1999, pag. 1.

<sup>(2)</sup> GU L 349 del 24.12.1998, pag. 1.

<sup>(3)</sup> GU L 159 dell'1.7.1993, pag. 94.

<sup>(4)</sup> GU L 195 del 28.7.1999, pag. 3.

## ALLEGATO

**al regolamento della Commissione, del 4 febbraio 2000, che stabilisce, per il mese di gennaio 2000, il tasso di cambio specifico applicabile all'importo del rimborso delle spese di magazzinaggio nel settore dello zucchero**

---

Tassi di cambio specifici		
1 EUR =	7,44395	corone danesi
	331,044	dracme greche
	8,59281	corone svedesi
	0,618545	lire sterline

---

## II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

## COMMISSIONE

**DECISIONE N. 2/1999 DEL COMITATO MISTO CE-ANDORRA  
del 22 dicembre 1999**

**relativa alle modalità di applicazione del protocollo, firmato a Bruxelles il 15 maggio 1997, sulle questioni veterinarie complementare all'accordo in forma di scambio di lettere tra la Comunità economica europea e il Principato di Andorra**

(2000/105/CE)

IL COMITATO MISTO,

visto l'accordo in forma di scambio di lettere tra la Comunità economica europea e il Principato di Andorra <sup>(1)</sup>, firmato il 28 giugno 1990 a Lussemburgo, in particolare l'articolo 17,

visto il protocollo sulle questioni veterinarie complementare all'accordo in forma di scambio di lettere tra la Comunità economica europea e il Principato di Andorra <sup>(2)</sup>, firmato a Bruxelles il 15 maggio 1997,

considerando quanto segue:

- (1) le parti sono desiderose di mantenere i tradizionali flussi di scambi di animali vivi e di prodotti animali tra Andorra e la Comunità europea e di agevolare lo sviluppo di nuovi scambi;
- (2) a tale riguardo, occorre prevedere che gli scambi avvengano nel rispetto delle norme comunitarie nel settore veterinario;
- (3) il sottogruppo veterinario ha raccomandato, nella riunione di Andorra del 16 dicembre 1998, di adottare l'elenco delle disposizioni comunitarie che Andorra deve applicare in via prioritaria prima del 1° giugno 2000;
- (4) occorre prevedere che il recepimento dell'accordo comunitario non pregiudichi l'applicazione delle misure di salvaguardia, in particolare in materia di encefalopatie spongiforme bovina (ESB),

DECIDE:

*Articolo 1*

1. Andorra accetta, fatte salve le norme specifiche previste dalla presente decisione, gli animali e i prodotti animali originari della Comunità alle condizioni previste dalle norme che disciplinano gli scambi intracomunitari.

2. Andorra si impegna ad applicare alle importazioni di animali vivi e di prodotti animali provenienti da paesi terzi le norme comunitarie che disciplinano tali importazioni.

<sup>(1)</sup> GU L 374 del 31.12.1990, pag. 14.

<sup>(2)</sup> GU L 148 del 6.6.1997, pag. 16.

*Articolo 2***Animali vivi e prodotti oggetto della direttiva 90/425/CEE <sup>(1)</sup>**

## 1. Controlli

Gli scambi tra Andorra e gli Stati membri di animali vivi e prodotti che rientrano nella direttiva 90/425/CEE sono assoggettati alle norme di controllo previste da tale direttiva ad esclusione dell'articolo 10 (misura di salvaguardia).

Il controllo delle esportazioni provenienti dai paesi terzi è disciplinato dall'articolo 3, paragrafo 2, della presente decisione.

## 2. Identificazione

Per l'identificazione dei bovini le autorità andorrane recepiscono il regolamento (CE) n. 820/97 <sup>(2)</sup> e i suoi testi di applicazione.

3. Andorra è integrata nella rete informatizzata di collegamento tra autorità veterinarie («sistema Animo»). Le modalità di tale integrazione sono convenute tra la Commissione e le autorità andorrane.

