

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

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

- Regolamento (CE) n. 1739/2000 della Commissione del 4 agosto 2000 recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di alcuni ortofrutticoli 1
- Regolamento (CE) n. 1740/2000 della Commissione, del 4 agosto 2000, che indice una gara avente ad oggetto la restituzione all'esportazione di segala verso qualsiasi paese terzo 3
- * **Regolamento (CE) n. 1741/2000 della Commissione, del 3 agosto 2000, che istituisce un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di polietilene tereftalato (PET) originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia** 6
- * **Regolamento (CE) n. 1742/2000 della Commissione, del 4 agosto 2000, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di polietilentereftalato (PET) originarie dell'India, dell'Indonesia, della Malaysia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia** 48
- Regolamento (CE) n. 1743/2000 della Commissione, del 4 agosto 2000, concernente il rilascio di titoli di importazione per gli agli originari della Cina 78
- Regolamento (CE) n. 1744/2000 della Commissione, del 4 agosto 2000, che modifica i prezzi rappresentativi e i dazi addizionali all'importazione per taluni prodotti del settore dello zucchero 79

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

Conferenza dei rappresentanti dei governi degli Stati membri

2000/491/CE, CECA, Euratom:

- * **Decisione dei rappresentanti dei governi degli Stati membri, del 26 luglio 2000, relativa alla nomina di giudici e di avvocati generali alla Corte di giustizia delle Comunità europee** 81

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.

Consiglio

2000/492/CE:

- ★ **Decisione n. 2/2000 del Consiglio di associazione UE-Lituania, del 24 luglio 2000, che proroga di cinque anni il periodo in cui qualsiasi aiuto pubblico concesso dalla Lituania è valutato tenendo conto del fatto che tale paese va assimilato alle regioni comunitarie di cui all'articolo 87, paragrafo 3, lettera a) del trattato che istituisce la Comunità europea** 83

Commissione

2000/493/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 4 agosto 2000, che modifica il certificato sanitario per i prodotti della pesca provenienti o originari dell'Uganda ⁽¹⁾ [notificata con il numero C(2000) 2472]** 84

2000/494/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 4 agosto 2000, relativa ad un contributo finanziario della Comunità a favore di misure d'emergenza per la lotta contro l'afta epizootica in alcune parti dell'Europa sudorientale ⁽¹⁾ [notificata con il numero C(2000) 2469]** 85

⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

I

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

REGOLAMENTO (CE) N. 1739/2000 DELLA COMMISSIONE
del 4 agosto 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 ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1498/98 ⁽²⁾, 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 agosto 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 agosto 2000.

Per la Commissione
Pedro SOLBES MIRA
Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 337 del 24.12.1994, pag. 66.

⁽²⁾ GU L 198 del 15.7.1998, pag. 4.

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 4 agosto 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 ⁽¹⁾	Valore forfettario all'importazione
0709 90 70	052	75,4
	999	75,4
0805 30 10	388	51,8
	524	78,7
	528	69,6
	999	66,7
0806 10 10	052	88,4
	220	124,4
	400	221,2
	508	135,1
	512	53,1
	600	73,5
	624	158,8
	999	122,1
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	388	78,2
	400	72,3
	508	58,7
	512	85,5
	528	84,6
	720	72,4
	800	144,6
	804	74,8
	999	83,9
	0808 20 50	052
064		63,3
388		71,4
512		53,4
528		74,5
720		112,9
804		116,8
0809 20 95	999	85,6
	052	355,9
	400	263,6
0809 30 10, 0809 30 90	404	421,8
	999	347,1
	052	125,8
	068	104,9
0809 40 05	999	115,3
	052	24,3
	064	48,4
	066	37,4
	624	189,9
	999	75,0

⁽¹⁾ 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. 1740/2000 DELLA COMMISSIONE**del 4 agosto 2000****che indice una gara avente ad oggetto la restituzione all'esportazione di segala verso qualsiasi paese terzo**

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. 1766/92 del Consiglio, del 30 giugno 1992, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1666/2000 ⁽²⁾,

1. È indetta una gara per la restituzione all'esportazione di cui all'articolo 4 del regolamento (CE) n. 1501/95.

2. L'aggiudicazione riguarda la segala destinata ad essere esportata verso qualsiasi paese terzo.

visto il regolamento (CE) n. 1501/95 della Commissione, del 29 giugno 1995, che stabilisce modalità d'applicazione del regolamento (CEE) n. 1766/92 del Consiglio, riguardo alla concessione delle restituzioni all'esportazione e alle misure da adottare in caso di turbative nel settore dei cereali ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2513/98 ⁽⁴⁾, in particolare l'articolo 4,

3. La gara è aperta fino al 17 maggio 2001. Sino a tale data si procede a gare settimanali, per le quali i quantitativi e i termini di presentazione delle offerte sono specificate nel bando di gara.

In deroga all'articolo 4, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1501/95, il termine ultimo per la presentazione delle offerte per la prima gara parziale scade il 10 agosto 2000.

considerando quanto segue:

Articolo 2

(1) Data la situazione attuale sui mercati dei cereali, è opportuno indire per la segala una gara per la restituzione all'esportazione di cui all'articolo 4 del regolamento (CE) n. 1501/95.

Un'offerta è valida solo se si riferisce ad almeno 1 000 t.

Articolo 3

(2) Le modalità d'applicazione della procedura di gara sono state definite, per la fissazione della restituzione all'esportazione dal regolamento (CE) n. 1501/95. Fra tali impegni vi è l'obbligo di presentare una domanda di titolo d'esportazione. L'osservanza di questo obbligo può essere garantita dalla cauzione di gara di 12 EUR/t da costituire all'atto della presentazione dell'offerta.

La cauzione di cui all'articolo 5, paragrafo 3, lettera a), del regolamento (CE) n. 1501/95 ammonta a 12 EUR/t.

Articolo 4

(3) È necessario stabilire un periodo di validità specifico per i titoli rilasciati nel quadro della presente gara. Tale validità deve corrispondere al fabbisogno del mercato mondiale per la campagna 2000/2001.

1. In deroga al disposto dell'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 3719/88 della Commissione che stabilisce le modalità comuni d'applicazione del regime dei titoli d'importazione, di esportazione e di fissazione anticipata relativi ai prodotti agricoli ⁽⁵⁾, i titoli d'esportazione rilasciati conformemente all'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1501/95 si considerano rilasciati, ai fini della determinazione della durata di validità, il giorno di presentazione dell'offerta.

(4) Per assicurare un eguale trattamento a tutti gli interessati, è necessario che la durata di validità del titolo rilasciato sia identica.

2. I titoli d'esportazione rilasciati nell'ambito della presente gara sono validi dalla data del loro rilascio, ai sensi del paragrafo 1, sino alla fine del quarto mese seguente.

(5) Per garantire il corretto svolgimento della procedura di gara all'esportazione, è d'uopo stabilire un quantitativo minimo, nonché il termine e la forma di trasmissione delle offerte depositate presso i servizi competenti.

Articolo 5

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

1. La Commissione decide, secondo la procedura di cui all'articolo 23 del regolamento (CEE) n. 1766/92:

- di fissare una restituzione massima all'esportazione, tenendo conto in particolare dei criteri precisati all'articolo 1 del regolamento (CE) n. 1501/95, oppure
- di non dar seguito alla gara.

⁽¹⁾ GU L 181 dell'1.7.1992, pag. 21.

⁽²⁾ GU L 193 del 29.7.2000, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 147 del 30.6.1995, pag. 7.

⁽⁴⁾ GU L 313 del 21.11.1998, pag. 16.

⁽⁵⁾ GU L 331 del 2.12.1988, pag. 1.

2. Ove venga fissata una restituzione massima all'esportazione, sono dichiarati aggiudicatari il concorrente o i concorrenti la cui offerta sia pari o inferiore a detta restituzione massima.

Articolo 6

Le offerte devono pervenire alla Commissione, per il tramite degli Stati membri, al più tardi un'ora e mezza dopo la scadenza del termine settimanale di presentazione delle offerte specificato nel bando di gara. Esse devono essere trasmesse conformemente allo schema riprodotto nell'allegato I, rivolgendosi ai numeri menzionati nell'allegato II.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 agosto 2000.

In mancanza di offerte, gli Stati membri ne informano la Commissione nello stesso termine massimo di cui al comma precedente.

Articolo 7

Le ore fissate per la presentazione delle offerte sono le ore del Belgio.

Articolo 8

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

Per la Commissione

Pedro SOLBES MIRA

Membro della Commissione

ALLEGATO I

Gara settimanale per la restituzione all'esportazione di segala verso qualsiasi paese terzo

[Regolamento (CE) n. 1740/2000]

[Termine limite per la presentazione delle offerte (data/ora)]

1	2	3
Numerazione dei concorrenti	Quantità in tonnellate	Importo della restituzione all'esportazione in EUR/t
1		
2		
3		
ecc.		

ALLEGATO II

I numeri da chiamare a Bruxelles [DG AGRI (C-1)] sono esclusivamente i seguenti:

- telex: — 22037 AGREC B
 - 22070 AGREC B (Caratteri greci),
 - telefax: — 296 49 56
 - 295 25 15.
-

REGOLAMENTO (CE) N. 1741/2000 DELLA COMMISSIONE

del 3 agosto 2000

che istituisce un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di polietilene tereftalato (PET) originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 2026/97 del Consiglio, del 6 ottobre 1997, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 12,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

- (1) Nel novembre 1999, con un avviso (qui di seguito denominato «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 polietilene tereftalato (di seguito denominato «PET») originarie dell'India, dell'Indonesia, della Repubblica di Corea (di seguito denominata «Corea»), della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia e ha avviato un'inchiesta.
- (2) Il procedimento è stato iniziato in seguito alla presentazione di una denuncia da parte dell'Associazione europea dei produttori di materie plastiche, per conto di produttori della Comunità che rappresentano una quota maggioritaria della produzione comunitaria di PET. La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di sovvenzioni su tale prodotto e al conseguente notevole pregiudizio, che sono stati ritenuti sufficienti per giustificare l'apertura del procedimento.
- (3) La denuncia presentata riguardava anche importazioni originarie dell'Arabia Saudita. Tuttavia, a seguito delle consultazioni precedenti l'apertura del procedimento tenutesi con il governo di questo paese, è stato dimostrato che il volume delle importazioni di PET provenienti dall'Arabia Saudita rappresenta meno del 4 % delle importazioni totali. In conformità dell'articolo 14, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 2026/97 (di seguito denominato «il regolamento di base»), la Commissione ha escluso le importazioni originarie dell'Arabia Saudita dalla portata della presente inchiesta.
- (4) Prima dell'apertura del procedimento e conformemente all'articolo 10, paragrafo 9, del regolamento di base, la Commissione ha notificato ai governi dell'India, dell'Indonesia, della Corea, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia di avere ricevuto una denuncia circostanziata in cui si sostiene che le importazioni di PET originarie dell'India, dell'Indonesia, della Corea, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia ricevono sovvenzioni che provocano un grave pregiudizio all'industria comunitaria. I governi summenzionati sono stati invitati a pren-

dere parte a consultazioni finalizzate a chiarire gli elementi della questione e a pervenire ad una soluzione concordata. Il governo della Corea ha accettato l'offerta e le consultazioni con la Commissione si sono tenute il 24 ottobre 1999. Le osservazioni fatte in merito alle affermazioni contenute nella denuncia relativa alle importazioni sovvenzionate e al grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria sono state tenute in debito conto.

- (5) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori comunitari, i produttori esportatori, gli importatori e gli utilizzatori notoriamente interessati, i rappresentanti dei paesi esportatori e il denunziante, offrendo inoltre alle parti interessate la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione.

I governi dell'India, dell'Indonesia, della Corea, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia, un certo numero di produttori esportatori, di produttori comunitari che hanno presentato la denuncia nonché di utilizzatori comunitari e di importatori hanno comunicato le loro osservazioni per iscritto. Tutte le parti che hanno fatto richiesta di un'audizione entro il termine stabilito nell'avviso di apertura sono state sentite.

- (6) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e ha ricevuto risposte dai governi dell'India, dell'Indonesia, della Corea, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia, da nove produttori comunitari denunzianti, da venti produttori esportatori dei paesi interessati, come pure dai loro importatori collegati nella Comunità. La Commissione ha inoltre ricevuto risposte da tre importatori/operatori commerciali non collegati nella Comunità nonché da nove utilizzatori, cinque fornitori e cinque organizzazioni professionali.
- (7) La Commissione ha richiesto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione preliminare delle sovvenzioni e del pregiudizio e ha svolto inchieste, se del caso, presso le sedi delle seguenti società e istituzioni:

a) *Produttori comunitari*

- Du Pont Polyesters Ltd (Regno Unito),
- Eastman Chemicals BV (Paesi Bassi),
- INCA International SpA (Italia),
- Italtex Preforme SpA (Italia),
- KOSA GmbH (Germania),
- Shell Chemicals Ltd (Regno Unito),
- Wellman PET Resins Europe (Paesi Bassi),
- Aussapol SpA (Italia),
- CEP (Francia).

⁽¹⁾ GU L 288 del 21.10.1997, pag. 1.

⁽²⁾ GU C 319 del 6.11.1999, pag. 2.

- b) *Governo indiano*
- Ministero del Commercio, Nuova Delhi,
 - Ministero dell'industria chimica e petrolchimica, Nuova Delhi,
 - Ministero delle Finanze, Nuova Delhi,
 - Direzione centrale delle accise e dei dazi doganali, Nuova Delhi.
- c) *Produttori esportatori indiani*
- Pearl Engineering Polymers Ltd, Nuova Delhi,
 - Futura Polymers Ltd, Chennai,
 - Elque Polyesters Ltd, Calcutta,
 - Reliance Industries Ltd, Bombay.
- d) *Governo indonesiano*
- Ministero dell'industria e del commercio, Giacarta,
 - Ministero delle Finanze, Giacarta,
 - Commissione per il coordinamento degli investimenti (BKPM), Giacarta,
 - Agenzia di servizi di credito per l'esportazione (Bapeksta), Giacarta,
 - Sucofindo, Giacarta.
- e) *Produttori esportatori indonesiani*
- PT. Bakrie Kasei Corporation, Giacarta,
 - PT. Indorama Synthetics Tbk, Giacarta,
 - PT. Polypet Karyapersada, Giacarta.
- f) *Governo coreano*
- Ministero del Commercio, dell'industria e dell'energia (MOCIE),
 - Ministero delle Finanze e dell'economia (MOF),
 - Ministero degli Affari esteri e del commercio estero (MOFAT),
 - Ente coreano per la gestione patrimoniale (Korea Asset Management Corporation — KAMCO).
- g) *Produttori esportatori coreani*
- Honam Petrochemical Corp.,
 - Samyang Corporation,
 - SK Chemicals Co., Ltd,
 - SK Global Co., Ltd (società collegata alla SK Chemicals),
 - Tongkook Corporation,
 - Daehan Synthetic Fiber Co., Ltd.
- h) *Governo malese*
- Ministero del commercio estero e dell'industria (MITI),
 - Autorità malese per lo sviluppo industriale (MIDA),
 - Bank Negara Malaysia,
 - Istituto malese dei commercialisti,
 - Società malese per lo sviluppo del commercio estero,
 - Ministero delle finanze (Dipartimento delle dogane).
- i) *Produttori esportatori malesi*
- Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd., Kuala Lumpur,
 - MPI Polyester Industries Sdn. Bhd., Shah Alam (Selangor D.E.).
- j) *Governo thailandese*
- Dipartimento del commercio estero, Bangkok,
 - Commissione per gli investimenti, Bangkok,
 - Dipartimento delle dogane, Bangkok,
 - Dipartimento dell'erario pubblico, Bangkok.
- k) *Produttori esportatori thailandesi*
- Thai Shingkong Ltd.
- l) *Governo taiwanese*
- Ministero degli Affari economici,
 - Ministero delle Finanze,
 - Chiao Tung Bank.
- m) *Produttori esportatori taiwanesi*
- Shinkong Synthetic Fibers Corporation, Taipei,
 - Tuntex Distinct Corp, Hsichih, Taipei County,
 - Far Eastern Textile Ltd, Taipei,
 - Nan Ya Plastics Corporation, Taipei.
- (8) L'inchiesta relativa alle sovvenzioni ha riguardato il periodo compreso fra il 1° ottobre 1998 e il 30 settembre 1999 (di seguito denominato «periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'esame del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 1996 e il 30 settembre 1999 (di seguito denominato «periodo in esame»).
- (9) Nel novembre 1999 la Commissione ha aperto un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni dello stesso prodotto originarie dell'India, dell'Indonesia, della Corea, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia⁽¹⁾.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Prodotto in esame

- (10) Il prodotto in esame è il polietilene tereftalato utilizzato solitamente nell'industria della plastica per la produzione di bottiglie e fogli.
- (11) Un altro tipo di polietilene tereftalato utilizzato nella produzione di fibre di poliestere è escluso dalla portata della presente inchiesta.
- (12) Il processo di produzione delle due qualità di polietilene tereftalato è identico fino ad una certa fase: entrambi i tipi vengono infatti prodotti mediante policondensazione di acido tereftalico (PTA) depurato o di dimetilteftalato con monoetilenglicole (MEG). Il polietilene tereftalato utilizzato nell'industria delle materie plastiche viene polimerizzato con un metodo analogo a quello impiegato per la produzione della fibra di poliestere, talvolta anche in impianti comuni.

(1) GU C 319 del 6.11.1999, pag. 1.

- (13) La differenza tra i due tipi di polietilene tereftalato consiste principalmente nel fatto che il prodotto in esame nella presente inchiesta viene sottoposto ad un ulteriore processo denominato «trasformazione allo stato solido» (solid state processing) che serve ad aumentarne il valore di «viscosità intrinseca» («valore IV» o «valore ItV»). Pertanto, è il livello di IV a differenziare il prodotto in esame dal polietilene tereftalato utilizzato nell'industria delle fibre di poliestere. Il polietilene tereftalato utilizzato per la fabbricazione di bottiglie e fogli di plastica deve avere un valore IV pari o superiore a 0,7. Il polietilene tereftalato con un valore IV inferiore a 0,7 viene invece impiegato per la produzione di fibre di poliestere ed è quindi escluso dalla presente inchiesta antisovvenzioni.
- (14) La viscosità del polietilene tereftalato può anche venire espressa in forma diversa, vale a dire nei termini del «coefficiente di viscosità» o «numero di viscosità». Durante l'inchiesta è emerso che l'equivalente di un valore IV pari a 0,7 è un coefficiente di viscosità di 78 ml/g misurato secondo il test DIN 53728 e non di 173, come è erroneamente indicato nella denuncia. Questo valore è risultato da un'applicazione erronea del test DIN 53728 da parte della Hoechst nel 1991. Pertanto la Commissione ha deciso di utilizzare il valore di 78 ml/g o superiore che, secondo la corretta applicazione del test DIN 53728, è il coefficiente di viscosità per il tipo di PET utilizzato per la produzione di bottiglie e fogli.
- (15) Sulla scorta di quanto precede, il prodotto in esame viene quindi definito come polietilene tereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, corrispondente ad un valore di viscosità intrinseca pari o superiore a 0,7 («PET» o «polietilene tereftalato»), importato con i codici NC 3907 60 20 ed ex 3907 60 80.

2. Prodotto simile

- (16) I servizi della Commissione hanno accertato che il PET prodotto dall'industria comunitaria e venduto sul mercato comunitario e quello prodotto nei paesi interessati ed esportato nella Comunità sono prodotti simili, in quanto tali diversi tipi di PET presentano le medesime caratteristiche di base e applicazioni. Lo stesso emerge dal confronto tra le qualità di PET venduto sul mercato interno dei paesi esportatori e quelle esportate nella Comunità. Si è concluso pertanto che sono tutti prodotti simili, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 5, del regolamento di base.

C. SOVVENZIONI

I. INDIA

1. Introduzione

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

- 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).

- (18) I primi tre sistemi fanno riferimento alla legge sul commercio estero (sviluppo e regolamentazione) del 1992 (n. 22 del 1992) entrata in vigore il 7 agosto 1992. La legge sul commercio estero del 1992 (sezione 5) autorizza il governo indiano (GI) 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 dal ministero del Commercio. Nella fattispecie, il documento di politica in materia di esportazione e importazione attinente al PI è il piano quinquennale relativo al periodo 1° aprile 1997 — 31 marzo 2002. Inoltre, il GI ha specificato le procedure che disciplinano il commercio estero del paese nel «Manuale di procedura in materia di esportazione e importazione, 1° aprile 1997 — 31 marzo 2002» (volume 1).

- (19) 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.

- (20) Va notato che sono state esaminate quattro società produttrici ed esportatrici del prodotto interessato. Soltanto due di queste hanno esportato detto prodotto nella Comunità durante il PI, cioè Reliance Industries e Pearl Polymers. Gli altri due esportatori che hanno collaborato all'inchiesta hanno chiesto di esservi inclusi. Le loro esportazioni verso paesi terzi permettevano di determinare correttamente il loro livello di sovvenzione: pertanto, si è ritenuto opportuno includere nell'inchiesta queste due società, ossia Futura Polymers e Elque Polyester.

2. Credito di dazi d'importazione (DEPB)

Base giuridica

- (21) DEPB è entrato in vigore il 1° aprile 1997 con la comunicazione doganale 34/97. Il documento di politica in materia di esportazione e importazione (paragrafi 7.25-7.41) e il Manuale di procedura (paragrafi 7.32-7.50) contengono una descrizione dettagliata del sistema. Esso è subentrato al sistema del libretto crediti (PBS), terminato il 31 marzo 1997. Esistono due tipi di DEPB:

- DEPB pre-esportazione,
- DEPB post-esportazione.

DEPB pre-esportazione

a) Ammissibilità

- (22) Possono beneficiare del DEPB pre-esportazione i produttori esportatori (ossia ogni produttore indiano che esporta) 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 credito.

b) Attuazione pratica

- (23) 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 credito concesso equivale all'importo più basso tra: i) il 10 % del valore medio FOB di tutte le esportazioni fatte dal richiedente negli ultimi tre anni, o ii) l'aliquota del credito effettivamente accordato nel caso del prodotto esportato. La concessione della licenza comporta l'obbligo di esportazione.
- (24) Il DEPB pre-esportazione autorizza l'importazione in esenzione dai dazi dei successivi fattori necessari (purché non siano inclusi nell'elenco restrittivo delle importazioni) per la produzione di beni negli stabilimenti della società interessata (requisito dell'utilizzatore effettivo). I prodotti che possono essere importati in esenzione dal dazio sono stabiliti in riferimento ai fattori elencati nella «Standard Input-Output Norm» (SION) e variano a seconda del prodotto da fabbricare. I fattori importati in esenzione dal dazio possono essere trasferiti, prestati, venduti, ceduti o smobilizzati dalla società unicamente come parte costituente del prodotto finito.
- (25) I crediti DEPB non sono trasferibili. La licenza è valida per un periodo di dodici mesi a partire dalla data di rilascio. Al momento dell'importazione in esenzione dal dazio, l'esportatore si impegna ad utilizzare i beni importati come fattori produttivi per la fabbricazione 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 gli è già stato concesso con la licenza DEPB pre-esportazione, il suo obbligo è considerato assolto. All'esaurimento del credito previsto dalla licenza, la società deve pagare una tassa all'autorità competente. L'impresa può quindi richiedere un nuovo credito, che verrà nuovamente calcolato in base allo stesso metodo illustrato sopra.

c) Conclusioni sul DEPB pre-esportazione

- (26) Il DEPB pre-esportazione non è un sistema consentito di remissione/restituzione o di restituzione sostitutiva ai sensi del regolamento di base, nonostante l'esistenza del «requisito dell'utilizzatore effettivo». Il DEPB pre-esportazione è un sistema basato sul valore e non sulla quantità, in cui il credito concesso è calcolato come una percentuale del valore delle esportazioni già effettuate in precedenza. Il DEPB non è calcolato in funzione degli specifici quantitativi materiali di fattori effettivamente utilizzati nel processo di fabbricazione del prodotto esportato. In pratica, i fattori produttivi sono determinati in riferimento al SION, il quale 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.
- (27) Una volta stabilita l'aliquota DEPB per un determinato prodotto finito, i fattori produttivi possono essere importati in esenzione dal dazio con una licenza di credito pre-esportazione. Non è stato istituito un meccanismo che impedisca ad un produttore esportatore di modificare la quota rappresentata dai singoli fattori sul totale dei fattori effettivamente importati, dato che è obbligato soltanto a non superare il massimale globale del credito concessogli. Inoltre, non vi è l'obbligo di importare tutti i fattori produttivi figuranti nell'elenco SION per i quali è stato concesso il credito. 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 fabbricato dalla società in questione. Di conseguenza, non è necessario che i fattori importati sostituiti siano in uguale quantità né che presentino le stesse caratteristiche e qualità dei fattori produttivi presenti sul mercato interno.
- (28) 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 che potrebbero essere utilizzati per la produzione o la vendita destinate al mercato interno, poiché i quantitativi effettivamente importati non avrebbero nulla a che vedere con quelli stabiliti dal SION. Non risultano esserci disposizioni nell'ambito del programma SION atte ad evitare una simile eventualità.
- (29) 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 del prodotto finito esportato e in quali quantità. Va osservato che la compensazione, che può aver luogo al momento dell'esportazione dei beni, non è fondata sui quantitativi di fattori effettivamente importati in esenzione dal dazio utilizzati nel processo di produzione dei prodotti esportati, ma piuttosto su valori standard predeterminati per i fattori immessi nei prodotti esportati.

- (30) Il GI ritiene che questo sistema consenta unicamente la remissione degli oneri all'importazione per i fattori importati utilizzati per la produzione destinata all'esportazione, in conformità delle disposizioni degli allegati II e III del regolamento di base, e che non possa pertanto essere considerato una sovvenzione compensabile. A norma dell'articolo 2, paragrafo 1, punto ii), del regolamento di base, non si considera sovvenzione l'esenzione di un prodotto esportato dai dazi o dalle imposte, a condizione che sia concessa in conformità delle disposizioni degli allegati I, II e III del regolamento di base. Nell'allegato I, lettera i) (elenco illustrativo delle sovvenzioni all'esportazione), è specificato che la remissione o la restituzione di oneri relativi all'importazione in eccesso rispetto a quelli riscossi sui fattori produttivi importati utilizzati per la fabbricazione del prodotto esportato costituiscono una sovvenzione all'esportazione.
- (31) Questa disposizione deve essere interpretata in conformità dell'allegato II del regolamento di base. A norma di tale allegato, nello stabilire quali fattori sono immessi e consumati nel processo produttivo, la Commissione deve verificare se la pubblica amministrazione del paese di esportazione ha istituito un meccanismo o una procedura che consente di stabilire quali fattori produttivi sono utilizzati nella fabbricazione del prodotto esportato e in che quantità. Nella fattispecie, tale meccanismo di verifica non esiste.
- (32) A norma dell'allegato II, parte II, punto 5 e dell'allegato III, parte II, punto 3, del regolamento di base, qualora si accerti che la pubblica amministrazione del paese esportatore non ha istituito un meccanismo di verifica adeguato, 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.
- (33) Il GI non ha effettuato l'esame in questione. La Commissione, quindi, non ha esaminato se effettivamente vi fosse o meno un'eccessiva restituzione degli oneri all'importazione sui fattori produttivi utilizzati nella produzione del prodotto esportato.
- (34) In ogni caso, la remissione eccessiva dei dazi all'importazione costituisce la base di calcolo dell'importo del vantaggio per gli esportatori soltanto nel caso di regimi di restituzione autentica o di restituzione sostitutiva. Poiché è stato stabilito che il DEPB pre-esportazione non è un sistema di restituzione o di restituzione sostitutiva a norma dell'allegato I, lettera i) e degli allegati II e III, del regolamento di base, il vantaggio consiste nella remissione totale dei dazi all'importazione, e non in una presunta remissione eccessiva. Si ritiene pertanto che tale sistema costituisca una sovvenzione all'esportazione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base. Esso infatti comporta un contributo finanziario da parte del GI, in quanto non

vengono rimosse entrate (cioè i dazi sulle importazioni) altrimenti dovute; rappresenta un vantaggio per il beneficiario in quanto i produttori esportatori non devono pagare i normali dazi all'importazione; e infine il sistema è evidentemente condizionato all'andamento delle esportazioni, dato che non è possibile beneficiarne senza un impegno ad effettuare esportazioni.

d) *Calcolo del vantaggio*

- (35) Il vantaggio conferito ai produttori esportatori è stato calcolato in base all'importo del dazio doganale normalmente dovuto sulle importazioni effettuate durante il PI, ma non corrisposto in virtù del sistema di credito pre-esportazione DEPB.
- (36) Una società ha beneficiato di questo sistema, ottenendo sovvenzioni pari al 4,27 %.

DEPB post-esportazione

a) *Ammissibilità*

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

b) *Attuazione pratica del DEPB post-esportazione*

- (38) 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.
- (39) Il DEPB post-esportazione consente l'uso dei crediti per successive importazioni di qualsiasi merce (ad es. materie prime o beni capitali), fatta eccezione per i beni la cui importazione è proibita o soggetta a restrizioni. I beni importati possono essere venduti sul mercato interno (con pagamento dell'imposta sulle vendite) o utilizzati in altro modo.

- (40) Le licenze DEPB post-esportazione sono liberamente trasferibili e, di conseguenza, spesso vengono vendute. La licenza è valida per un periodo di 12 mesi dalla data di rilascio. Quando tutti i crediti sono stati utilizzati, la società deve pagare una tassa all'autorità competente.

c) *Conclusioni sul DEPB post-esportazione*

- (41) Il sistema è chiaramente condizionato all'andamento delle esportazioni. Quando una società esporta delle merci, le viene concesso un credito da usare per compensare i dazi doganali dovuti su future importazioni di qualsiasi merce (materie prime o beni capitali) o che può essere semplicemente venduto.

- (42) 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 relativo 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.
- (43) Il DEPB post-esportazione non è un sistema consentito di remissione/restituzione ai sensi del regolamento di base. In particolare, l'esportatore non è obbligato ad utilizzare effettivamente i beni importati in esenzione dai dazi nel processo di produzione e l'importo del credito non è calcolato in funzione dei fattori produttivi realmente consumati.
- (44) Inoltre, non è stato istituito alcun sistema o procedura che consenta di verificare quali fattori produttivi siano immessi nel processo produttivo del prodotto esportato o se sia stato effettuato un pagamento eccessivo di dazi all'importazione, ai sensi dell'allegato I, lettera i) e degli allegati II e III, del regolamento di base.
- (45) In assenza delle condizioni previste dall'allegato II del regolamento di base, ossia che i fattori importati siano utilizzati nel processo produttivo e che venga istituito un sistema di verifica, il DEPB post-esportazione non può essere considerato un sistema consentito di restituzione o di restituzione sostitutiva. In effetti, nella misura in cui la remissione dei dazi all'importazione non è limitata a quelli dovuti sui beni immessi nel processo produttivo del prodotto esportato, si ha una remissione eccessiva ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base.
- (46) Il sistema costituisce una sovvenzione, in quanto il contributo finanziario dato dal GI sotto forma di rinuncia ai dazi all'importazione conferisce un vantaggio al titolare DEPB che può importare merci in esenzione doganale utilizzando i crediti ottenuti sulle esportazioni. Si tratta di una sovvenzione condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ed è pertanto considerata specifica ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base.
- d) *Calcolo dell'importo della sovvenzione per il DEPB post-esportazione*
- (47) Il vantaggio conferito agli esportatori può essere calcolato in due diversi modi in base all'uso che la società ha fatto delle licenze, ossia a seconda che le abbia vendute o utilizzate per effettuare importazioni in esenzione dai dazi.
- (48) Nella fattispecie, le società interessate non hanno venduto le licenze. Pertanto, per l'uso delle licenze per effettuare importazioni in esenzione dal dazio, il vantaggio ottenuto è stato calcolato in base all'importo del dazio doganale normalmente dovuto sulle importa-

zioni effettuate durante il PI, ma non corrisposto in virtù del sistema di credito DEPB.

- (49) Due società hanno beneficiato di questo sistema durante il PI, ottenendo sovvenzioni pari rispettivamente al 5,01 % e al 6,52 %. Queste società hanno chiesto una detrazione per le tasse pagate per le licenze. I servizi della Commissione hanno verificato la fondatezza delle domande e le hanno considerate giustificate. Di conseguenza, nel calcolo dei vantaggi sono state detratte le spese necessariamente sostenute per ottenere le sovvenzioni.

3. Esenzione totale o parziale dal dazio d'importazione sui beni capitali (EPCGS)

a) Base giuridica

- (50) Il sistema EPCGS è entrato inizialmente in vigore il 1° aprile 1990. Durante il PI, il sistema era disciplinato dalle comunicazioni doganali n. 28/97 e n. 29/97 entrate in vigore il 1° aprile 1997. Una descrizione dettagliata dell'EPCGS è contenuta nel documento di politica in materia di esportazione e di importazione (capitolo 6) del 1997/2002 e nella parte corrispondente del Manuale di procedura.

b) Ammissibilità

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

c) Attuazione pratica

- (52) 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. Per il rilascio della licenza è previsto il pagamento di una tassa. Per soddisfare l'obbligo di esportazione, nella produzione dei beni esportati devono essere stati utilizzati i beni capitali importati.

d) Conclusioni sull'EPCGS

- (53) Il sistema rappresenta una sovvenzione, in quanto il pagamento da parte di un esportatore di un dazio ridotto o nullo costituisce un contributo finanziario da parte del GI: la pubblica amministrazione rinuncia infatti ad entrate altrimenti dovute, mentre viene conferito un vantaggio al beneficiario con la riduzione dei dazi pagabili o la totale esenzione dal pagamento dei dazi all'importazione.

(54) La sovvenzione è compensabile, essendo condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, in quanto la relativa licenza non può essere ottenuta senza un impegno ad esportare merci, ed è pertanto considerata specifica.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(55) Il vantaggio conferito ai produttori esportatori deve essere 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 ricorrendo alla media dei periodi di ammortamento dei beni capitali effettivamente importati da ciascuna società; è stato in tal modo stabilito un periodo normale di ammortamento di diciotto anni.

(56) 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. Si è ritenuto opportuno utilizzare il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il PI, ossia il 14 %.

(57) Per una società, tale importo è stato ripartito sul totale delle esportazioni effettuate nel PI. Poiché l'altro esportatore ha fornito informazioni verificabili soltanto per i beni capitali assegnati al settore del poliestere, il vantaggio conferito a questa società è stato ripartito sul fatturato delle esportazioni effettuate per il relativo settore durante il PI. Due società hanno beneficiato del sistema durante il PI e ottenuto sovvenzioni comprese tra lo 0,79 % e l'1,71 %.

4. Zone di trasformazione per l'esportazione (EPZ)/Unità orientate all'esportazione (EOU)

a) *Base giuridica*

(58) Un altro strumento della politica in materia di esportazione e importazione che comporta incentivi all'esportazione è il sistema EPZ/EOU, introdotto nel 1965. Durante il PI, il sistema era disciplinato dalle comunicazioni doganali n. 53/97, n. 133/94 e n. 126/94. Una descrizione dettagliata del sistema è contenuta nel documento di politica in materia di esportazione e di importazione (capitolo 9) del 1997/2002 e nella parte corrispondente del Manuale di procedura.

b) *Ammissibilità*

(59) Le società che si impegnano ad esportare la loro intera produzione di beni e servizi possono essere costituite nel quadro del sistema EPZ/EOU. Una volta ottenuto tale status, esse possono beneficiare di determinati vantaggi. In India vi sono sette zone EPZ identificate; una delle società oggetto dell'inchiesta è situata in una di queste

EPZ (Falta EPZ). Le unità orientate all'esportazione (EOU) possono essere situate ovunque in India. Queste ultime sono unità franche soggette alla vigilanza delle autorità doganali a norma della sezione 65 della legge doganale. Un produttore esportatore sottoposto all'inchiesta ha ottenuto lo status di EOU. Benché le EOU/EPZ abbiano l'obbligo di esportare la totalità dei loro prodotti, il GI consente a queste unità di vendere, a determinate condizioni, una parte della loro produzione sul mercato interno.

c) *Attuazione pratica*

(60) Le società situate nelle zone EPZ e le società che desiderano beneficiare del trattamento previsto per le unità orientate all'esportazione (EOU) devono presentare una domanda alle autorità competenti. La domanda deve indicare, tra l'altro, per i cinque anni successivi, i quantitativi di produzione programmati, il valore delle esportazioni previsto, il fabbisogno di importazioni e di beni locali. Se le autorità accolgono la domanda della società, questa viene informata dei termini e delle condizioni che tale accettazione comporta. Le società situate nelle EPZ e le unità orientate all'esportazione possono essere produttrici di qualsiasi prodotto. Il riconoscimento come società di una zona EPZ o come EOU è valido per un periodo di cinque anni e può essere rinnovato per ulteriori periodi.