## 4. Contributi

Le autorità andorrane recepiscono i principi del capitolo I dell'allegato C della direttiva 85/73/CEE <sup>(3)</sup>.

*Articolo 3***Prodotti animali**

## 1. Controlli degli scambi

Gli scambi tra Andorra e gli Stati membri sono assoggettati alle norme e ai principi della direttiva 89/662/CEE <sup>(4)</sup> e dei suoi testi di applicazione, comprese le norme applicabili in caso di non ammissione dei prodotti, ad eccezione dell'articolo 9 (misure di salvaguardia).

## 2. Controlli sui prodotti importati da paesi terzi e destinati ad Andorra

I controlli riguardanti i prodotti importati da paesi terzi e destinati ad Andorra sono effettuati ai posti d'ispezione frontaliere dai servizi veterinari degli Stati membri in nome e per conto delle autorità andorrane su tutte le importazioni di animali o di prodotti animali destinati ad Andorra e sono accompagnati, per i prodotti animali di cui all'«allegato B» della decisione 93/13/CEE <sup>(5)</sup> e per gli animali vivi, dal rilascio del documento di transito di frontiera. Il controllo veterinario dovrà essere effettuato prima dell'esecuzione delle operazioni di transito doganale. Per gli animali e i prodotti animali così controllati dovrà essere corrisposto il contributo sanitario previsto al capitolo II dell'allegato A, al capitolo II dell'allegato C e all'allegato I, capitolo III, sezione 2, prodotti della pesca, della direttiva 85/73/CEE. Nei casi previsti sarà utilizzato il sistema Animo.

*Articolo 4***Mutua assistenza**

Andorra recepisce la direttiva 89/608/CEE <sup>(6)</sup>.

<sup>(1)</sup> Direttiva 90/425/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1990, relativa ai controlli veterinari e zootecnici applicabili negli scambi intracomunitari di taluni animali vivi e prodotti di origine animale, nella prospettiva della realizzazione del mercato interno (GU L 224 del 18.8.1990, pag. 29). Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 92/118/CEE (GU L 62 del 15.3.1993, pag. 49).

<sup>(2)</sup> Regolamento (CE) n. 820/97 del Consiglio, del 21 aprile 1997, che istituisce un sistema d'identificazione e registrazione dei bovini e relativo all'etichettatura delle carni bovine e dei prodotti a base di carni bovine (GU L 117 del 7.5.1997, pag. 1).

<sup>(3)</sup> Direttiva 85/73/CEE del Consiglio, del 29 gennaio 1985, relativa al finanziamento delle ispezioni e dei controlli sanitari delle carni fresche e delle carni di volatili da cortile (GU L 32 del 5.2.1985, pag. 14). Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 97/79/CE (GU L 24 del 30.1.1998, pag. 31).

<sup>(4)</sup> Direttiva 89/662/CEE del Consiglio, dell'11 dicembre 1989, relativa ai controlli veterinari applicabili negli scambi intracomunitari, nella prospettiva della realizzazione del mercato interno (GU L 395 del 30.12.1989, pag. 13). Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 92/118/CEE (GU L 62 del 15.3.1993, pag. 49).

<sup>(5)</sup> Decisione 93/13/CEE della Commissione, del 22 dicembre 1992, che fissa le modalità dei controlli veterinari da effettuare ai posti d'ispezione frontaliere della Comunità all'atto dell'introduzione dei prodotti provenienti da paesi terzi (GU L 9 del 15.1.1993, pag. 33). Decisione modificata dalla decisione 96/32/CE della Commissione (GU L 9 del 12.1.1996, pag. 9).

<sup>(6)</sup> Direttiva 89/608/CEE del Consiglio, del 21 novembre 1989, relativa alla mutua assistenza tra le autorità amministrative degli Stati membri e alla collaborazione tra queste e la Commissione per assicurare la corretta applicazione delle legislazioni veterinaria e zootecnica (GU L 351 del 2.12.1989, pag. 34).