(61) Le società situate nelle zone EPZ e le unità orientate all'esportazione possono ottenere i seguenti vantaggi:

i) esenzione dai dazi doganali dovuti su qualsiasi tipo di merce (in particolare beni capitali, materie prime e beni di consumo) necessaria per la fabbricazione, la produzione o la trasformazione, o utilizzata in relazione a tali processi, fatta eccezione per le merci di cui all'elenco restrittivo delle importazioni;

ii) esenzione dal pagamento delle accise sui beni acquistati da fonti locali;

iii) esenzione, per un periodo di dieci anni, per gli utili su cui è normalmente dovuta l'imposta sul reddito, ai sensi della sezione 10B della legge sull'imposta sul reddito;

iv) rimborso dell'imposta centrale sulle vendite pagata sui beni acquistati in ambito locale;

v) il 100 % di partecipazione consentita da parte di capitale straniero;

vi) locali per la vendita di una parte della produzione sul mercato interno.

(62) L'importatore deve tenere una contabilità specifica, nel formato indicato, di tutte le importazioni interessate, del consumo e dell'utilizzo di tutti i materiali importati nonché delle esportazioni effettuate. Questi documenti devono essere regolarmente inviati, qualora ne venga fatta richiesta, al Commissario per lo sviluppo.

(63) L'importatore deve inoltre garantire guadagni minimi netti in valuta estera, espressi in percentuale sulle esportazioni, come pure un certo andamento delle esportazioni, secondo quanto stabilito nel documento di politica del GI. Tutte le operazioni di un'EOU/EPZ devono essere effettuate in locali posti sotto controllo doganale.

d) *Conclusioni sulle EPZ/EOU*

(64) Nel presente procedimento, il sistema EPZ/EOU è stato utilizzato per l'importazione di beni capitali, materie prime e beni di consumo, come pure per l'acquisto di merci sul mercato interno. La Commissione ha accertato che i produttori esportatori hanno utilizzato esclusivamente le concessioni riguardanti la sospensione della riscossione dei dazi all'importazione e delle accise dovuti sui beni capitali, sulle materie prime e sui beni di consumo durante il periodo di vincolo. Pertanto, la Commissione ha valutato soltanto la compensabilità di tali concessioni. A questo proposito il sistema EPZ/EOU comporta la concessione di sovvenzioni, in quanto le agevolazioni concesse costituiscono contributi finanziari del GI, l'amministrazione pubblica rinuncia a entrate altrimenti dovute e viene conferito un vantaggio al beneficiario. Per quanto riguarda la sospensione della riscossione dei dazi, si considera che essa ha gli stessi effetti di un'esenzione in quanto, fintantoché gli obblighi d'esportazione non sono assolti, è unicamente la società a decidere a sua discrezione se e quando svincolare i beni in questione.

(65) La sovvenzione suindicata è condizionata, di diritto, all'andamento delle esportazioni ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, in quanto non può essere ottenuta senza accettazione da parte della società di un obbligo di esportazione, e pertanto è considerata specifica e compensabile.

e) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(66) Una società operava come unità orientata all'esportazione (EOU) riconosciuta, mentre l'altra società era situata in una EPZ. Entrambe le imprese hanno utilizzato il sistema in questione per l'importazione di beni capitali, materie prime e beni di consumo.

(67) Il vantaggio conferito agli esportatori è stato calcolato in base all'importo dei dazi o delle imposte normalmente dovuti sui beni importati o acquistati da fonti locali (ossia materie prime, beni di consumo e beni capitali) durante il PI.

Beni capitali

(68) Per quanto riguarda le importazioni di beni capitali, il calcolo è stato fondato sullo stesso metodo illustrato sopra per l'EPCGS: il vantaggio conferito ai produttori esportatori deve essere 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 ricorrendo alla media dei periodi di ammortamento dei beni capitali effettivamente importati da ciascuna società; è stato in tal modo stabilito un periodo normale di ammortamento di diciotto anni.

(69) 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. Si è ritenuto opportuno utilizzare il tasso d'interesse commerciale vigente in India durante il PI, ossia il 14 %. Per una delle società che hanno collaborato all'inchiesta, tale importo è stato ripartito sul totale delle esportazioni effettuate nel PI. L'altro esportatore è stato costretto a cessare la produzione commerciale nei primi mesi del 1998 a causa di avvenimenti imprevisi: ciò ha portato a cifre inattendibili relative alle vendite effettuate durante il PI. Si è pertanto deciso di non utilizzare il fatturato relativo al PI per calcolare il margine di sovvenzione.

(70) I servizi della Commissione hanno adeguato di conseguenza le cifre relative alle vendite per l'esportazione per poter determinare il margine di sovvenzione sulla base di dati verificati fornite dalla suddetta società, in normali condizioni di produzione commerciale quali erano dimostrate dal fatturato dichiarato per il 1997.

Materie prime, pezzi di ricambio e beni di consumo

(71) Per quanto riguarda le importazioni di materie prime e pezzi di ricambio, il calcolo è stato fondato sullo stesso metodo illustrato sopra per il DEPB pre-esportazione: il vantaggio conferito ai produttori esportatori è stato calcolato in base all'importo del dazio doganale normalmente dovuto sulle importazioni effettuate durante il PI, ma non corrisposto.

(72) Due società hanno beneficiato di questo sistema durante il PI e hanno ottenuto sovvenzioni pari rispettivamente al 16,81 % e all'11,15 %.

5. Esenzione dall'imposta sul reddito (ITES)

b) Ammissibilità

a) Base giuridica

- (73) La legge sull'imposta sul reddito del 1961 costituisce la base giuridica del sistema in oggetto. Detta legge, modificata ogni anno dalla legge finanziaria, stabilisce le basi per la riscossione delle imposte e per 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, che prevedono un'esenzione dall'imposta sul reddito per gli utili ricavati dalle esportazioni.

- (74) L'esenzione di cui alla sezione 10A può essere chiesta da imprese situate nelle zone franche, l'esenzione di cui alla sezione 10B da unità orientate all'esportazione e l'esenzione di cui alla sezione 80HHC da qualsiasi impresa che esporti beni.
- (75) Tuttavia, poiché nessun produttore esportatore del prodotto in questione si è avvalso delle suddette esenzioni, non occorre che la Commissione valuti il sistema in oggetto nel quadro dell'inchiesta.

6. Importo delle sovvenzioni compensabili

- (76) Tutte le sovvenzioni esaminate sono state identificate come sovvenzioni all'esportazione. Il livello di collaborazione riscontrato per l'India è elevato (superiore al 90 %). La media ponderata del margine di sovvenzione a livello nazionale è del 12,97 %, superiore cioè al margine di sovvenzione de minimis applicabile del 3 %.

Tipo di sovvenzione	DEPB	DEPB	EPCGS	EPZ/EOU	Totale
	Pre-esportazione	Post-esportazione			
Reliance Industries Limited	4,27 %	6,52 %	1,71 %		12,5 %
Futura Polymers Limited				16,81 %	16,81 %
Pearl Engineering Polymers Limited		5,01 %	0,79 %		5,8 %
Elque Polyester Limited				11,15 %	11,15 %
Tutte le altre società					16,81 %

- (77) Dato il notevole livello di collaborazione, per determinare l'aliquota residua per le società che non hanno collaborato all'inchiesta è stata utilizzata l'aliquota del margine di sovvenzione più elevato accertato per un'impresa che ha collaborato, pari al 16,81 %.

IV. MALAYSIA

1. Introduzione

II. INDONESIA

- (78) L'importo delle sovvenzioni accertate per i singoli esportatori è compreso tra lo 0,07 % e l'1,46 %, ed è pertanto inferiore alla soglia di sovvenzione de minimis per l'Indonesia, conformemente all'articolo 14, paragrafo 5, lettera b), del regolamento di base cioè è inferiore al 3 %. Di conseguenza, non occorre che la Commissione valuti se tali sovvenzioni sono compensabili.

III. COREA

- (79) L'importo delle sovvenzioni concesse ai singoli esportatori coreani non è superiore allo 0,46 %. Detto importo è inferiore alla soglia de minimis dell'1 %: di conseguenza, non occorre che la Commissione valuti se tali sovvenzioni sono compensabili.

- (80) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i seguenti presunti sistemi di sovvenzione:

- Status di industria pioniera
- Detrazione fiscale per investimenti
- Detrazione per reinvestimenti
- Doppia deduzione per la promozione delle esportazioni
- Doppia deduzione dei premi assicurativi applicabili ai crediti all'esportazione
- Deduzione concessa per attività ammissibili alla promozione
- Doppia deduzione per spese sostenute per formazione riconosciuta

- Doppia deduzione dei premi assicurativi per gli esportatori
- Doppia deduzione dei premi assicurativi per gli importatori
- Doppia deduzione per ricerca e sviluppo
- Rifinanziamento dei crediti all'esportazione
- Esenzione dai dazi all'importazione
- Esenzione dalle imposte sulle vendite
- Detrazione per ammortamento spese in conto capitale
- Incentivi per progetti strategici
- Incentivi per la promozione dei marchi di fabbrica malesi
- Detrazione per infrastrutture

2. Status di industria pioniera

a) Base giuridica

- (81) La base giuridica in virtù della quale una società può ottenere lo status di industria pioniera è la legge per la promozione degli investimenti del 1986. Essa contiene l'elenco delle attività e dei prodotti ammissibili. L'elenco delle aree ammissibili figura nella legge per la promozione degli investimenti (aree ammissibili) del 1995. Per quanto riguarda i prodotti ammissibili, nel 1995 sono state emanate norme particolari concernenti le società ad alta tecnologia.

b) Ammissibilità

- (82) Lo status di industria pioniera può essere concesso a tutte le società che intendono fabbricare un prodotto ammissibile (settore industriale) o impegnarsi in un'attività ammissibile (settore dei servizi), inclusi quei prodotti o attività di interesse nazionale e strategico per la Malaysia. I prodotti in questione sono quelli elencati nell'appendice della legge sulla promozione degli investimenti.

- (83) Conformemente alla sezione 4 della legge, il ministro dell'Industria e del commercio estero «stabilisce periodicamente le attività e i prodotti che ritiene ammissibili al regime». Conformemente alla legge, per inserire un prodotto o attività nell'elenco summenzionato, il ministro deve prendere in considerazione tre criteri:

- se la produzione del prodotto in questione o lo svolgimento dell'attività in questione su scala commerciale sul territorio nazionale è conforme alle necessità economiche o allo sviluppo della Malaysia,
- se esistono prospettive favorevoli per uno sviluppo ulteriore di tale prodotto o attività, e
- se le necessità strategiche e nazionali della Malaysia sono rispettate.

- (84) Le aree ammissibili sono il corridoio orientale della penisola malese, Sabah, Sarawak e il territorio federale di Labuan. Un elenco aggiuntivo dei prodotti ammissibili è stato stilato per le società situate nelle aree ammissibili,

considerate zone meno sviluppate del paese. Nessuna delle società interessate è situata nelle aree ammissibili.

- (85) Lo status di industria pioniera può essere concesso unicamente se l'attività (o il prodotto) ammissibile non è mai stata svolta (fabbricato) dalla società in questione; tale vantaggio non può essere cumulato, nello stesso anno fiscale, con una detrazione fiscale per investimenti o una detrazione per reinvestimenti.

c) Importo del vantaggio

- (86) Ogni società a cui è stato concesso lo status di industria pioniera beneficia di un'esenzione fiscale sul 70 % del suo reddito presunto (= le entrate lorde meno le spese deducibili e gli incentivi per le doppie deduzioni su determinate spese) a partire dalla «data di produzione».

- (87) Le società aventi lo status di industria pioniera e situate in un'area ammissibile beneficiano di un'esenzione fiscale sull'85 % delle entrate. La «data di produzione» è fissata dal ministro dell'Industria e del Commercio estero mediante il rilascio del certificato di industria pioniera: tale data segna l'inizio del periodo di «industria pioniera» valido per l'applicazione del vantaggio fiscale da parte dell'Inland Revenue Board (Commissione dell'amministrazione fiscale). Le esenzioni sono concesse limitatamente ad un periodo di cinque anni. In genere, non sono concesse proroghe, a meno che il ministro non giudichi l'attività d'importanza nazionale e strategica per la Malaysia. Infine, le società che fabbricano i prodotti ad alta tecnologia ammissibili al vantaggio sono esenti dal versamento di imposte per dieci anni.

d) Attuazione pratica

- (88) Per ottenere lo status di industria pioniera, le società devono presentare una domanda alla Malaysian Industrial Development Authority (MIDA), un ente pubblico alle dirette dipendenze del ministero dell'Industria e del commercio estero (MITI).

- (89) Si provvede a verificare se la produzione futura rientri nell'elenco dei prodotti ammessi al vantaggio e se la società richiedente soddisfa almeno due delle quattro condizioni elencate di seguito:

- valore aggiunto,
- contenuto locale,
- collegamento industriale, e
- misure in campo tecnologico che prevedano l'aumento del personale dirigente, tecnico e di controllo nella società.

- (90) Qualora i requisiti summenzionati siano soddisfatti, l'Action Committee on Industries, composto dai rappresentanti del MITI e del dipartimento del Tesoro, raccomanda ai ministeri del Commercio estero e delle Finanze di approvare la concessione dello status di industria pioniera alla società in questione.

(91) Le società a cui è stato concesso lo status di industria pioniera presentano, unitamente alla dichiarazione dei redditi, una domanda all'Inland Revenue Board contenente il calcolo dell'incentivo fiscale richiesto.

(92) Le società possono chiedere la prima esenzione fiscale durante l'anno fiscale successivo a quello in cui ha avuto inizio la produzione.

e) *Compensabilità*

(93) Le esenzioni fiscali previste nell'ambito della legge sulla promozione degli investimenti costituiscono sovvenzioni compensabili ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base. Il governo malese ha limitato la concessione delle sovvenzioni alle aziende che fabbricano prodotti dichiarati ammissibili. Dato che gli incentivi sono concessi per la produzione di un numero limitato di prodotti, il governo limita automaticamente l'accesso alle aziende che fabbricano i prodotti indicati nella legge. Il prodotto oggetto della presente inchiesta è stato inserito nell'elenco dei prodotti ammissibili.

(94) Inoltre, il governo malese ha ampia discrezione nella scelta dei prodotti. I criteri (quali l'utilità per lo sviluppo economico della Malaysia, le prospettive favorevoli per un ulteriore sviluppo e le necessità nazionali e strategiche della Malaysia) in base ai quali i prodotti possono essere ammessi al vantaggio sono vaghi e non possono essere considerati criteri oggettivi. A tale riguardo, è stato chiarito che non esistono altre definizioni di questi criteri. Infine, il governo malese ha previsto aliquote differenziate di esenzione fiscale in base al tipo di prodotto e all'ubicazione dell'impresa in un'area ammissibile. Di conseguenza, alcune aziende sono avvantaggiate rispetto ad altre perché fabbricano un prodotto che beneficia di un trattamento più favorevole o per via della collocazione in una determinata area geografica. Infine, dato che uno dei criteri di cui si tiene conto è il contenuto locale, il regime è finalizzato a promuovere l'uso preferenziale di beni di produzione nazionale rispetto a merci importate.

(95) Pertanto, il sistema costituisce una sovvenzione in quanto il contributo finanziario del governo malese sotto forma di esenzione fiscale conferisce un vantaggio. Si tratta di una sovvenzione specifica per alcune aziende malesi ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base.

f) *Calcolo del vantaggio*

(96) Il vantaggio conferito ai produttori esportatori va calcolato in base all'esenzione dall'imposta sul reddito delle società di capitali e sul conseguente sgravio fiscale effettivamente concessi ai produttori esportatori durante il PI. L'importo del vantaggio va ripartito sul fatturato complessivo registrato nel PI.

(97) Una società ha beneficiato del sistema in oggetto ottenendo una sovvenzione del 4 %.

3. Detrazione fiscale per investimenti e doppia deduzione dei premi assicurativi per gli esportatori

(98) Benché una delle società fosse ammissibile nel quadro di questi regimi, non ha ottenuto il beneficio perché in perdita. Pertanto, non occorre che la Commissione esamini ulteriormente tali sistemi.

4. Doppia deduzione dei premi assicurativi per gli importatori

a) *Base giuridica*

(99) Questo sistema è disciplinato dalla sottosezione 154 della legge sull'imposta sul reddito del 1967 e dalle norme in materia di imposta sul reddito del 1982.

b) *Ammissibilità*

(100) La doppia deduzione è concessa a industrie e aziende agricole per i premi versati per assicurare merci da esse importate, purché la compagnia assicurativa sia una società registrata in Malaysia. Qualsiasi importatore può presentare domanda per ottenere tale doppia deduzione, a prescindere dal fatto che i beni importati siano consumati sul mercato interno o vengano successivamente riesportati.

c) *Compensabilità*

(101) La doppia deduzione dei premi assicurativi per gli importatori costituisce una sovvenzione, in quanto il governo malese concede un contributo finanziario sotto forma di una doppia deduzione delle spese (cioè una riduzione d'imposta) che conferisce un vantaggio.

(102) Tuttavia, questa doppia deduzione dei premi assicurativi per gli importatori non costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi del regolamento di base, in quanto non è specifica. Il governo malese, infatti, non ha limitato la concessione della sovvenzione a talune imprese e applica criteri oggettivi nel determinare quali società possono ottenerlo.

5. Doppia deduzione per ricerca e sviluppo (R & S)

a) *Base giuridica*

(103) Questo sistema è disciplinato dalle sezioni 34A e 34B della legge sull'imposta sul reddito del 1967.

b) *Ammissibilità*

(104) La doppia deduzione è concessa a industrie e aziende agricole per le spese dirette sostenute per scopi di R&S, fatta eccezione per le spese in conto capitale in questo settore.

(105) Tuttavia, la doppia deduzione di questo tipo di spese non costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi del regolamento di base, in quanto non è specifica. Il governo malese, infatti, non ha limitato la concessione della sovvenzione a talune imprese e applica criteri oggettivi nel determinare quali società possono ottenerlo.

6. Esenzione dai dazi all'importazione ed esenzione dalle imposte sulle vendite

«Deposito autorizzato per fabbricazione» (DAF)

a) Base giuridica

(106) A norma del punto 88 del decreto sui dazi doganali (esenzione) del 1988, incluso nella normativa sulle dogane del 1967, i macchinari, le attrezzature e le materie prime importati e utilizzati in un «deposito autorizzato per fabbricazione (DAF)» sono esenti dai dazi all'importazione. L'esenzione dall'imposta sulle vendite per le società costituite in DAF è disciplinata dall'appendice B, punto 83, del decreto sulle imposte sulle vendite (esenzione) del 1980.

(107) Un produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta è definito come DAF.

b) Ammissibilità

(108) Le società DAF sono aziende industriali orientate verso l'esportazione, ossia imprese che nel 1998 avevano l'obbligo di esportare una quota minima della loro produzione pari all'80 %. Questa percentuale è scesa al 50 % dal 1° gennaio 1999.

(109) Per poter beneficiare delle esenzioni dai dazi all'importazione e dalle imposte sulle vendite sui macchinari, le attrezzature e le materie prime (compresi accessori e parti di ricambio), una società DAF deve utilizzarli direttamente nel processo di fabbricazione di un prodotto finito autorizzato destinato, almeno per una quota maggioritaria, all'esportazione verso un mercato terzo; inoltre, le attrezzature devono essere utilizzate per il controllo ambientale, il riciclaggio, la manutenzione e il controllo della qualità. Il processo di fabbricazione comincia dalla fase iniziale della lavorazione fino al momento in cui il prodotto finito è imballato e pronto per l'esportazione: esso comprende quindi anche i materiali di imballaggio e le casse.

c) Attuazione pratica

(110) Per quanto riguarda l'importazione di materie prime, si è accertato che le materie prime principali utilizzate nella fabbricazione del prodotto in esame e importate dalla società che ha collaborato erano soggette a un dazio all'importazione e ad un'imposta sulle vendite nulli.

(111) Per quanto riguarda l'importazione di macchinari e attrezzature (compresi accessori e parti di ricambio), la procedura è la seguente:

(112) Prima di importare i beni in questione, la società presenta una domanda al direttore nazionale delle dogane, il quale verifica se il fattore produttivo possa essere utilizzato direttamente nel processo di fabbricazione del prodotto finito.

(113) Una volta approvate, le importazioni effettuate nell'ambito di questo sistema sono dichiarate alle autorità doganali con il formulario di dichiarazione per importazione n. 1. Le importazioni vengono registrate ed esaminate dalle autorità doganali per verificarne la conformità alla dichiarazione approvata dal direttore nazionale delle dogane.

(114) Le esenzioni dai dazi all'importazione e dalle imposte sulle vendite vengono quindi concesse dalle autorità doganali mediante l'apposizione di un timbro sul formulario di dichiarazione per importazione.

d) Compensabilità

(115) Il sistema costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2 del regolamento di base, in quanto rappresenta un contributo finanziario del governo malese sotto forma di rinuncia ai dazi all'importazione e alle imposte sulle vendite altrimenti dovuti, e conferisce quindi un vantaggio al beneficiario.

(116) Poiché, nel caso dei DAF, il sistema è limitato alle società situate in determinate aree ed è inoltre condizionato all'andamento delle esportazioni, la sovvenzione è considerata specifica ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) e dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base.

e) Calcolo del vantaggio

(117) L'importo della sovvenzione è pari alla differenza tra l'importo dei dazi all'importazione e dell'imposta sulle vendite effettivamente versati sui macchinari e attrezzature e l'importo normalmente dovuto senza il vantaggio dell'esenzione.

(118) Il vantaggio va ripartito sulla normale durata di vita dei macchinari/attrezzature, che in Malaysia è in media di 10 anni. L'importo relativo al PI va ripartito sul fatturato totale delle esportazioni per le società DAF registrato durante il PI. Una società ha beneficiato del sistema in questione e ha ottenuto sovvenzioni pari allo 0,21 %.

«Zona doganale principale» (ZDP)

a) Base giuridica

(119) La sezione 14, paragrafo 2, della normativa sulle dogane del 1967 prevede l'esenzione dai dazi doganali all'importazione sulle materie prime, i macchinari e le attrezzature per tutte quelle imprese non considerate come società DAF né come società situate in zone franche, e che possono quindi essere unicamente società situate in una «zona doganale principale» (ZDP). La base giuridica per l'esenzione dall'imposta sulle vendite per le importazioni di materie prime, macchinari e attrezzature è costituita dalla sezione 10 della normativa sulle imposte sulle vendite. Un produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta è situato in una «zona doganale principale».

b) *Ammissibilità*

- (120) Nel caso delle società situate in una ZDP, le esenzioni dai dazi all'importazione e dalle imposte sulle vendite sui macchinari, le attrezzature e le materie prime (compresi accessori e parti di ricambio) sono concesse dal ministro delle Finanze unicamente alle aziende industriali che soddisfano una serie di condizioni che lui stesso prevede a stabilire.
- (121) Una di queste condizioni prevede che i macchinari e le attrezzature in questione vengano utilizzati direttamente nel processo di fabbricazione dei prodotti finiti.

c) *Attuazione pratica*

- (122) Per quanto riguarda l'importazione di materie prime, si è accertato che le materie prime principali utilizzate nella fabbricazione del prodotto in esame e importate dalla società che ha collaborato erano soggette a un dazio all'importazione e ad un'imposta sulle vendite nulli.
- (123) Le materie prime in questione non sono pertanto soggette ad un'esenzione dai dazi all'importazione e dall'imposta sulle vendite.
- (124) Per quanto riguarda l'importazione di macchinari e attrezzature (compresi accessori e parti di ricambio), la procedura è la seguente:
- (125) Prima di importare i beni in questione, la società presenta una domanda [con formulario PC 1 (97)] alla Malaysian Industrial Development Authority (MIDA), un ente pubblico, il quale verifica se i macchinari o attrezzature possono essere utilizzati direttamente nel processo di fabbricazione del prodotto finito. Una volta approvate queste importazioni, MIDA propone al ministro delle Finanze di accordare alla società richiedente l'esenzione dai dazi all'importazione e dall'imposta sulle vendite per i macchinari o le attrezzature indicati. Il ministero delle Finanze rilascia una lettera di esenzione con l'elenco dei macchinari o delle attrezzature la cui importazione è approvata senza pagamento dei normali dazi (dazi all'importazione e imposta sulle vendite). L'autorizzazione ad importare i macchinari/attrezzature inclusi nell'elenco è valida un anno. All'atto dell'importazione dei beni, la società compila e presenta alle autorità doganali il formulario di dichiarazione per importazione n. 1. Le importazioni vengono registrate ed esaminate dalle autorità doganali per verificarne la conformità con l'autorizzazione rilasciata dal ministro delle Finanze. Le esenzioni dai dazi all'importazione e dalle imposte sulle vendite vengono quindi concesse dalle autorità doganali mediante l'apposizione di un timbro sul formulario di dichiarazione per importazione.

d) *Compensabilità*

- (126) Il sistema costituisce una sovvenzione ai sensi dell'articolo 2 del regolamento di base, in quanto rappresenta un contributo finanziario del governo malese sotto forma di rinuncia ai dazi all'importazione e alle imposte

sulle vendite altrimenti dovuti, e conferisce quindi un vantaggio al beneficiario.

- (127) Per quanto riguarda le società situate in una ZDP, le esenzioni dai dazi all'importazione e dalle imposte sulle vendite vengono concesse soltanto alle aziende industriali che importano determinati macchinari/attrezzature alle condizioni che il governo malese ritenga opportuno stabilire. Tali condizioni o criteri non sono considerati oggettivi, poiché non sono neutri né sono di natura economica e di applicazione orizzontale; inoltre, non sono chiaramente esposti in una legge. Poiché l'ammissibilità al regime è espressamente limitata a talune imprese e non si basa su criteri neutri ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera b), del regolamento di base, il sistema in oggetto è considerato specifico a norma dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), di detto regolamento.

e) *Calcolo del vantaggio*

- (128) L'importo della sovvenzione è pari alla differenza tra l'importo dei dazi all'importazione e dell'imposta sulle vendite effettivamente versati sui macchinari e attrezzature e l'importo normalmente dovuto senza il vantaggio dell'esenzione.
- (129) Il vantaggio va ripartito sulla normale durata di vita dei macchinari/attrezzature, che in Malaysia è in media di dieci anni. L'importo relativo al PI va ripartito sul fatturato totale per le società ZDP registrato durante tale periodo.
- (130) Una società ha beneficiato del sistema in questione e ha ottenuto sovvenzioni pari allo 0,91 %.

7. Programmi di sovvenzione a cui non si è fatto ricorso

- (131) Il denunziante ha sostenuto che i produttori esportatori del prodotto in esame hanno beneficiato anche di altri programmi di sovvenzione. Le risposte al questionario e la verifica hanno accertato che i produttori esportatori non si sono avvalsi dei seguenti programmi:
- Detrazione per reinvestimenti
 - Doppia deduzione per la promozione delle esportazioni
 - Doppia deduzione dei premi assicurativi applicabili ai crediti all'esportazione
 - Deduzione concessa per attività ammissibili alla promozione
 - Doppia deduzione per spese sostenute per formazione riconosciuta
 - Rifiinanziamento dei crediti all'esportazione
 - Detrazione per ammortamento spese in conto capitale
 - Incentivi per progetti strategici
 - Incentivi per la promozione dei marchi di fabbrica malesi
 - Detrazione per infrastrutture

Pertanto, la Commissione non ha proceduto a verifiche per quanto riguarda tali programmi.

8. Importo delle sovvenzioni compensabili

- (132) Il livello di collaborazione riscontrato per la Malaysia è molto elevato (superiore al 90 %). Le due società malesi produttrici di PET hanno collaborato attivamente all'inchiesta. La media ponderata del margine di sovvenzione a livello nazionale è del 4,2 %, superiore cioè al margine di sovvenzione de minimis applicabile del 2 %.

Tipo di sovvenzione	Esportazioni	Esportazioni	Mercato interno	Esportazioni	Totale
	Doppie deduzioni	Status di industria pioniera	Esenzioni dai dazi alle importazioni e dalle imposte sulle vendite	Esenzioni dai dazi alle importazioni e dalle imposte sulle vendite	
Hualon Corporation (M) Sdn. Bhd.	0	4 %	0	0,21 %	4,27 %
MPI Polyester Industries	0	0	0,91 %	0	0,91 %
Tutte le altre società					4,2 %

- (133) Dato il notevole livello di collaborazione, per determinare l'aliquota residua per le società che non hanno collaborato all'inchiesta è stata utilizzata l'aliquota del margine di sovvenzione più elevato accertato per un'impresa che ha collaborato, pari al 4,2 %.

d'applicazione modificate da ultimo il 27 gennaio 1995. Il credito d'imposta è contemplato all'articolo 6 della LAI. Inoltre, l'applicazione pratica del sistema è disciplinata 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.

V. TAIWAN

1. Introduzione

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

- 1) Crediti d'imposta ed esenzioni fiscali
- 2) Esenzione dai dazi all'importazione
- 3) Prestiti a tassi d'interesse agevolati
- 4) Fondi di compensazione

- (135) I crediti d'imposta, i prestiti e i fondi di compensazione si basano sulla legge per l'ammodernamento delle industrie, modificata da ultimo il 27 gennaio 1995. L'attuazione di questi programmi è disciplinata dalle disposizioni d'applicazione della legge in questione, modificate da ultimo il 22 gennaio 1997, mentre la loro applicazione pratica è disciplinata dalle misure adottate dallo yuan esecutivo di Taiwan. Infine, l'esenzione dai dazi all'importazione si basa sul codice doganale.

2. Crediti d'imposta ed esenzioni

2.1. Crediti d'imposta per l'acquisto di attrezzature per l'automazione e per il controllo dell'inquinamento

a) Base giuridica

- (136) Il principale strumento in materia di sviluppo economico dell'industria taiwanese è la legge per l'ammodernamento delle industrie (LAI), entrata in vigore il 1° gennaio 1991 e modificata da ultimo il 27 gennaio 1995. Tale legge è integrata dalle pertinenti disposizioni

b) Ammissibilità

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

- (138) Tuttavia, conformemente all'articolo 6 della LAI, le esenzioni d'imposta sono accordate unicamente per un numero limitato di investimenti, e cioè:

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

- (139) La LAI 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.

c) Importo del credito d'imposta

- (140) 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.

(141) L'importo del credito d'imposta viene determinato 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 %.

d) Attuazione pratica

(142) 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, le autorità fiscali locali verificano la conformità dei macchinari ai criteri stabiliti nell'articolo 6 della LAI 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).

e) Compensabilità

(143) Il credito d'imposta di cui all'articolo 6 della LAI costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base. Il credito d'imposta costituisce una sovvenzione condizionata all'uso preferenziale 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 accertato che le autorità taiwanesi tendono a favorire l'acquisto di macchinari di produzione nazionale rispetto a quelli importati applicando due diversi livelli di credito (il 20 % per le attrezzature nazionali rispetto al 10 % per le attrezzature importate).

(144) Tale sistema costituisce quindi una sovvenzione, in quanto il contributo finanziario offerto dal governo taiwanese (GT) sotto 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.

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

f) Calcolo del vantaggio

(146) Il vantaggio conferito agli esportatori è stato calcolato in base alla differenza tra il credito d'imposta per le attrezzature importate e quello per le attrezzature acquistate sul mercato interno, cioè il 10 %, importo che è stato concesso agli esportatori durante il PI. Tale importo va ripartito sul fatturato totale per il prodotto in esame registrato nello stesso PI.

(147) Due società hanno beneficiato di questo sistema e ottenuto un vantaggio pari rispettivamente allo 0,41 % e allo 0,43 %.

2.2. Crediti d'imposta per investimenti in determinate imprese

a) Base giuridica

(148) I suddetti crediti d'imposta sono disciplinati dall'articolo 8 della LAI.

b) Ammissibilità

(149) Il credito d'imposta è accessibile a qualsiasi investitore che acquisti azioni nominative emesse da un'importante impresa a base 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 a base tecnologica. Un'importante società di capitali può essere qualsiasi impresa avente un capitale superiore a due miliardi di TWD, designata come tale dal governo.

c) Importo del credito d'imposta

(150) 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'acquisto dei titoli.

d) Attuazione pratica

(151) Per la concessione di un credito d'imposta, la società di capitali in cui viene 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 a base 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).

e) *Compensabilità*

- (152) Il credito d'imposta di cui all'articolo 8 della LAI costituisce una sovvenzione compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base. Il governo taiwanese ha limitato la concessione di tale sovvenzione unicamente alle imprese che effettuano uno specifico investimento. Il governo ha inoltre ampia discrezione nel decidere quali investimenti sono o meno ammissibili al regime. Infine, il sistema non comporta criteri oggettivi per definire un'impresa a base tecnologica o un'importante società di capitali. Dalla verifica è emerso che le autorità di Taiwan si prefiggono di favorire determinati tipi di investimento senza definire chiaramente i criteri di tale preferenza.
- (153) Tale sistema costituisce una sovvenzione poiché il contributo finanziario offerto dal governo taiwanese sotto forma di crediti d'imposta conferisce un vantaggio agli esportatori. Si tratta di una sovvenzione specifica per determinate imprese di Taiwan ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base.
- (154) Una società ha affermato che il sistema in oggetto non è specifico, poiché ne ha beneficiato un vasto numero sia di privati (persone fisiche) che di società. La Commissione è del parere che il numero di beneficiari di un programma non rappresenti un criterio per valutarne la specificità a norma dell'articolo 3 del regolamento di base. Un programma di sovvenzioni all'esportazione può andare a beneficio di un numero elevato di imprese ed essere comunque considerato compensabile. Pertanto, l'affermazione di cui sopra deve essere respinta.

f) *Calcolo del vantaggio*

- (155) Il vantaggio conferito agli esportatori deve essere calcolato sulla base del credito d'imposta effettivamente concesso agli esportatori stessi durante il PI. L'importo del vantaggio deve essere ripartito sul fatturato totale della società registrato nel PI.
- (156) Una società ha beneficiato di questo sistema e ha ottenuto un vantaggio pari allo 0,69 %.

2.3. Credito d'imposta per attività di R & S e per la formazione del personale

- (157) Il credito d'imposta per attività di R&S e per la formazione del personale, contemplato all'articolo 6 della LAI, non costituisce una sovvenzione compensabile. Questi crediti d'imposta sono accessibili a tutte le imprese industriali, agricole e di servizi che investono in attività di R&S e di formazione del personale.

2.4. Crediti d'imposta per la creazione di marche di livello internazionale

- (158) Una sola impresa ha fatto uso di questo sistema, ottenendone un vantaggio trascurabile. Pertanto, non occorre che la Commissione valuti la compensabilità di tali crediti.

3. Esenzione dai dazi all'importazione**3.1. Esenzione dai dazi all'importazione per i macchinari**a) *Base giuridica*

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

b) *Ammissibilità*

- (160) 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.

c) *Attuazione pratica*

- (161) 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 rilasciato dall'Ufficio per lo sviluppo industriale. Questi controlli sono effettuati su base casuale.

d) *Importo dell'esenzione dai dazi*

- (162) L'importo della sovvenzione corrisponde all'importo dei dazi all'importazione normalmente dovuti senza il vantaggio dell'esenzione. L'aliquota normale del dazio per i macchinari è compresa tra il 2 % e il 20 %.

e) *Compensabilità*

- (163) L'esenzione dai dazi all'importazione prevista dal codice doganale costituisce una sovvenzione compensabile. Data la natura della sovvenzione il sistema 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.

- (164) 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), del regolamento di base.

f) *Calcolo del vantaggio*

- (165) Il vantaggio per gli esportatori è rappresentato dall'importo dei dazi all'importazione pagabile senza l'esenzione prevista dal sistema. Tale importo deve essere ripartito sulla normale vita utile dei macchinari nel settore industriale in questione, ossia sette anni.
- (166) Tutte le società si sono avvalse del programma in oggetto e hanno ottenuto vantaggi compresi tra lo 0,07 % e l'1,92 %.