*Articolo 5***Notifica delle malattie degli animali**

Andorra recepisce la direttiva 82/894/CEE <sup>(1)</sup>. Le modalità della partecipazione di Andorra al sistema di notifica delle malattie animali (ADNS) sono messe a punto dalla Commissione e dalle autorità andorrane.

*Articolo 6***Misure di lotta**

1. In attesa del recepimento integrale dell'accordo comunitario nel diritto nazionale di Andorra, le autorità andorrane si impegnano ad attuare le misure di lotta previste dalla regolamentazione comunitaria.
2. Le autorità andorrane si impegnano a concertarsi con le competenti autorità spagnole e francesi in vista dell'elaborazione di piani d'emergenza nonché della loro attuazione in caso di comparsa di malattie animali.

*Articolo 7***Scambi di taluni animali**

1. Gli scambi di bovini e suini tra Andorra e gli Stati membri avvengono a norma della direttiva 64/432/CEE <sup>(2)</sup>.
2. Gli scambi di ovini e caprini sono disciplinati dalla direttiva 91/68/CEE <sup>(3)</sup>.
3. Gli scambi di equidi avvengono a norma delle direttive 90/426/CEE <sup>(4)</sup> e 90/427/CEE <sup>(5)</sup>.
4. Per l'identificazione dei suini, degli ovini e dei caprini Andorra recepisce la direttiva 92/102/CEE <sup>(6)</sup>.

*Articolo 8***Scambi di taluni prodotti animali**

1. Andorra recepisce le direttive 64/433/CEE <sup>(7)</sup>, 72/461/CEE <sup>(8)</sup>, 77/99/CEE <sup>(9)</sup> e 80/215/CEE <sup>(10)</sup>.
2. Per gli involucri, le ossa, il sangue e altri prodotti Andorra recepisce le disposizioni di cui all'allegato 1, capitoli 2, 5 e 7 della direttiva 92/118/CEE <sup>(11)</sup>.
3. Andorra comunica alle autorità competenti degli Stati membri e alla Commissione gli elenchi degli stabilimenti riconosciuti.

<sup>(1)</sup> Direttiva 82/894/CEE del Consiglio, del 21 dicembre 1982, concernente la notifica delle malattie degli animali nella Comunità (GU L 378 del 31.12.1982, pag. 58). Direttiva modificata da ultimo dalla decisione 98/12/CE della Commissione (GU L 4 dell'8.1.1998, pag. 63).

<sup>(2)</sup> Direttiva 64/432/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1964, relativa a problemi di polizia sanitaria in materia di scambi intracomunitari di animali delle specie bovina e suina (GU L 121 del 29.7.1964, pag. 1977/64). Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 98/46/CE (GU L 198 del 15.7.1998, pag. 22).

<sup>(3)</sup> Direttiva 91/68/CEE del Consiglio, del 28 gennaio 1991, relativa alle condizioni di polizia sanitaria da applicare negli scambi intracomunitari di ovini e caprini (GU L 46 del 19.2.1991, pag. 19). Direttiva modificata da ultimo dalla decisione 94/953/CE della Commissione (GU L 371 del 31.12.1994, pag. 14).

<sup>(4)</sup> Direttiva 90/426/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1990, relativa alle condizioni di polizia sanitaria che disciplinano i movimenti di equidi e le importazioni di equidi in provenienza dai paesi terzi (GU L 224 del 18.8.1990, pag. 42). Direttiva modificata da ultimo dall'atto di adesione del 1994.

<sup>(5)</sup> Direttiva 90/427/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1990, relativa alle norme zootecniche e genealogiche che disciplinano gli scambi intracomunitari di equidi (GU L 224 del 18.8.1990, pag. 55).