3.2. Importazioni di materie prime

- (167) La tariffa doganale per le importazioni prevede esenzioni fiscali per le importazioni delle principali materie prime dei prodotti chimici e dei sottoprodotti; la concessione di tali esenzioni è esplicitamente limitata a determinate imprese, tra cui i produttori di trucioli di PET.

a) *Ammissibilità*

- (168) Le industrie che importano determinate materie prime, esaurientemente descritte nel codice doganale, non ancora prodotte o non sufficientemente disponibili sul mercato locale sono esenti dal pagamento dei dazi all'importazione sugli acquisti di tali materie prime.

b) *Attuazione pratica*

- (169) Una società che intenda importare una delle materie prime specificate presenta, prima dell'importazione, una domanda all'Ufficio per lo sviluppo industriale. Quest'ultimo, una volta accertato che la materia prima da acquistare non viene prodotta o non è sufficientemente disponibile a Taiwan, rilascia un certificato che consente alla società di importare la materia prima senza pagare i dazi all'importazione. I servizi doganali effettuano controlli casuali per accertare che la materia prima importata corrisponda alla descrizione contenuta nel certificato dell'Ufficio per lo sviluppo industriale.

c) *Compensabilità*

- (170) Nel sistema si ravvisa un contributo finanziario del governo taiwanese (GT) sotto forma di rinuncia alla riscossione di dazi all'importazione. Esso pertanto conferisce un vantaggio diretto al beneficiario sotto forma di mancato pagamento del dazio. L'esenzione dal dazio all'importazione prevista dal codice doganale costituisce una sovvenzione. Data la natura del sistema, esso può

essere utilizzato soltanto da alcuni settori industriali taiwanesi che importano determinate materie prime; infatti, i settori che usano materie prime prodotte a Taiwan non sono ammessi a beneficiare del programma. Il sistema non è un sistema generale di sospensione del dazio. La sua utilizzazione fa seguito a domande individuali presentate dalle singole società, per ciascun prodotto fabbricato e per ciascuna materia prima da importare in esenzione dai dazi doganali. Il GT ha poteri discrezionali quanto alla concessione dei certificati. Si considera inoltre che l'accesso al sistema è limitato ad alcune società. Pertanto, il sistema è specifico ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base e la sovvenzione è compensabile.

d) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (171) Il vantaggio per le società è rappresentato dall'importo dei dazi all'importazione normalmente pagabile senza il beneficio dell'esenzione per la produzione del prodotto in questione. L'importo totale della sovvenzione così ottenuto per il PI va ripartito sul totale del fatturato relativo alle vendite del prodotto in esame, poiché i vantaggi conferiti riguardano sia le vendite sul mercato interno che quelle per esportazione. Tutte le società si sono avvalse del sistema in oggetto e hanno ottenuto un vantaggio compreso tra lo 0,12 % e lo 0,73 %.

4. Prestiti a tassi d'interesse agevolati

- (172) Secondo la denuncia le società soggette all'inchiesta avrebbero avuto accesso a vari sistemi di prestito a tassi agevolati. La Commissione ha accertato che i produttori del prodotto in esame hanno beneficiato soltanto di prestiti agevolati per l'automazione e per il controllo dell'inquinamento.

a) *Ammissibilità*

- (173) Tali sistemi sono contemplati all'articolo 21, paragrafo 1, punto 3, della legge per l'ammodernamento delle industrie (LAI). Il GT ha creato un fondo di sviluppo al quale ricorre per concedere prestiti in linea con la sua politica industriale a favore di un sano sviluppo delle industrie.

b) *Attuazione pratica*

- (174) Le società devono presentare una domanda alla Chiao Tung Bank (in parte di proprietà dello Stato) o ad altre banche designate. La banca verifica se la domanda è conforme ai criteri stabiliti. In base alla situazione finanziaria del richiedente, la Chiao Tung Bank decide l'importo del prestito.

c) *Compensabilità*

- (175) La Commissione ha ravvisato nel sistema l'esistenza di un contributo finanziario del GT in quanto lo yuan esecutivo del fondo di sviluppo, competente per la formulazione e la modifica delle norme relative a questi tipi di prestito, è controllato dallo Stato. Inoltre, la Chiao Tung Bank, anch'essa controllata dallo Stato, fornisce i prestiti alle società. Viene inoltre conferito un vantaggio al mutuatario, in quanto i tassi di interesse di questi prestiti generalmente sono inferiori a quelli applicati a prestiti commerciali comparabili. I prestiti a tasso ridotto sono accessibili solo alle società che acquistano determinate attrezzature a condizioni specifiche fissate dallo yuan esecutivo del fondo di sviluppo. Poiché l'ammissibilità è espressamente limitata a determinate imprese e non è basata su criteri neutri ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera b), del regolamento di base, il sistema si considera specifico ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), di detto regolamento.

d) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (176) La sovvenzione è la differenza tra l'importo dell'interesse pagato sul prestito durante il PI e l'interesse normalmente pagabile su un prestito commerciale comparabile durante il medesimo periodo. Il prestito comparabile dovrebbe essere un prestito di importo simile con un periodo di rimborso simile effettivamente concesso al

beneficiario da una banca privata rappresentativa operante sul mercato interno. Nella presente inchiesta non sono emersi prestiti commerciali comparabili concessi alle società in questione. Pertanto, la Commissione ha considerato appropriato come tasso di riferimento il tasso d'interesse commerciale medio vigente durante il PI (9 %). Tutte le società si sono avvalse di questo programma e hanno ottenuto un vantaggio compreso tra lo 0,02 % e lo 0,09 %.

5. Fondi di compensazione e fondi di assistenza

- (177) Una sola impresa si è avvalsa di questo programma, ottenendone un vantaggio trascurabile. Pertanto, non occorre che la Commissione valuti la compensabilità di tale sistema.

6. Altre sovvenzioni

- (178) La Commissione ha accertato che i produttori esportatori non hanno utilizzato altri sistemi di sovvenzione.

7. Importo delle sovvenzioni compensabili

- (179) L'importo delle sovvenzioni è stato calcolato in base al metodo illustrato sopra. A tale riguardo, sono state stabilite le seguenti aliquote di sovvenzione per le società che hanno collaborato all'inchiesta:

	Nan Ya Plastics	Far Eastern	Shingkong	Tuntex
Credito d'imposta-attrezzature per l'automazione della produzione e per il controllo dell'inquinamento (solo attrezzature di produzione nazionale)	0,12	0,26	0	0
Credito d'imposta-investimenti in determinate imprese	0,64	0	0	0
Esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime	0,70	0,26	0,11	0,18
Esenzione dai dazi all'importazione sui macchinari/attrezzature	0,07	0,23	1,92	0,62
Prestiti	0,02	0,05	0,02	0,08
Fondi di compensazione	0	0	0	0
	1,56	0,80	2,06	0,88

- (180) A titolo informativo, è opportuno notare che la media ponderata del margine di sovvenzione a livello nazionale per i produttori esportatori soggetti all'inchiesta, che rappresentano la totalità delle esportazioni originarie di Taiwan verso la Comunità, espresso in percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria, è risultata dell'1,08 %, superiore cioè alla soglia de minimis per Taiwan (1 %). Dato il notevole livello di collaborazione (superiore al 90 %), per determinare l'aliquota residua per le società che non hanno collaborato all'inchiesta è stata utilizzata l'aliquota del margine di sovvenzione più elevato accertato per un'impresa che ha collaborato, pari al 2 %.

VI. THAILANDIA

1. Introduzione

- (181) Sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e delle risposte al questionario, i servizi della Commissione hanno esaminato i seguenti presunti sistemi di sovvenzione:
- esenzioni o riduzioni sui dazi all'importazione di macchinari,
 - esenzione dall'imposta sul reddito delle società,
 - incentivi supplementari per aziende situate in zone speciali di promozione degli investimenti,
 - esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime e di base,
 - incentivi per aziende situate in zone speciali di promozione degli investimenti,
 - altre sovvenzioni quali: crediti per imballaggio, crediti pre-spedizione e incentivi per gli investimenti.
- (182) È stato accertato che, durante il PI, i produttori esportatori che hanno collaborato si sono avvalsi soltanto dei sistemi previsti nell'ambito della legge per la promozione degli investimenti.

2. Osservazioni di carattere generale

- (183) La legge per la promozione degli investimenti (LPI) B.E. 2520 del 1977, modificata dalla B.E. 2534 del 1991, prevede una serie di incentivi volti a promuovere lo sviluppo dell'economia thailandese. La legge, la cui applicazione è di competenza della Commissione per gli investimenti (CI), accorda un'esenzione dai dazi all'importazione e da altre imposte a progetti considerati ammissibili. Secondo la Commissione per gli investimenti, il programma di promozione degli investimenti è utilizzato come strumento per incoraggiare le imprese a trasferirsi in aree meno sviluppate del paese.
- (184) Per poter beneficiare dei vantaggi previsti nel quadro della LPI, le società presentano una domanda alla Commissione per gli investimenti, che rilascia un «certificato di promozione» (licenza) in cui sono specificate le merci da produrre e i benefici concessi.
- (185) La Commissione ha sottolineato come il suo principale obiettivo politico consista nel decentrare e nel contrastare il rischio dello sviluppo di un'economia dualistica, in cui la zona di Bangkok assorbe la maggioranza degli investimenti per via del suo vantaggio competitivo in dotazione di infrastrutture. Tale politica è illustrata nel piano nazionale di sviluppo quinquennale (per quanto riguarda il PI è pertinente l'ottava versione del piano, relativa al periodo 1997-2001).
- (186) In applicazione del piano generale di sviluppo regionale definito nel settimo programma nazionale di sviluppo economico e sociale, a partire dal 1993 la Commissione per gli investimenti ha suddiviso l'intero territorio thailandese in tre zone. La ripartizione è basata sul livello di sviluppo economico di ogni area, a cominciare dalla

zona 1, che è la più sviluppata, fino alla zona 3, che è la meno sviluppata.

- (187) La zona 1 include Bangkok e le aree limitrofe (Samut Prakan, Samut Sakhon, Pathum Thani, Nontha Buri e Nakhon Pathom); la zona 2 comprende Samut Songkram, Ratchaburi, Kanchanaburi, Suphanburi, Ang Thong, Ayuthaya, Sara Buri, Nakhon Nayok, Chachengsao e Chonburi; infine la zona 3 copre il resto del paese.
- (188) Gli impianti di produzione della Thai Shingkong Ltd, l'unico esportatore che ha collaborato all'inchiesta, sono situati nella zona 3.
- (189) I progetti approvati situati nella zona 1 sono ammissibili ad una riduzione del 50 % dei dazi all'importazione sui macchinari non contemplati dalla comunicazione sulle riduzioni tariffarie del ministero delle Finanze (comunicazione n. C.3/2533) e soggetti ad una tariffa pari o superiore al 10 %, purché esportino almeno l'80 % delle vendite complessive o siano situati su terreni industriali o in una zona di promozione industriale; ad un'esenzione dall'imposta sul reddito delle società per un periodo di tre anni, purché esportino almeno l'80 % delle vendite complessive o siano situati su terreni industriali o in una zona di promozione industriale; e ad un'esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime e di base utilizzate nella fabbricazione dei prodotti esportati.
- (190) I progetti approvati situati nella zona 2 beneficiano di una riduzione del 50 % dei dazi all'importazione sui macchinari non contemplati dalla comunicazione sulle riduzioni tariffarie del ministero delle Finanze (comunicazione n. C.3/2533) e soggetti ad una tariffa pari o superiore al 10 %; di un'esenzione dall'imposta sul reddito delle società per un periodo di tre anni o di sette anni, purché siano situati su terreni industriali o in una zona di promozione industriale; e di un'esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime e di base utilizzate nella fabbricazione dei prodotti esportati.
- (191) I progetti approvati situati nella zona 3 beneficiano di un'esenzione dai dazi all'importazione sui macchinari; di un'esenzione dall'imposta sul reddito delle società per un periodo di otto anni; di un'esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime e di base utilizzate nella fabbricazione dei prodotti esportati; e dei privilegi riservati alle imprese situate nelle zone di promozione degli investimenti (ossia doppia deduzione per i costi sostenuti per il trasporto e la fornitura di acqua ed elettricità; deduzione del 25 % per i costi relativi a infrastrutture, installazione e costruzione).
- Specificità regionale
- (192) Poiché le imprese ubicate nelle zone 2 e 3 possono beneficiare di incentivi maggiori rispetto a quelle situate nella zona 1, tutte le sovvenzioni concesse dalla Commissione per gli investimenti nelle zone 2 e 3 sono per definizione specifiche a livello regionale, a norma dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base.

Specificità settoriale

- (193) Per quanto riguarda la specificità settoriale, la Commissione per gli investimenti ha affermato di aver stabilito criteri oggettivi per la concessione degli incentivi, di averli enunciati chiaramente nei suoi avvisi e pubblicazioni e di essersi sempre coerentemente attenuta. L'elenco delle attività ammissibili al programma di promozione degli investimenti è contenuto nel capitolo 5 guida della Commissione per gli investimenti. Il governo thailandese sostiene di non promuovere determinati settori e che, pertanto, gli incentivi in questione non sono specifici. La Commissione per gli investimenti afferma inoltre che qualsiasi progetto relativo alle attività ammissibili alla promozione degli investimenti stabilite dalla stessa Commissione può richiedere gli incentivi, la cui concessione avviene applicando criteri oggettivi. I progetti che presentano domanda per gli incentivi devono soddisfare ad una serie di criteri oggettivi di approvazione basati su fattori economici e tecnologici, e cioè: «valore aggiunto» (minimo 20 %), rapporto debito/capitale proprio non superiore a 4-1, un certo livello tecnologico del processo produttivo e dei macchinari utilizzati, nonché l'impiego di sistemi di protezione ambientale.
- (194) I settori ammissibili alla promozione sono inclusi nell'elenco delle attività. Si è affermato che detto elenco non è tassativo e viene aggiornato abbastanza regolarmente, qualora sul mercato vi sia domanda per la promozione di nuovi settori. L'elenco è stato aggiornato circa 30 volte dal 1987 ad oggi. È evidente tuttavia che, sebbene il ventaglio di attività ammissibili sia vasto, il governo thailandese ha fatto ricorso ai suoi poteri discrezionali per decidere i settori che potevano ottenere il vantaggio in questione e le zone in cui le società dovevano essere ubicate.
- (195) La Commissione per gli investimenti ha facoltà di stabilire le attività da promuovere. Essa può sospendere, temporaneamente o permanentemente, le attività incluse nell'elenco per la promozione degli investimenti, se ritiene che tale promozione non sia più necessaria, o aggiungere nuove attività che ritenga promuovibili. Quest'ultimo caso si è verificato quando ha deciso di concedere l'esenzione dai dazi all'importazione sui macchinari utilizzati per 61 categorie di attività, per i progetti ubicati nelle zone 1 e 2 (avviso della Commissione per gli investimenti n. 12/2540 con validità dal 27 ottobre 1997). Inoltre, i settori o industrie non contemplati nell'elenco delle attività sono esclusi dalla promozione degli investimenti. Come si è già menzionato sopra, la Commissione per gli investimenti decide a sua discrezione quali industrie sono ammissibili alla promozione. Dal momento che ha escluso talune industrie, il governo thailandese ha pertanto limitato l'accesso alla sovvenzione unicamente a determinate imprese.

Condizione di sostituzione delle importazioni

- (196) Qualsiasi sovvenzione del tipo suddetto ad un'impresa o industria sarebbe pertanto specifica per definizione. Il criterio del 20 % di valore aggiunto incoraggia effettivamente le imprese all'uso preferenziale di merci nazionali rispetto ai prodotti importati, e impone di fatto l'uso di prodotti nazionali nei casi in cui il valore aggiunto è inferiore al 20 %. Pertanto, tutte le sovvenzioni collegate a tale condizione sono specifiche, a norma dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base.

Conclusioni sulla specificità

- (197) Gli incentivi concessi dalla Commissione per gli investimenti sono quindi specifici, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) e dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base. Di conseguenza, in aggiunta alla specificità regionale per le zone 2 e 3, tutte le sovvenzioni concesse dalla Commissione per gli investimenti in tutto il territorio thailandese, inclusa la zona 1, sono specifiche.

Richiesta di inserimento nella «lista verde» (green-light treatment)

- (198) È stato affermato che la zona 3 deve essere considerata regione svantaggiata a norma delle disposizioni dell'accordo dell'OMC sulle sovvenzioni e sulle misure compensative e del regolamento di base. Si è infatti sottolineato, in particolare, il fatto che il reddito pro capite della zona 3 era ed è sempre stato inferiore all'85 % della media nazionale.
- (199) Per poter valutare tale richiesta, è necessario esaminare l'applicazione in Thailandia dei criteri stabiliti dall'articolo 4, paragrafo 3, del regolamento di base.
- (200) Si deve riconoscere che la zona 3 costituisce un'area geografica contigua chiaramente delimitata, né si mette in discussione che essa rientri nella definizione di regione svantaggiata a norma dell'articolo 4, paragrafo 3, del regolamento di base. Sono anzi stati presentati elementi di prova del fatto che nella zona 3, tra il 1994 e il 1996, il reddito pro capite equivaleva a circa il 50 % della media nazionale.
- (201) Tuttavia, si è già stabilito che il sistema di incentivi concessi dalla Commissione per gli investimenti limita l'accesso ai vantaggi ed è pertanto specifico. Di conseguenza, nessuna delle regioni soddisfa i criteri per essere inserita nella «lista verde». Per quanto riguarda la zona 3, il fatto che siano ammissibili alla promozione degli investimenti solamente i settori inclusi nell'elenco, oltre al requisito del «valore aggiunto», fa sì che gli incentivi concessi in questa zona debbano considerarsi specifici. Di conseguenza, la richiesta di inserimento nella «lista verde» è respinta.

3. Esenzioni o riduzioni sui dazi all'importazione di macchinari

a) Osservazioni di carattere generale

(202) La sezione 28 della legge per la promozione degli investimenti (LPI) rappresenta la base giuridica per la concessione delle esenzioni dai dazi all'importazione sui macchinari, purché questi ultimi non vengano prodotti o assemblati in Thailandia e siano utilizzati per l'attività ammissibile alla promozione. La sezione 29 della LPI costituisce la base giuridica per la riduzione del 50 % dei dazi sui macchinari importati.

b) Ammissibilità

(203) La società sottoposta all'inchiesta era soggetta ai criteri in vigore dall'aprile 1993 basati sull'attuale suddivisione in zone. Nella concessione delle esenzioni o riduzioni sui dazi all'importazione di macchinari si applicano criteri differenti a seconda delle zone. Gli investimenti nella zona 1 beneficiano di una riduzione del 50 % dei dazi all'importazione, nel caso di dazi pari o superiori al 10 %, purché l'impresa esporti almeno l'80 % delle vendite complessive. Gli investimenti nella zona 2 beneficiano di una riduzione del 50 % dei dazi all'importazione nel caso di dazi pari o superiori al 10 %. Gli investimenti nella zona 3 beneficiano di un'esenzione dai dazi all'importazione sui macchinari.

(204) La Thai Shingkong Co. Ltd ha ottenuto un'esenzione dai dazi all'importazione sui macchinari rilasciata nel 1994 grazie alla sua ubicazione nella zona 3 (certificato di promozione degli investimenti n. 1823/2537).

c) Attuazione pratica

(205) Per poter accedere a questo programma, la società in questione deve ottenere un certificato di promozione in cui sia specificato che essa ha diritto ad un'esenzione o riduzione dagli oneri all'importazione sui macchinari a norma delle sezioni 28 o 29 della LPI. Una copia della licenza è inviata al dipartimento delle dogane, il quale, all'atto dell'importazione dei macchinari dichiarati esenti da dazi dalla Commissione per gli investimenti, verifica che essi vengano utilizzati per l'attività ammissibile alla promozione.

d) Compensabilità

(206) L'esenzione dai dazi all'importazione costituisce una sovvenzione, in quanto la pubblica amministrazione rinuncia ad entrate altrimenti dovute. Come si è spiegato nella parte generale, il programma è limitato alle imprese ubicate in determinate zone ed a taluni settori, oltre ad imporre alle società il requisito del 20 % in valore aggiunto. Pertanto, l'esenzione dai dazi all'importazione è specifica e compensabile, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) e dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base.

e) Calcolo dell'importo della sovvenzione

(207) Il vantaggio conferito agli esportatori deve essere calcolato in base all'importo del dazio doganale 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 ricorrendo alla media dei periodi di ammortamento dei beni capitali effettivamente importati dalla società nell'ambito del sistema; è stato in tal modo stabilito un periodo normale di ammortamento di 11 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. Si è ritenuto opportuno utilizzare il tasso d'interesse commerciale vigente in Thailandia durante il PI, ossia il 12,04 %. Detto importo è stato quindi ripartito sul totale delle vendite effettuate nel PI.

(208) La Thai Shingkong Ltd. ha ottenuto un vantaggio dello 0,35 %.

4. Esenzione dall'imposta sul reddito delle società

a) Osservazioni di carattere generale

(209) Le sezioni 31 e 34 della LPI rappresentano la base giuridica, rispettivamente, per l'esenzione dall'imposta sul reddito delle società e per la deduzione, dal reddito imponibile, dei dividendi ricavati dalle attività ammissibili alla promozione durante il periodo di esenzione da detta imposta.

b) Ammissibilità

(210) In virtù della sezione 31 della LPI, la Commissione per gli investimenti è autorizzata a concedere un'esenzione dall'imposta sul reddito delle società per periodi da tre a otto anni, a seconda dell'ubicazione dei progetti di investimenti. I criteri di ammissibilità applicati variano a seconda delle zone.

(211) I progetti di investimenti situati nella zona 1 che esportino almeno l'80 % delle vendite complessive e siano ubicati su terreni industriali o in una zona di promozione industriale beneficiano di un'esenzione dall'imposta sul reddito delle società per tre anni. I progetti situati nella zona 2 beneficiano di un'esenzione da tale imposta per tre o sette anni, a seconda che siano ubicati, rispettivamente, su terreni industriali o in una zona di promozione industriale. Infine, gli investimenti nella zona 3 beneficiano di un'esenzione da detta imposta per un periodo di otto anni.

(212) La Thai Shingkong Ltd è ubicata nella zona 3 e ha pertanto ottenuto un'esenzione dall'imposta sul reddito delle società per otto anni, in conformità della sezione 31 della LPI.

c) *Attuazione pratica*

- (213) Per poter beneficiare dell'esenzione dall'imposta sul reddito delle società, le imprese devono indicare tutti i costi e il reddito ricavato dall'attività ammissibile in una colonna speciale (non imponibile). La domanda va compilata alla riga 46 della dichiarazione dei redditi e corredata dei relativi documenti giustificativi.

d) *Ammissibilità*

- (214) L'esenzione dall'imposta sul reddito delle società costituisce una sovvenzione, in quanto la pubblica amministrazione rinuncia ad entrate altrimenti dovute. Come si è già menzionato sopra, tale sistema è compensabile ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2, lettera a) e dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base.

e) *Calcolo del vantaggio*

- (215) Nella dichiarazione fiscale la Thai Shingkong Ltd ha chiesto l'esenzione dall'imposta sul reddito delle società a titolo della licenza concessa per l'esercizio finanziario concluso il 31 dicembre 1998, cioè entro il periodo dell'inchiesta. L'impresa ha affermato di non essere soggetta all'imposta sul reddito delle società per il 1998 poiché aveva riportato perdite nette dai precedenti anni fiscali. Tuttavia, la Commissione per gli investimenti e il dipartimento dell'erario pubblico hanno confermato che una società che può riportare perdite e profitti derivanti dall'esenzione dall'imposta sul reddito ha la scelta tra presentare domanda per ottenere la sovvenzione, a titolo del certificato rilasciato dalla Commissione per gli investimenti, o compensare le perdite dell'esercizio precedente con gli utili realizzati. Nella fattispecie, la Thai Shingkong ha scelto di utilizzare l'esenzione dall'imposta sul reddito e non di compensare le perdite nette accumulate con i profitti. Pertanto, si è concluso che tale società ha ottenuto un vantaggio effettivo dal sistema in oggetto.
- (216) Il vantaggio ottenuto va calcolato in base alle imposte non pagate sui profitti derivanti dall'attività approvata dalla Commissione per gli investimenti.
- (217) La Thai Shingkong ha ottenuto un vantaggio pari all'8,13 %.

5. Incentivi supplementari per aziende situate in zone speciali di promozione degli investimenti

- (218) La sezione 35, paragrafo 3, della LPI rappresenta la base giuridica per la doppia deduzione dei costi sostenuti per il trasporto e la fornitura di acqua ed elettricità, mentre la sezione 35, paragrafo 4, costituisce la base giuridica

per la deduzione fino al 25 % dei costi relativi a infrastrutture, installazione e costruzione.

- (219) La Commissione ha accertato che il produttore esportatore non si è avvalso dei suddetti incentivi supplementari. Pertanto, non occorre esaminare tali sistemi.

6. Esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime e di base

a) *Osservazioni di carattere generale*

- (220) La sezione 36, paragrafo 1, della LPI rappresenta la base giuridica per l'esenzione dai dazi sulle materie prime e di base importate per essere utilizzate specificamente per produrre, miscelare o assemblare prodotti o materie prime destinati all'esportazione.

b) *Ammissibilità*

- (221) A norma della sezione 36, paragrafo 1, della LPI, la Commissione per gli investimenti è autorizzata a concedere l'esenzione dai dazi all'importazione sulle materie prime e di base utilizzate nella fabbricazione di prodotti esportati. Possono beneficiare di tale vantaggio le società ubicate in qualsiasi zona, purché siano considerate ammissibili alla promozione degli investimenti.

c) *Compensabilità*

- (222) Come si è già menzionato sopra, i sistemi applicati nella zona 3 sono specifici. Tuttavia, nella fattispecie la Commissione ha accertato che l'esenzione dai dazi all'importazione non comportava una remissione eccessiva di tali dazi per l'esportatore in questione. Di conseguenza, ai sensi dell'articolo 2 del regolamento di base, non si è constatata l'esistenza di una sovvenzione e non occorre esaminare ulteriormente tale sistema, in quanto nessun vantaggio è stato conferito al produttore esportatore.

7. Altre sovvenzioni

- (223) La Commissione ha accertato che il produttore esportatore thailandese non si è avvalso di altri programmi di sovvenzione. Pertanto, non occorre che la Commissione valuti la compensabilità di tali sistemi.

8. Importo delle sovvenzioni compensabili

- (224) Per il produttore esportatore soggetto all'inchiesta l'importo ad valorem delle sovvenzioni compensabili, conformemente alle disposizioni del regolamento di base, è il seguente:

Società	Esenzione dall'imposta sul reddito delle società	Esenzione dai dazi all'importazione sui macchinari	Totale
Thai Shingkong, Ltd	8,13 %	0,35 %	8,4 %

- (225) È stato accertato che il livello di cooperazione nel presente procedimento è stato molto elevato. Il produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta rappresenta la quasi totalità delle esportazioni dalla Thailandia verso la CE durante il PI, come emerge dal confronto fra i dati relativi alle importazioni forniti da Eurostat e i dati relativi alle esportazioni forniti dal produttore esportatore che ha collaborato. Dato il notevole livello di collaborazione, per determinare l'aliquota residua per le società che non hanno collaborato all'inchiesta è stata utilizzata l'aliquota del margine di sovvenzione più elevato accertato per l'impresa che ha collaborato, pari all'8,4 %.

D. INDUSTRIA COMUNITARIA

- (226) I seguenti nove produttori comunitari hanno cooperato all'inchiesta, ossia hanno risposto al questionario della Commissione, permesso l'esecuzione di accertamenti in loco e fornito le informazioni supplementari richieste dalla Commissione:
- Du Pont Polyesters Ltd (UK),
 - Eastman Chemicals BV (NL),
 - INCA International SpA (I),
 - Italtel Preforme SpA (I),
 - KOSA GmbH (D),
 - Shell Chemicals Ltd (UK),
 - Wellman PET Resins Europe (NL),
 - Aussapol SpA (I),
 - CEP-Tergal Fibre (F).
- (227) Aussapol SpA e CEP-Tergal Fibre, pur non facendo parte delle società all'origine della denuncia, l'hanno sostenuta e hanno cooperato all'inchiesta.
- (228) La società Eastman è stata considerata appartenente all'industria comunitaria, benché abbia uno stabilimento in Malaysia, poiché la sua affiliata malese le fornisce solo quantitativi di PET irrilevanti. Nessun'altra delle società che hanno cooperato ha importato PET dai paesi interessati durante il PI.
- (229) Nessuno degli altri tre produttori comunitari ha risposto ai questionari della Commissione o indicato di opporsi al procedimento.
- (230) La produzione cumulata dei nove produttori che hanno cooperato è stata, nel periodo dell'inchiesta, di 1 042 350 tonnellate, rappresentando l'85 % della produzione totale della Comunità, che è ammontata, secondo le stime, a 1 220 000 tonnellate nello stesso periodo.
- (231) La Comunità considera pertanto che i nove produttori che hanno cooperato costituiscano l'«industria comunitaria» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.

E. PREGIUDIZIO

1. Osservazioni preliminari

a) Informazioni utilizzate

Dati relativi alle importazioni

- (232) Come fonti d'informazioni sulle importazioni sono stati utilizzati i dati Eurostat e i dati forniti dai produttori esportatori. La voce pertinente della nomenclatura combinata, codice NC 3907 60 00, abbraccia tutte le forme primarie di polietilene tereftalato e comprende pertanto, oltre al prodotto in esame, anche i trucioli di PET utilizzati per produrre le fibre di poliestere. Poiché la produzione comunitaria di fibre di poliestere è rimasta costante tra il 1996 e l'inizio del PI ⁽¹⁾, la Commissione ha stimato che anche le importazioni di trucioli di PET utilizzati per tale produzione siano rimaste costanti.

⁽¹⁾ Cfr., tra gli altri, il regolamento (CE) n. 124/2000 della Commissione (GU L 16 del 21.1.2000, pag. 30).

- (233) Secondo la denuncia, nel 1998 il prodotto in esame ha rappresentato, in termini quantitativi, il 90 % delle importazioni totali di PET, mentre il restante 10 % (circa 47 000 tonnellate) è stato utilizzato per produrre fibre di poliestere. Questa informazione è stata confermata durante l'inchiesta dalle stime di vari produttori comunitari e da pubblicazioni relative a ricerche di mercato. Per stabilire i quantitativi totali del prodotto in esame importati nella Comunità, per ciascuno degli anni del periodo in esame è stato detratto dai dati Eurostat sulle importazioni lo stesso importo stimato d'importazioni di trucioli di PET per la produzione di fibre di poliestere (47 000 tonnellate).
- (234) I quantitativi importati da ciascun paese sono stati stabiliti con lo stesso metodo, ma tenendo conto anche dei dati forniti dai produttori esportatori che hanno cooperato.

Dati relativi all'industria comunitaria

- (235) I dati relativi all'industria comunitaria sono stati ricavati dalle risposte al questionario dei nove produttori comunitari che hanno cooperato, successivamente verificate. I dati richiesti riguardavano il periodo dal 1995 al PI; in questo arco di tempo però l'industria comunitaria ha subito notevoli ristrutturazioni, che hanno determinato fusioni e scorpori vari. Di conseguenza, non tutte le società hanno potuto fornire, come richiesto, dati relativi ad un periodo così lontano nel tempo. Pertanto, il 1996 è il primo anno per il quale sono disponibili dati sufficientemente completi sull'industria comunitaria nella struttura che essa aveva nel PI.
- (236) Tuttavia, per poter analizzare a fondo la situazione dell'industria comunitaria, specialmente per quanto riguarda i prezzi e la redditività, era necessario osservare l'andamento delle vendite di PET sul mercato comunitario per un periodo più lungo. Sono stati perciò utilizzati, all'occorrenza, dati dell'industria comunitaria e dati ottenuti da fonti specializzate esterne.

2. Andamento delle vendite di PET sul mercato comunitario dall'inizio degli anni '90

- (237) Il polietilene tereftalato è un prodotto che ha cominciato ad essere ampiamente utilizzato nella Comunità verso la fine degli anni '80 per imbottigliare bibite e in seguito, progressivamente, anche per imbottigliare acque minerali e sorgive. Di conseguenza, la domanda di PET sul mercato comunitario è cresciuta molto rapidamente dall'inizio degli anni '90 (oltre il 10 % l'anno). Il potenziale di crescita di questo mercato è tuttora considerevole: il mercato delle bottiglie per acque minerali non è ancora maturo in vari paesi della Comunità e inizia a svilupparsi la domanda per altre applicazioni (birra, latte, cibi preparati).
- (238) All'inizio degli anni '90 ha cominciato a svilupparsi nella Comunità un'industria di PET attraverso la conversione di stabilimenti per la produzione di fibre o filati di poliestere esistenti. Tuttavia, la domanda in rapida espansione ha reso necessaria la costruzione di linee di produzione completamente nuove, destinate specificamente alla produzione di PET e delle sue principali materie prime. Nonostante il rapido aumento degli investimenti in nuovi impianti, l'offerta non riusciva a soddisfare la domanda, analogamente a quanto avveniva in altre parti del mondo. Nella prima metà del 1995 vi è stata infatti penuria di PET a livello mondiale. Di conseguenza, i prezzi del polietilene tereftalato e delle sue principali materie prime sono andati alle stelle. Si è trattato di aumenti temporanei, poiché nel giro di pochi mesi sono state attivate nella Comunità sufficienti capacità di produzione di PET e delle sue principali materie prime. Gli utilizzatori del prodotto in esame, prevedendo che i prezzi sarebbero scesi, hanno cessato di acquistarlo subito dopo l'apice dell'estate 1995 (il consumo di PET segue lo stesso andamento stagionale del consumo di bibite e acqua minerale). I prezzi hanno cominciato quindi a scendere precipitosamente. Questo calo è sopraggiunto prima ed è stato più forte di quello dei prezzi delle materie prime. A causa di questo scarto di tempo nella diminuzione dei prezzi l'industria comunitaria ha registrato perdite all'inizio del 1996. Queste avrebbero dovuto essere temporanee, ma, in seguito all'arrivo sul mercato comunitario d'importazioni sovvenzionate, come illustrato in appresso, la situazione si è di fatto ulteriormente deteriorata.

3. Consumo

- (239) Il consumo apparente di PET nella Comunità è stato stabilito in base alle importazioni totali del prodotto in esame nella Comunità, alle quali è stato sommato il totale delle vendite accertate dell'industria comunitaria sul mercato comunitario e stime delle vendite dei produttori comunitari che non hanno collaborato (basate sulle loro capacità di produzione note e sul rapporto tra vendite medie e capacità calcolato per l'industria comunitaria).
- (240) Il consumo comunitario di PET è giunto approssimativamente a 1 350 000 tonnellate durante il PI. Come si rileva dalla tabella che segue, esso è aumentato del 63 % tra il 1996 e il PI. Rispetto al 1998, il consumo nel PI è rimasto quasi invariato, a causa principalmente della costituzione di scorte nel 1998 da parte degli utilizzatori, che hanno profittato dei livelli molto bassi dei prezzi in quel periodo.

Consumo comunitario	1996	1997	1998	PI
	825 608 t	1 090 915 t	1 311 008 t	1 349 169 t
Indice (1996 - 100)	100	132	159	163

4. Importazioni nella Comunità dai paesi interessati

a) Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni in questione

- (241) Si è esaminato in primo luogo se, in base alle risultanze esposte sopra sulle sovvenzioni, si dovesse procedere ad una valutazione cumulativa delle importazioni da tutti i paesi interessati.

Importazioni originarie della Corea e dell'Indonesia

- (242) I margini di sovvenzione constatati per la Corea e l'Indonesia sono inferiori alla soglia minima, pertanto entrambi i paesi saranno provvisoriamente esclusi dalla valutazione del pregiudizio.