<sup>(6)</sup> Direttiva 92/102/CEE del Consiglio, del 27 novembre 1992, relativa all'identificazione e alla registrazione degli animali (GU L 355 del 5.12.1992, pag. 32).

<sup>(7)</sup> Direttiva 64/433/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1964, relativa a problemi sanitari in materia di scambi intracomunitari di carni fresche (GU L 121 del 29.7.1964, pag. 2012/64). Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 95/23/CE (GU L 243 dell'11.10.1995, pag. 7).

<sup>(8)</sup> Direttiva 72/461/CEE del Consiglio, del 12 dicembre 1972, relativa a problemi di polizia sanitaria in materia di scambi intracomunitari di carni fresche (GU L 302 del 31.12.1972, pag. 24). Direttiva modificata da ultimo dall'atto di adesione del 1994.

<sup>(9)</sup> Direttiva 77/99/CEE del Consiglio, del 21 dicembre 1976, relativa a problemi sanitari in materia di scambi intracomunitari di prodotti a base di carne (GU L 26 del 31.1.1977, pag. 85). Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 97/76/CE (GU L 10 del 16.1.1998, pag. 25).

<sup>(10)</sup> Direttiva 80/215/CEE del Consiglio, del 22 gennaio 1980, relativa a problemi di polizia sanitaria negli scambi intracomunitari di prodotti a base di carni (GU L 47 del 21.2.1980, pag. 4). Direttiva modificata da ultimo dall'atto di adesione del 1994.

<sup>(11)</sup> Direttiva 92/118/CEE del Consiglio, del 17 dicembre 1992, che stabilisce le condizioni sanitarie e di polizia sanitaria per gli scambi e le importazioni nella Comunità di prodotti non soggetti, per quanto riguarda tali condizioni, alle normative comunitarie specifiche di cui all'allegato A, capitolo I della direttiva 89/662/CEE e, per quanto riguarda i patogeni, alla direttiva 90/425/CEE (GU L 62 del 15.3.1993, pag. 49). Direttiva modificata da ultimo dalla direttiva 97/79/CE (GU L 24 del 30.1.1998, pag. 31).



4. Detti stabilimenti sono soggetti alle ispezioni comunitarie previste per gli stabilimenti della Comunità.
5. Se necessario, i particolari del timbro saranno precisati a titolo degli adattamenti tecnici.
6. Andorra recepisce il testo della direttiva 85/73/CEE e i contributi previsti all'allegato A, capitolo I di tale direttiva.

#### Articolo 9

##### **Ormoni e residui**

Andorra recepisce le direttive 96/22<sup>(1)</sup> e 96/23<sup>(2)</sup>, fermo restando che:

- a) la prima volta, Andorra sottopone il piano all'approvazione del sottogruppo veterinario;
- b) gli aggiornamenti successivi sono approvati dalla Commissione previa informazione degli Stati membri nell'ambito del comitato veterinario permanente.

#### Articolo 10

##### **Norme per gli animali (specie bovine, ovine, caprine ed equine) soggetti a movimenti transfrontalieri temporanei**

1. Il veterinario ufficiale del paese di spedizione:
  - a) informa, con 48 ore di anticipo, il veterinario ufficiale del paese di destinazione dell'invio degli animali;
  - b) procede all'esame degli animali nelle 48 ore che precedono la loro partenza; gli animali in questione devono essere debitamente identificati;
  - c) rilascia un certificato corrispondente al modello che sarà stabilito dal sottogruppo veterinario; in attesa di tale certificato, continuano ad essere utilizzati i documenti attualmente previsti.
2. Il veterinario ufficiale del paese di destinazione effettua il controllo degli animali non appena questi sono introdotti nel paese di destinazione, per esaminare se sono conformi alle norme previste.
3. Per tutta la durata dello spostamento gli animali devono restare sotto il controllo doganale.
4. Il detentore degli animali deve, in una dichiarazione scritta:
  - a) accettare di conformarsi a tutte le misure prese in applicazione delle disposizioni previste e a qualsiasi altra misura adottata a livello locale, allo stesso titolo di qualsiasi detentore originario della Comunità o di Andorra,
  - b) assumere i costi dei controlli risultanti dall'applicazione della presente direttiva,
  - c) collaborare pienamente all'effettuazione dei controlli doganali o veterinari richiesti dalle autorità ufficiali del paese di spedizione o del paese di destinazione.
5. In caso di comparsa di malattie, le adeguate misure sono adottate di comune accordo dalle competenti autorità veterinarie del paese di spedizione e del paese di destinazione.
6. La questione dei costi eventuali sarà esaminata dalle autorità veterinarie competenti. Se necessario, sarà chiesto l'intervento del sottogruppo veterinario.

#### Articolo 11

Andorra applica anteriormente al 1° giugno 2000 le disposizioni comunitarie riprese in allegato alla presente decisione.

<sup>(1)</sup> Direttiva 96/22/CE del Consiglio, del 29 aprile 1996, concernente il divieto d'utilizzazione di talune sostanze ad azione ormonica, tireostatica e delle sostanze  $\beta$ -agoniste nelle produzioni animali e che abroga le direttive 81/602/CEE, 88/146/CEE e 88/299/CEE (GU L 125 del 23.5.1996, pag. 3).

<sup>(2)</sup> Direttiva 96/23/CE del Consiglio, del 29 aprile 1996, concernente le misure di controllo su talune sostanze e sui loro residui negli animali vivi e nei loro prodotti e che abroga le direttive 85/358/CEE e 86/469/CEE e le decisioni 89/187/CEE e 91/664/CEE (GU L 125 del 23.5.1996, pag. 10).

*Articolo 12*

La presente decisione entra in vigore il primo giorno del mese successivo a quello della adozione.

Fatto a Bruxelles, addì 22 dicembre 1999.

*Per il Comitato misto*

*Il Presidente*

M. MATEU

---

*ALLEGATO*

Il riferimento al testo di base comprende i riferimenti a tutte le sue modificazioni nonché ai testi di applicazione.

1. Direttiva 90/425/CEE (ad eccezione dell'articolo 10; misure di salvaguardia)
  2. Regolamento (CE) n. 820/97 (unicamente identificazione dei bovini)
  3. Direttiva 85/73/CEE (per i settori pertinenti; contributi)
  4. Direttiva 89/662/CEE (ad esclusione dell'articolo 9; misure di salvaguardia)
  5. Direttiva 89/608/CEE (mutua assistenza)
  6. Direttiva 82/894/CEE (notifica delle malattie degli animali — ADNS)
  7. Direttiva 64/432/CEE (bovini e suini)
  8. Direttiva 91/68/CEE (ovini e caprini)
  9. Direttive 90/426/CEE e 90/427/CEE (equidi)
  10. Direttiva 92/102/CEE (identificazione di suini, ovini e caprini)
  11. Direttive 64/433/CEE e 72/461/CEE (carni)
  12. Direttive 77/99/CEE e 80/215/CEE (prodotti a base di carni)
  13. Direttiva 92/118/CEE (allegato 1, capitoli 2, 5 e 7, prodotti vari)
  14. Direttive 96/22/CE e 96/23/CE (residui)
-

## RETTIFICHE

**Rettifica del regolamento (CE) n. 2742/1999 del Consiglio, del 17 dicembre 1999, che stabilisce, per il 2000, le possibilità di pesca e le condizioni ad esse associate per alcuni stock o gruppi di stock ittici, applicabili nelle acque comunitarie e, per le navi comunitarie, in altre acque dove sono imposti limiti di cattura e che modifica il regolamento (CE) n. 66/98**

(Gazzetta ufficiale delle Comunità europee L 341 del 31 dicembre 1999)

Pagina 1, considerando (2), ultima riga:

*anziché:* «... articolo 8, paragrafo 4, punto iv) di detto regolamento;»

*leggasi:* «... articolo 8, paragrafo 4, punti ii) e vi) di detto regolamento;»

Pagina 3, articolo 1, paragrafo 1:

All'articolo 1, paragrafo 1 va aggiunta la seguente frase:

«Inoltre, le possibilità di pesca per le navi comunitarie nelle acque delle isole Færøer e per le navi delle isole Færøer nelle acque comunitarie sono fissate per il periodo 1° gennaio 2000-30 aprile 2000.»