Importazioni originarie dell'India, della Malaysia e della Thailandia

- (243) Si è constatato che:
- i margini di sovvenzione superano la soglia minima in tutti e tre i paesi,
 - i volumi delle importazioni non erano trascurabili durante il PI, come indicano le quote di mercato di questi paesi, che si situano tra il 2,6 % e il 3,3 % (più del 9 % delle importazioni),
 - una valutazione cumulativa risulta appropriata date le condizioni di concorrenza esistenti sia tra le importazioni originarie di questi paesi che tra queste importazioni e il prodotto comunitario analogo; ciò è dimostrato dal fatto che i volumi e le quote di mercato di queste importazioni sono almeno triplicati tra il 1996 e il PI; il loro andamento sotto il profilo dei prezzi è stato analogo, con un calo oscillante tra il 42 % e il 66 % tra il 1996 e il PI; nel PI i loro prezzi si approssimavano molto tra loro ed erano inferiori ai prezzi medi dell'industria comunitaria di percentuali fino al 15,4 %; gli esportatori di questi paesi utilizzano inoltre gli stessi canali commerciali o canali simili.
- (244) Per questi motivi si è concluso provvisoriamente che le importazioni originarie dell'India, della Malaysia e della Thailandia devono essere valutate cumulativamente.

Importazioni originarie di Taiwan

- (245) Analogamente a quanto constatato a proposito delle importazioni originarie dei suddetti tre paesi,
- i margini di sovvenzione delle importazioni da Taiwan superano la soglia minima,
 - i volumi di queste importazioni non erano trascurabili durante il PI, come indica la loro quota di mercato del 2,8 %,

— l'andamento dei loro prezzi è analogo, con un calo del 42 % tra il 1996 e il PI; nel PI i prezzi di queste importazioni si approssimavano molto ai prezzi delle importazioni dai suddetti tre paesi, pur non essendo inferiori alla media dei prezzi dell'industria comunitaria; inoltre, gli esportatori di Taiwan utilizzano gli stessi canali commerciali dei suddetti tre paesi o canali simili.

- (246) L'andamento dei volumi delle importazioni da Taiwan è stato diverso da quello dei suddetti tre paesi. Essi sono diminuiti del 42 % tra il 1996 e il PI; questo dato risulta però da un calo del 51 % tra il 1996 e il 1997, un aumento del 92 % tra il 1997 e il 1998 e un nuovo calo del 18 % tra il 1998 e il PI.
- (247) In base alle considerazioni che precedono, si conclude provvisoriamente che le importazioni originarie di Taiwan sono state effettuate per lo più alle stesse condizioni di concorrenza e attraverso gli stessi canali commerciali di quelle originarie degli altri tre paesi, sono aumentate costantemente tra il 1997 e il 1998 (come quelle da tali paesi), rappresentavano quote di mercato consistenti durante il PI e presentavano lo stesso livello di prezzi, che erano, secondo quanto constatato, sovvenzionati. È pertanto appropriato valutare cumulativamente le importazioni originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia.

b) *Volume delle importazioni in questione*

- (248) Il volume delle importazioni in questione ha seguito il seguente andamento:

Importazioni	1996	1997	1998	PI
Totale India, Malaysia, Taiwan, Thailandia	67 748 t	68 669 t	164 833 t	161 897 t
Indice (1996 - 100)	100	102	243	239

- (249) Il volume delle importazioni originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia è aumentato del 139 % tra il 1996 e il PI, raggiungendo il livello di 161 897 tonnellate. Dopo una crescita costante tra l'inizio e la fine del 1998, le importazioni hanno iniziato a diminuire leggermente all'inizio del 1999, quando l'industria comunitaria ha ridotto i suoi prezzi e le scorte erano elevate sia presso gli utilizzatori che presso gli importatori; le importazioni sono rimaste però considerevoli.

c) *Quote di mercato delle importazioni in questione*

- (250) Le quote di mercato delle importazioni in questione hanno avuto il seguente andamento:

Importazioni	1996	1997	1998	PI
Totale India, Malaysia, Taiwan, Thailandia	8,2 %	6,3 %	12,6 %	12,0 %
Indice (1996 - 100)	100	77	153	146

- (251) La quota di mercato delle importazioni originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia ha raggiunto il 12 % durante il PI, con un aumento del 46 % rispetto al 1996. Tra il 1998 e il PI la quota di mercato di queste importazioni è diminuita leggermente in seguito al suindicato calo dei volumi importati.

d) *Prezzi delle importazioni in questione*

- (252) I prezzi delle importazioni in questione originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia sono diminuiti del 49 % tra il 1996 e il PI, ossia del 28 % tra il 1996 e il 1997, del 12,5 % tra il 1997 e il 1998 e del 19 % tra il 1998 e il PI. In media, il prezzo cif dazio non corrisposto per il prodotto in questione originari dei suddetti paesi era di 532 EUR/t durante il PI. L'inchiesta ha rivelato che numerosi esportatori operavano in perdita nell'ambito delle vendite ai clienti comunitari, il che indica una politica dei prezzi aggressiva nei confronti del mercato comunitario.

e) *Sottoquotazione*

- (253) Sono stati confrontati i prezzi dell'industria comunitaria e i prezzi dei produttori esportatori dei paesi in questione sul mercato della Comunità durante il PI. Il confronto è stato fatto dopo aver dedotto le riduzioni e gli sconti. I prezzi dell'industria comunitaria sono stati portati al livello franco fabbrica. I prezzi delle importazioni sovvenzionate erano calcolati cif franco frontiera comunitaria, con l'aggiunta dei dazi e di un adeguamento per tener conto del livello commerciale e dei costi di movimentazione. Gli adeguamenti sono stati fatti in base ad informazioni raccolte durante l'inchiesta, in particolare presso importatori indipendenti che hanno cooperato.
- (254) Su questa base, si è constatata la seguente sottoquotazione da parte delle importazioni sovvenzionate:

Margini di sottoquotazione: forcilla			
India	Malaysia	Taiwan	Thailandia
1,2-7,9 %	11,8-12,9 %	0 %	0 %

Il fatto che i tassi medi di sottoquotazione siano così bassi è dovuto al blocco dei prezzi causato dal comportamento dei produttori esportatori dei paesi interessati, che vendevano a prezzi non solo sovvenzionati, ma anche inferiori ai costi. L'industria comunitaria è stata così costretta a seguire i prezzi di queste importazioni sovvenzionate per cercare di conservare la sua quota di mercato. Va tenuto presente che, dato il forte potere contrattuale di vari grandi acquirenti dei prodotti di PET, l'andamento del mercato è determinato quasi esclusivamente da considerazioni di prezzo.

5. Situazione dell'industria comunitaria

a) *Produzione, capacità di produzione e utilizzo delle capacità*

- (255) Come si rileva dalla tabella che segue, la produzione è aumentata dell'89 % tra il 1996 e la fine del PI. Nello stesso periodo la capacità è aumentata dell'83 % grazie agli sforzi d'investimento compiuti dall'industria comunitaria per mettersi in condizione di rifornire il mercato comunitario in rapida espansione. Il tasso di utilizzo della capacità dell'industria comunitaria è rimasto costante. Gli impianti e le apparecchiature utilizzati dall'industria comunitaria sono quasi completamente destinati alla fabbricazione del prodotto in esame.

	1996	1997	1998	PI
Produzione	543 318 t	750 254 t	920 988 t	1 030 781 t
Indice (1996-100)	100	138	169	189
Capacità	721 252 t	1 031 086 t	1 276 569 t	1 325 745 t
Indice (1996 - 100)	100	142	176	183
Utilizzo della capacità	75 %	73 %	72 %	78 %

b) *Volume, valore e prezzi unitari delle vendite*

- (256) Come indica la tabella che segue, le vendite dell'industria comunitaria ad acquirenti non collegati avvenute sul mercato comunitario tra il 1996 e il PI sono aumentate in volume del 62 % (in questo contesto non si è tenuto conto dei prezzi di Italpet, non ritenuti affidabili). La media dei prezzi di vendita è scesa del 36 % nello stesso periodo; solo tra il 1998 e il PI i prezzi sono diminuiti del 18 %, raggiungendo il livello di 670 EUR/t per tonnellata consegnata all'acquirente finale.

	1996	1997	1998	PI
Volume vendite	522 925 t	708 272 t	783 415 t	847 376 t
Indice (1999 - 100)	100	135	150	162
Prezzo di vendita medio (alla consegna)	1 055 EUR/t	861 EUR/t	827 EUR/t	670 EUR/t
Indice (1999 - 100)	100	82	78	64

c) *Quota di mercato*

- (257) La quota di mercato dell'industria comunitaria rappresentava il 63 % nel 1996, il 65 % nel 1997, il 60 % nel 1998 e il 62 % nel PI. Tra il 1997 e il 1998 la quota di mercato è scesa di 5 punti percentuali e ha parzialmente recuperato nel PI, quando l'industria comunitaria, come si è indicato sopra, ha ridotto considerevolmente i suoi prezzi.

d) *Redditività*

- (258) Prima del 1995 l'industria comunitaria era economicamente efficiente, poiché, come si è già indicato, operava su un mercato nuovo e in rapida espansione. Nel 1995, in un'epoca in cui l'offerta era limitata, l'industria comunitaria realizzava utili dell'ordine del 20 % del fatturato. Poiché la caduta dei prezzi del polietilene tereftalato nell'ultimo trimestre del 1995 non è stata accompagnata immediatamente da una diminuzione corrispondente dei costi, nel 1996 si è iniziato a registrare perdite; calcolati annualmente i prezzi delle materie prime, specialmente quelli dell'ATD, sono aumentati in media dell'8 % tra il 1995 e il 1996, mentre quelli del PET sono caduti del 35 %. Di conseguenza, nel 1996 si sono registrate perdite del 19 %. Si riteneva però che il calo dei prezzi rappresentasse una reazione eccessiva del mercato dopo una fase di penuria. L'industria comunitaria aveva previsto che i prezzi e i margini di profitto risalissero gradualmente, ma, in presenza di importazioni a basso prezzo dai paesi interessati, i margini non sono aumentati e nel 1997 le perdite erano ancora del 19 %.
- (259) Nel 1998 le perdite hanno iniziato a ridursi, ma verso la fine dell'anno, all'inizio del PI, l'industria comunitaria ha dovuto adeguare i propri prezzi a quelli delle importazioni sovvenzionate, per recuperare le quote di mercato perdute; si è verificato così un ulteriore ampliamento di 15 punti percentuali delle perdite, che hanno raggiunto il 32 % del fatturato netto nel PI.
- (260) Varie parti interessate hanno sostenuto che il mercato del PET è ciclico e presenta crisi ricorrenti di sottocapacità, che fanno salire i prezzi e consentono di realizzare utili elevati, seguite da periodi di sovraccapacità che deprimono i prezzi e possono causare perdite. Dette parti interessate hanno chiesto alla Commissione di tener conto di questo elemento ciclico nella sua analisi, affermando che il PI corrispondeva alla fase bassa del ciclo. Esse hanno dichiarato inoltre che era ormai chiaro che l'industria comunitaria stava recuperando e che un nuovo punto massimo sarebbe stato raggiunto tra il 2002 e il 2003. Dette parti hanno dichiarato che gli utili dovevano essere considerati su un periodo più lungo e non osservati ad un momento preciso.
- (261) La Commissione ha respinto queste affermazioni in considerazione del fatto che il consumo di PET si è sviluppato solo recentemente su larga scala e che è pertanto troppo presto per giudicare se il mercato sia ciclico o meno. Inoltre, il punto minimo del ciclo, se si può considerare tale, è durato dalla metà del 1996 alla metà del 1999: si tratta di un periodo troppo lungo per essere attribuito alla fase di un ciclo.

e) *Occupazione*

- (262) Alla fine del PI l'industria comunitaria occupava circa 1 450 persone, con un incremento del 20 % rispetto al 1996. Tra il 1998 e il PI questa tendenza si è interrotta, quando circa 30 persone sono state licenziate per ridurre i costi.

f) *Investimenti*

- (263) Tra il 1996 e il 1998 l'industria comunitaria ha investito in totale 516 milioni di EUR per creare nuove capacità o ampliare quelle esistenti, con una media annua di 172 milioni di EUR. Durante il PI sono stati effettuati investimenti solo per 31 milioni di EUR.
- (264) Per soddisfare la futura domanda, che, secondo le previsioni, continuerà a crescere stabilmente nei prossimi anni, saranno necessari nuovi investimenti. La maggior parte dei produttori comunitari avevano previsto nuovi investimenti, ma le perdite subite durante il PI sono state così forti che gli azionisti hanno respinto i loro progetti. Di conseguenza, non si avranno aumenti significativi della capacità dell'industria comunitaria prima dell'inizio del 2002, poiché sono necessari più o meno due anni per rendere operativo un nuovo impianto di produzione di PET.

6. Conclusioni relative al pregiudizio

- (265) Tra il 1996 e il PI le importazioni in questione sono aumentate del 139 %, con un aumento della quota di mercato di quasi 4 punti percentuali, raggiungendo quasi il 12 %. La quota di mercato di queste importazioni ha toccato il 12,6 % nel 1998, prima che l'industria comunitaria decidesse di difendere la sua posizione di mercato (la sua quota era diminuita di 5 punti percentuali tra il 1997 e il 1998) riducendo significativamente i prezzi.
- (266) Tra il 1996 e il PI i prezzi delle importazioni in questione sono diminuiti in media del 49 %, con una caduta del 19 % tra il 1998 e il PI. Nello stesso arco di tempo i prezzi dell'industria comunitaria sono diminuiti del 36 %, con un'analoga caduta del 18 % tra il 1998 e il PI.
- (267) L'industria comunitaria, che aveva subito, fin dal 1996, un assottigliamento dei margini di profitto e successivamente perdite finanziarie, non è stata in grado di risanare la sua situazione. Al contrario, durante il PI ha registrato un ampliamento delle perdite finanziarie, avendo dovuto diminuire i prezzi per difendere la sua posizione di mercato. Inoltre, nonostante il mercato si stesse espandendo rapidamente, l'industria comunitaria non ha potuto investire a causa della sua situazione instabile.
- (268) La Commissione ritiene pertanto che l'industria comunitaria abbia subito un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 8 del regolamento di base.

F. NESSO DI CAUSALITÀ**1. Introduzione**

- (269) Conformemente all'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria fosse causato dalle importazioni sovvenzionate originarie dei paesi interessati. Conformemente all'articolo 8, paragrafo 7, del regolamento di base, essa ha esaminato anche altri fattori, per evitare che il pregiudizio dovuto a tali fattori fosse attribuito alle importazioni sovvenzionate.

2. Effetti delle importazioni sovvenzionate

- (270) Nel 1997 le importazioni a basso prezzo originarie dei paesi interessati hanno iniziato a deprimere i prezzi impedendo gli aumenti che sarebbero stati necessari onde tener conto dello sviluppo dei prezzi delle materie prime. La struttura del mercato, caratterizzata da un numero limitato di grandi acquirenti confrontati a fornitori proporzionalmente numerosi, è tale che gli effetti delle importazioni sovvenzionate si sono fatti sentire rapidamente in tutto il mercato.
- (271) Tra il 1997 e il PI le importazioni dai paesi interessati hanno avuto il seguente andamento:
- i loro volumi sono più che raddoppiati (nella seconda metà del 1998 le importazioni sono aumentate ancor più rapidamente che nella prima metà dell'anno, seguendo uno schema che contraddice totalmente l'andamento stagionale del consumo e confermando che taluni acquirenti o operatori commerciali stavano approfittando del basso livello dei prezzi delle importazioni in questione),
 - la loro quota di mercato, che era del 6,3 % nel 1997, ha raggiunto il 12 %,
 - i loro prezzi sono scesi del 29 %.

- (272) Nello stesso periodo l'industria comunitaria:
- è stata costretta a ridurre i prezzi perché alcuni grandi clienti avevano cessato di acquistare chiedendo l'applicazione degli stessi prezzi delle importazioni sovvenzionate,
 - ha subito un ulteriore deterioramento della redditività,
 - ha bloccato completamente tutti i progetti d'investimento.
- (273) Alla luce della evidente coincidenza temporale tra lo sviluppo del volume e dei prezzi delle importazioni in questione, da un lato, e il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, dall'altro, si è concluso che le importazioni sovvenzionate a basso prezzo originarie dei paesi interessati hanno avuto un significativo impatto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria.

3. Effetti di altri fattori

a) Importazioni in dumping dall'Indonesia e dalla Corea

- (274) Nell'inchiesta antidumping condotta parallelamente a quella del presente caso, si è stabilito provvisoriamente che le importazioni in dumping dalla Corea e dall'Indonesia, cumulate a importazioni in dumping dall'India, dalla Malaysia, da Taiwan e dalla Thailandia, considerate isolatamente, hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria.
- (275) Si deve pertanto concludere provvisoriamente che le importazioni originarie della Corea e dell'Indonesia hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

b) Importazioni da altri paesi

- (276) Durante il periodo dell'inchiesta oltre che dai suddetti paesi il prodotto in esame è stato importato nella Comunità principalmente dall'Arabia Saudita, dalla Turchia e dagli Stati Uniti, con quote di mercato rispettivamente dell'1,3 %, dell'1 % e dell'1,6 %. Le importazioni dagli Stati Uniti sono diminuite quasi della metà tra il 1996 e il PI, mentre quelle dall'Arabia Saudita sono raddoppiate e quelle dalla Turchia sono aumentate del 7 %, come si rileva dalla tabella che segue.

	1996	1997	1998	PI
Paesi diversi dai sei paesi interessati				
Quantitativi	83 054 t	88 994 t	79 376 t	71 186 t
Quota di mercato	10 %	8 %	6 %	5 %
Prezzi cif	1 358 EUR/t	1 674 EUR/t	1 869 EUR/t	1 431 EUR/t
Di cui USA				
Quantitativi	40 978 t	37 109 t	30 479 t	21 983 t
Quota di mercato	5,0 %	3,4 %	2,3 %	1,6 %
Prezzi cif	1 242 EUR/t	1 023 EUR/t	1 181 EUR/t	1 250 EUR/t
Di cui Turchia				
Quantitativi	12 013 t	19 430 t	11 939 t	12 811 t
Quota di mercato	1,5 %	1,8 %	0,9 %	0,9 %
Prezzi cif	995 EUR/t	848 EUR/t	903 EUR/t	740 EUR/t

	1996	1997	1998	PI
Di cui Arabia Saudita				
Quantitativi	8 373 t	22 212 t	17 512 t	16 952 t
Quota di mercato	1 %	2,0 %	1,3 %	1,3 %
Prezzi cif	605 EUR/t	711 EUR/t	691 EUR/t	512 EUR/t

(277) I prezzi delle importazioni originarie degli Stati Uniti e della Turchia erano chiaramente superiori a quelli delle importazioni originarie dei paesi interessati e anche ai prezzi medi dell'industria comunitaria.