Pagina 6, articolo 13, paragrafo 3:

*anziché:* «... fissati nell'allegato 6.»

*leggasi:* «... fissati nell'allegato VI bis.»

Pagina 7, articolo 13, paragrafo 6:

*anziché:* «... di cui all'allegato 1 ...»

*leggasi:* «... di cui all'allegato I ...»

Pagina 7, articolo 14, paragrafo 2:

*anziché:* «... di cui all'allegato 7 ...»

*leggasi:* «... di cui all'allegato VII ...»

Pagina 7, articolo 14, paragrafo 3:

*anziché:* «... di cui all'allegato 8 ...»

*leggasi:* «... di cui all'allegato VIII ...»

Pagina 13, allegato IA, secondo TAC, prima colonna:

Va soppressa la voce «Federazione russa 3 000».

Pagina 15, allegato IA, secondo TAC:

L'intera voce «**Specie:** Merluzzo bianco **Zona:** III d (acque della Federazione russa)»  
*Gadus morhua*

va soppressa.

Pagina 15, allegato IA, quarto TAC, prima colonna:

*anziché:* «Lettonia 1 000 (3)  
 Lituania 500 (4)»

*leggasi:* «Lettonia 1 000 (2) (3)  
 Lituania 500 (2) (4)»

Pagina 17, allegato I A, secondo TAC:

L'intera voce «**Specie:** Spratto                   **Zona:** III d (acque della Federazione russa)»  
  *Sprattus sprattus*

va soppressa.

Pagina 18, allegato I B, primo TAC, seconda colonna, note (1) e (2):

*anziché:* «... Nei limiti di un contingente totale ...»

*leggasi:* «... Nei limiti del contingente totale ...»

Pagina 18, allegato I B, secondo TAC, prima colonna:

*anziché:* «Tutti gli Stati membri (2)                   35 000 (2)»

*leggasi:* «Tutti gli Stati membri (2)                   35 000»

Pagina 18, allegato I B, terzo TAC, prima colonna:

*anziché:* «Færøer»

*leggasi:* «Isole Færøer»

Pagina 22, allegato I B, terzo TAC, seconda colonna, nota (2):

*anziché:* «... per la zona Vb (acque CE), VI, VII.»

*leggasi:* «... per la zona Vb (acque CE), VI, VII, XII e XIV.»

Pagina 23, allegato I B, terzo TAC, prima colonna:

*anziché:* «TAC                   7 113»

*leggasi:* «TAC                   7 116»

Pagina 23, quarto TAC, seconda colonna, nota (1):

La nota (1) va sostituita dalla seguente:

«(1) Contingente risultante dal verbale concordato delle consultazioni per il 2000 tra la Comunità europea, a nome della Svezia, e la Norvegia. Le catture accessorie di merluzzo bianco, eglefino, merluzzo carbonaro e merluzzo devono essere imputate sul rispettivo contingente.»

Pagina 23, allegato I B, quinto TAC, seconda colonna, nota (1):

*anziché:* «..., Norvegia:                   11 200 t.»

*leggasi:* «..., Norvegia:                   220 t.»

Pagina 26, allegato I B, terzo TAC, prima colonna:

*anziché:* «Norvegia                   20 000 (1)»

*leggasi:* «Norvegia                   20 000»

Pagina 29, allegato I C, primo TAC, condizioni particolari, seconda riga:

*anziché:* «... tra il 1° marzo e il 3 giugno.»

*leggasi:* «... tra il 1° marzo e il 30 giugno.»

Pagina 29, secondo TAC, prima colonna:

*anziché:* «Portogallo                   29 179

          Regno Unito               7 569»

*leggasi:* «Portogallo                   2 179

          Regno Unito               7 567»

Pagina 31, allegato I C, terzo TAC, voce della seconda colonna:

*anziché:* «**Zona:** V, XIV (acque delle Isole Færøer)»

*leggasi:* «**Zona:** Vb (acque delle Isole Færøer)»

Pagina 31, allegato I C, sesto TAC, prima colonna:

*anziché:* «CE                   4 525 (1)»

*leggasi:* «CE                   5 674 (1)»

Pagina 32, allegato I C, terzo TAC, prima colonna:

*anziché:* «CE 5 230 (1)»

*leggasi:* «CE 5 430 (1)»

Pagina 32, allegato I C, quarto TAC, prima colonna:

*anziché:* «CE 1 445 (1)»

*leggasi:* «CE 1 595 (1)»

Pagina 32, allegato I C, settimo TAC, prima colonna:

*anziché:* «Germania 14 021»

*leggasi:* «Germania 14 022»

Pagina 32, allegato I C, settimo TAC, seconda colonna, nota (2):

*anziché:* «... previ gli scambi, è di 21 780 t. È compreso ...»

*leggasi:* «... previ gli scambi, è di 20 780 t. È compreso ...»

Pagina 34, allegato I C, secondo TAC:

— prima colonna:

*anziché:* «Regno Unito 680»

*leggasi:* «Regno Unito 680 (1)»

— seconda colonna:

va inserita la seguente nota:

«(1) Incluso l'ippoglosso della Groenlandia.»

Pagina 37, allegato I D, terzo TAC, seconda colonna, nota (1):

*anziché:* «... acque comunitarie tranne NAFO 3PS. Da pescarsi ...»

*leggasi:* «... acque comunitarie. Da pescarsi ...»

Pagina 39, allegato I D, primo TAC, prima colonna:

*anziché:* «Spagna 5 670 (1)»

*leggasi:* «Spagna 5 660 (1)»

Pagina 46, allegato I D, secondo TAC:

— prima colonna:

*anziché:* «Francia 3 555 (1)»

*leggasi:* «Francia 3 550 (1)»

Pagina 46, allegato I D, quarto TAC:

— prima colonna:

*anziché:* «TAC 560 000 (4) (6)»

*leggasi:* «TAC 560 000 (6)»

— seconda colonna, nota (5):

*anziché:* «... soltanto nelle divisioni IIIa o IVa.»

*leggasi:* «... soltanto nella divisione IVa, escluse 3 000 t che possono essere pescate nella divisione IIIa.»

— condizioni particolari, voce della quinta colonna:

*anziché:* «Acque CE comprese ... al 31 dicembre 2000»

*leggasi:* «IIA (acque non-CE), VI, dal 1° gennaio al 31 marzo 2000»

Pagina 47, allegato I D, primo TAC

— prima colonna:

*anziché:* «Isole Færøer 5 240 (4)  
TAC 561 865 (5)»

*leggasi:* «Isole Færøer 4 680 (4)  
TAC 560 000 (2)»

— seconda colonna, nota (4):

la nota (4) va sostituita dalla seguente:

«(4) Da pescare soltanto nella divisione VIa (a nord di 56°30'N) e VIIefh, escluse 1 000 t che possono essere pescate nella divisione IVa.»

— condizioni particolari, seconda riga:

*anziché:* «... nel periodo compreso tra il 1° ottobre e il 31 dicembre.»

*leggasi:* «... nei periodi compresi tra il 1° gennaio e il 15 febbraio e tra il 1° ottobre e il 31 dicembre.»

— condizioni particolari, ultima riga:

*anziché:* «Isole Færøer 5 240»

*leggasi:* «Isole Færøer 1 000»

Pagina 51, allegato I E, terzo TAC:

— prima colonna:

*anziché:* «CE 0  
TAC 0»

*leggasi:* «CE 0 (1)  
TAC 0 (1)»

— seconda colonna:

va inserita la seguente nota:

«(1) È vietata la pesca selettiva di questa specie, che potrà essere oggetto unicamente di catture accessorie a norma dell'articolo 17, paragrafo 3.»

Pagina 58, allegato I G, secondo TAC, seconda colonna:

*anziché:* «... delle catture accessorie effettuate in qualsiasi tipo di pesca selettiva.»

*leggasi:* «... delle catture accessorie effettuate nella pesca del *Dissostichus eleginoides* e del *Champsocephalus gunnari*.»

Pagina 59, allegato II, primo TAC, prima colonna:

*anziché:* «CE 2 100»

*leggasi:* «CE 21 000»

Pagina 61, allegato III:

Dopo la voce:

«Merluzzo bianco	<i>Gadus morhua</i>	Acque della Groenlandia (tutte le zone)»
------------------	---------------------	---

vanno inserite le seguenti:

«Merluzzo bianco e Eglefino	<i>Gadus morhua</i> <i>Melanogrammus aeglefinus</i>	Vb (Acque delle Isole Færøer)	n.p.	no	no»
-----------------------------	--	-------------------------------	------	----	-----

Pagina 66, allegato III:

<i>anziché:</i> «Sugarello	<i>Trachurus trachurus</i>	Vb (1), VI, VII, VIII, XII, XIV	A	no	no»
----------------------------	----------------------------	---------------------------------	---	----	-----

<i>leggasi:</i> «Sugarello	<i>Trachurus trachurus</i>	Vb (1), VI, VII, VIII, XII, XIV	A	sì	no»
----------------------------	----------------------------	---------------------------------	---	----	-----

Pagina 70, allegato V:

va aggiunto il punto seguente:

**«9. Taglia minima per lo sbarco della passera di mare**

Fermo restando quanto disposto nell'allegato XII del regolamento (CE) n. 850/98, per la passera di mare si applica durante il 2000 una taglia minima per lo sbarco di 27 cm.»

Pagina 74, allegato VI:

vanno soppresse le seguenti voci:

«Acque estoni	Tutte le attività di pesca	120	70
Acque della Federazione russa	Tutte le attività di pesca	17	10
	Pesca del merluzzo bianco	17	7
	Pesca dello spratto	17	10»

Pagina 75, allegato VI bis:

vanno soppresse le seguenti voci:

«Estonia	Merluzzo bianco, aringa, spratto, IIIId	120	70
Federazione russa	Aringa, IIIId (acque della Svezia)	80	20
	Aringa, IIIId (acque della Svezia), navi madri non da pesca	5	5»

Pagina 75, allegato VI bis, Polonia, seconda colonna, prima riga:

anziché: «Merluzzo bianco, aringa, spratto, pleuronettiformi, IIIId (acque della Svezia) ...»

leggasi: «Tutte le attività di pesca ...»

Pagina 75, allegato VI bis, Polonia, seconda, terza e quarta colonna, seconda voce:

La seconda voce riguardante la Polonia nella seconda, terza e quarta colonna va soppresa.

Pagina 79, allegato VIII, punto 3:

La seconda voce «Norddeich» va soppresa in entrambe le colonne.

Pagina 87, allegato XIV, specie bersaglio, *Dissostichus spp.*, seconda colonna, ultima riga:

anziché: «FAO 58.5.2. Antartico»

leggasi: «FAO 58.5.2 Antartico (con palangari)»

Pagina 87, allegato XIV, specie bersaglio *Lepidonorotheren squamifrons*, seconda colonna:

anziché: «FAO 58.4.4.2 (2)»

leggasi: «FAO 58.4.4 (2)»