(278) I prezzi delle importazioni originarie dell'Arabia Saudita sono scesi ad un livello molto basso durante il PI e, benché la loro quota di mercato fosse solo dell'1,3 %, non si può escludere che abbiano contribuito ad accrescere il pregiudizio dell'industria comunitaria.

c) Andamento del consumo nella Comunità

(279) Il consumo di PET nella Comunità è aumentato rapidamente e si stima che continuerà ad aumentare almeno per i prossimi dieci anni. Una contrazione del mercato non è perciò all'origine del pregiudizio.

d) Sovraccapacità e forte concorrenza a livello dei prezzi sul mercato comunitario

(280) Varie parti interessate hanno obiettato che l'industria comunitaria, non avendo riconosciuto il carattere ciclico del mercato, ha creato una sovraccapacità che ha depresso i prezzi e acuitizzato la concorrenza tra i produttori comunitari sotto il profilo dei prezzi. Talune parti hanno sostenuto anche che l'industria comunitaria si è autoinflitta il pregiudizio subito nel tentativo di escludere i produttori esportatori asiatici dal mercato comunitario con una riduzione sostanziale dei suoi prezzi di vendita.

(281) Inoltre, taluni utilizzatori hanno sostenuto che l'industria comunitaria ha reagito con misure eccessive alla pressione sui prezzi, mentre avrebbe dovuto sapere che considerazioni relative alla sicurezza degli approvvigionamenti da parte dei grandi utilizzatori della Comunità le consentivano un ampio margine di protezione.

(282) La Commissione ha esaminato queste osservazioni:

— L'inchiesta non ha confermato l'asserzione secondo la quale i produttori comunitari avrebbero creato capacità di produzione eccessive. Si è constatato che, nel periodo in esame, la capacità dell'industria comunitaria e degli altri produttori comunitari di PET corrispondeva approssimativamente alle dimensioni del consumo comunitario e che gli aumenti di capacità sono stati a medio termine proporzionati agli incrementi del consumo. Un forte eccesso di capacità esisteva invece in Asia ed è stato accresciuto, all'inizio del 1998, da un collasso in Cina della domanda del PET, strettamente affine al prodotto in esame, utilizzato per la produzione di fibre di poliestere e fabbricato in impianti identici. I produttori esportatori dei paesi interessati avevano dunque capacità extra disponibili per la produzione di PET e le hanno utilizzate per fabbricare e vendere il prodotto in esame nella Comunità a prezzi sovvenzionati.

— Per quanto riguarda l'acutizzarsi della concorrenza tra produttori comunitari a livello dei prezzi, l'inchiesta ha messo in luce che dal 1996 la concorrenza sul mercato comunitario era effettivamente intensa tra tutti i fornitori, compresi i produttori esportatori dei paesi interessati. Tuttavia, la pressione esercitata sui prezzi dalle importazioni in questione è aumentata verso la metà del 1998 a causa del rapido aumento dei volumi importati (che sono quasi raddoppiati nel giro di pochi mesi) e dei prezzi molto bassi ai quali tali importazioni erano offerte. L'industria comunitaria ha cercato di resistere alle riduzioni dei prezzi richieste dagli utilizzatori, con la conseguenza che le sue vendite sono cadute. Essa ha reagito a questi sviluppi seguendo al ribasso i prezzi delle importazioni sovvenzionate, nel tentativo di non perdere clienti.

- Per quanto riguarda la questione della sicurezza degli approvvigionamenti, la Commissione ritiene che il fatto che l'industria comunitaria abbia perso alcuni clienti sia un'indicazione chiara che gli utilizzatori potevano facilmente trovare altri fornitori, purché questi chiedessero prezzi più bassi.
 - L'affermazione che le riduzioni dei prezzi sono state effettuate unicamente nell'intento di escludere dal mercato comunitario i concorrenti dei paesi interessati non può essere accettata, dal momento che l'industria comunitaria ha diminuito i prezzi soprattutto in reazione alla perdita di quote di mercato.
- (283) Di conseguenza, l'affermazione secondo la quale il pregiudizio era autoinflitto e/o dovuto ad una situazione di sovraccapacità sul mercato comunitario non ha trovato conferma.

e) *Prezzi delle materie prime*

- (284) Varie parti interessate hanno sostenuto che le diminuzioni dei prezzi erano la conseguenza di diminuzioni nei prezzi delle principali materie prime.
- (285) I costi delle materie prime rappresentano il 60 % circa dei costi totali della produzione di PET. La principale materia prima utilizzata è l'acido tereftalico depurato (ATD), ottenuto per lo più dal paraxilene (PX), un distillato del petrolio. Il PX, l'ATD e il PET seguono pertanto grosso modo i prezzi del petrolio e le fluttuazioni del dollaro statunitense e i margini di profitto dipendono dal rapporto tra offerta e domanda esistente ad un dato momento per ciascuno di questi prodotti.
- (286) Esiste uno stretto legame tra i prezzi dell'ATD e i prezzi del PET e i produttori di PET non hanno un grande margine per fissare i loro prezzi. In effetti l'inchiesta ha dimostrato che gli utilizzatori di PET osservano attentamente i prezzi dell'ATD per avere buoni argomenti nel negoziare i prezzi del PET.
- (287) La Commissione ha rilevato che tra il secondo e il quarto trimestre del 1998 vi è stata una forte erosione dei margini nei confronti dei prezzi dell'ATD. Questo deterioramento corrisponde al periodo nel quale le importazioni sovvenzionate in questione hanno raddoppiato la loro già consistente quota di mercato e l'industria comunitaria ha dovuto reagire riducendo i suoi prezzi più di quanto erano diminuiti quelli dell'ATD. Pertanto, l'affermazione secondo la quale i prezzi del prodotto in esame erano diminuiti solo perché stavano diminuendo i prezzi delle materie prime non è stata confermata dall'inchiesta.

4. Conclusioni sul nesso di causalità

- (288) La Commissione ha constatato l'esistenza di chiari elementi di prova del nesso causale tra le importazioni sovvenzionate e il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria. Tale conclusione si basa in particolare sul fatto che i prezzi sul mercato comunitario sono stati compressi fin dall'inizio del 1997, quando i prezzi delle importazioni originarie dei paesi interessati hanno cominciato a scendere più rapidamente dei prezzi dell'industria comunitaria. Nel terzo trimestre del 1998 è iniziata una nuova fase: le importazioni sovvenzionate sono aumentate molto rapidamente raddoppiando la loro quota di mercato (dal 6,3 % del 1997 al 12,3 % nel 1998), mentre l'industria comunitaria ha visto la sua quota di mercato ridursi di 5 punti percentuali. Poiché i prezzi delle importazioni sovvenzionate continuavano a scendere, l'industria comunitaria è stata costretta a diminuire ulteriormente i prezzi per arrestare la caduta della sua quota di mercato. Ne è conseguito un aumento delle perdite finanziarie e il blocco totale dei progetti d'investimento, nonostante si prevedesse chiaramente una rapida crescita della domanda.
- (289) L'inchiesta ha indicato inoltre che non si può escludere che le importazioni originarie dell'Arabia Saudita abbiano contribuito ad accrescere il pregiudizio subito dall'industria comunitaria, così come le importazioni in dumping originarie dell'Indonesia e della Corea. Tuttavia, l'inchiesta ha dimostrato che né questi fattori né gli altri esaminati sopra hanno inciso sulla situazione dell'industria comunitaria in modo tale da annullare il nesso causale esistente tra il pregiudizio da essa subito e le importazioni sovvenzionate originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia.
- (290) Si conclude pertanto provvisoriamente che le importazioni sovvenzionate originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 6, del regolamento di base.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Osservazione generale

- (291) La Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni relative alle sovvenzioni e al pregiudizio, non vi fossero fondati motivi per concludere che non è nell'interesse della Comunità imporre misure in questo caso particolare. A tal fine, conformemente all'articolo 31 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato l'impatto di eventuali misure su tutte le parti coinvolte nel procedimento nonché le conseguenze dell'adozione o della non adozione di misure in base a tutti gli elementi raccolti.

2. L'inchiesta

- (292) La Commissione ha inviato questionari a importatori, fornitori di materie prime, utilizzatori industriali del prodotto in esame e alle associazioni di categoria dei produttori di acque minerali e bibite analcoliche. In totale sono stati inviati 93 questionari, ma sono state ricevute entro il termine stabilito solo 17 risposte.

- (293) Hanno risposto entro il termine al questionario:

Tre importatori:

- Polytrade GmbH (Germania),
- Global Services International (Italia),
- Helm AG (Germania).

Essi rappresentano il 35 % delle importazioni dai paesi in questione.

Cinque fornitori diretti di materie prime:

- BASF AG (Germania),
- BP Amoco Chemicals Ltd (Regno Unito),
- Exxon Mobil Chemical Europe Inc. (Belgio),
- INEOS plc (Regno Unito),
- Interquisa (Spagna).

Essi rappresentano più del 75 % delle materie prime acquistate dall'industria comunitaria.

Nove utilizzatori di PET in tre settori (per la descrizione di questi settori, cfr. oltre):

Produttori di preformati/bottiglie:

- Crown Cork and Seals — European division (Francia),
- Guala Closures, Polybox Group (Italia),
- IFAP SpA (Italia),
- Sodripack NV (Belgio).

Produttori di acque minerali e sorgive:

- Evian — Volvic, Danone Group (Francia),
- Perrier Vittel M.T, Nestlé Group (Francia),

Imprese integrate d'imbottigliamento di bibite:

- Cott Beverages Ltd, (Regno Unito),
- Schweppes Belgium (Belgio),
- Silver Spring Mineral Water Ltd (Regno Unito).

Questi utilizzatori rappresentano il 16 % delle importazioni dai paesi interessati e il 17 % del consumo comunitario di PET.

- (294) Hanno inoltre preso contatto con la Commissione cinque associazioni di categoria, che hanno fornito alcuni dati aggregati e formulato osservazioni per conto dei loro membri:
- l'Unione delle associazioni europee del settore delle bibite,
 - UNESEM (l'associazione europea dei produttori di acque minerali e sorgive),
 - ANEABE (l'associazione spagnola dei produttori di acque minerali),
 - MINERACQA (l'associazione italiana dei produttori di acque minerali),
 - Chambre Syndicale des eaux minérales (l'associazione francese dei produttori di acque minerali).

3. Probabili effetti dell'istituzione di misure sull'industria comunitaria

- (295) Come si è detto, l'industria comunitaria è formata da nove produttori che hanno subito un pregiudizio grave a causa delle importazioni sovvenzionate originarie dei paesi interessati. Il pregiudizio consiste principalmente in perdite finanziarie sostanziali e crescenti dovute ad una depressione dei prezzi e all'impossibilità di un loro aumento. Inoltre, a causa di tali perdite l'industria comunitaria ha rinviato gli investimenti che si era proposta di effettuare in nuovi impianti (il costo medio di un impianto di PET è superiore a 100 milioni di EUR), nonostante fosse prevedibile una crescita della domanda. Dal 1996 il settore del PET è stato oggetto di una forte ristrutturazione e negli ultimi due anni, in conseguenza di perdite finanziarie prolungate, due multinazionali (ICI e Shell) hanno ceduto le loro attività in questo settore.
- (296) È chiaro che le misure in questione sarebbero benefiche per l'industria comunitaria che, con i suoi sforzi di ristrutturazione, ha dimostrato di ambire a restare presente in un settore in piena espansione, e che è un'industria del tutto efficiente, come dimostra l'andamento delle sue esportazioni: le vendite al di fuori della Comunità rappresentavano il 18 % delle sue vendite totali durante il PI e sono evolute più rapidamente delle vendite nella Comunità.
- (297) Se invece non fossero istituite misure, l'industria comunitaria non potrebbe sostenere ulteriori perdite dell'ordine di quelle registrate nel PI e il futuro di questa industria, che occupa 1 450 persone, sarebbe seriamente minacciato.
- (298) Benché alcuni fattori contingenti, menzionati da varie parti interessate, quali le fluttuazioni dei tassi di cambio e i prezzi del petrolio, possano avere temporaneamente effetti positivi sui risultati dell'industria comunitaria (sembra che in questo settore i periodi di aumento dei prezzi delle materie prime siano propizi ad un incremento dei margini di profitto dei produttori di PET), in assenza di misure antisovvenzioni che annullino gli effetti del commercio sleale, l'industria comunitaria ha poche probabilità di superare in modo duraturo la sua attuale difficile situazione finanziaria. È inoltre essenziale che l'industria comunitaria abbia la possibilità di migliorare i suoi utili, per essere in grado d'intraprendere gli investimenti necessari ad assicurare la propria redditività a lungo termine.

4. Probabili effetti dell'istituzione di misure sugli importatori

- (299) Uno degli importatori che hanno cooperato realizza la parte principale del suo fatturato con il prodotto in questione. Esso ha affermato che, nel caso siano istituiti dazi sulle importazioni di PET, l'impresa nel suo insieme ne risulterà minacciata.
- (300) Per il secondo degli importatori che hanno cooperato il prodotto in esame rappresenta circa un quarto del fatturato. È pertanto probabile che esso sia meno colpito da eventuali misure.
- (301) Per il terzo degli importatori che hanno cooperato il prodotto in esame è all'origine di una quota di fatturato molto ridotta. È pertanto probabile che eventuali misure non incidano seriamente sulla sua situazione.
- (302) Il personale direttamente addetto alla vendita del prodotto in esame e dunque interessato da eventuali misure è costituito in totale da dieci persone per le tre società della Comunità che hanno cooperato.

- (303) Poiché lo scopo delle misure antisovvenzioni è esclusivamente di ripristinare condizioni di commercio leale e non di vietare le importazioni, la Commissione ritiene probabile che una serie di clienti degli importatori continueranno ad acquistare PET originario dei paesi in questione. L'esistenza di questi importatori non sembra pertanto in gioco.

5. Probabili effetti dell'istituzione di misure sulle industrie a monte

Produttori di ATD e PX

- (304) I tre produttori che hanno cooperato (BP Amoco, Interquisa, Exxon) fanno parte di gruppi petrolchimici e hanno effettuato enormi investimenti negli ultimi cinque anni per rispondere alla crescente domanda di questi prodotti sul mercato comunitario.
- (305) Il personale totale occupato nei loro stabilimenti di produzione di ATD/PX era di 700 unità circa durante il PI.
- (306) L'unico acquirente di ATD è l'industria dei poliesteri; il settore del PET, che rientra in tale industria, acquista il 60 % dell'ATD venduto nella Comunità. I produttori comunitari di ATD vendono più del 75 % della loro produzione nella Comunità. Pertanto, la situazione dei produttori comunitari di ATD dipende molto dalla buona salute dell'industria comunitaria di PET. Se i prezzi del PET sono molto bassi, anche i produttori di ATD sono costretti ad abbassare i loro prezzi. In effetti, durante il PI i fornitori che hanno cooperato hanno ridotto i loro margini di profitto perché i loro clienti si trovavano in una situazione talmente difficile che essi temevano che avrebbero cessato di produrre PET e quindi di consumare ATD.
- (307) La situazione del produttore comunitario di PX che ha cooperato è ancora più difficile, poiché esso opera in un mercato molto concorrenziale e negli ultimi anni i suoi margini di profitto si sono assottigliati molto o si sono trasformati in perdite. Nel 1999 la produzione di PX nella Comunità è stata ridotta perché il livello dei prezzi era considerato inaccettabile.
- (308) L'istituzione di misure sarebbe pertanto positiva per queste industrie e consentirebbe loro di effettuare nuovi investimenti per rispondere alla crescente domanda.

Produttori di MEG

- (309) I due produttori che hanno cooperato (BASF, INEOS) fanno parte di gruppi chimici e fabbricano un'ampia gamma di prodotti chimici. Il personale impiegato nella produzione di MEG è di 100 unità circa.
- (310) La produzione di PET non è l'unico sbocco possibile di questo prodotto, che è largamente usato per altri scopi, in particolare nell'industria automobilistica. Di conseguenza, queste società sono interessate meno direttamente dalle tendenze dei prezzi e della domanda di PET. L'inchiesta ha rivelato comunque che il mercato di questo prodotto è molto concorrenziale e che la redditività si è deteriorata negli ultimi due anni a causa delle difficoltà attraversate dall'industria comunitaria del PET.

Conclusioni

- (311) L'istituzione di misure antisovvenzioni sembra essere chiaramente nell'interesse delle industrie a monte, che non solo migliorerebbero la loro situazione, ma sarebbero anche in grado d'intraprendere investimenti nei prossimi anni.

6. Probabili effetti dell'istituzione di misure sulle industrie a valle

Descrizione dei settori degli utilizzatori

- (312) Attualmente il PET è utilizzato per lo più per produrre bottiglie per bibite analcoliche e acque minerali e sorgive. Il suo impiego nella produzione di contenitori con una destinazione diversa dalle bevande (alimenti solidi o detergenti) è ancora marginale. Le bottiglie di PET sono prodotte in due fasi, per dare loro la voluta resistenza: in un primo momento, attraverso l'iniezione di PET in stampi, si ottengono dei «preformati»; successivamente i preformati sono soffiati e trasformati in bottiglie. I preformati sono di facile trasporto, essendo piccoli e densi, mentre le bottiglie vuote sono fragili e il loro trasporto molto costoso.

- (313) I mercati dell'acqua minerale e delle bibite analcoliche sono organizzati diversamente per quanto riguarda l'imbottigliamento:
- I produttori di acque minerali e sorgive sono soggetti a obblighi maggiori per quanto riguarda il rispetto delle norme sanitarie. Sono generalmente tenuti ad avere un impianto d'imbottigliamento presso la sorgente, le materie prime da essi impiegate devono rispondere a requisiti rigorosi e, in taluni paesi, essere autorizzate dalle autorità sanitarie. La grande maggioranza dei preformati utilizzati dai produttori di acque minerali è fabbricata in proprio, di solito in laboratori prossimi alle linee di soffiaggio e d'imbottigliamento.
 - I produttori di bibite tendono ad installare i loro impianti in siti atti a minimizzare i costi di distribuzione.
 - I produttori di bibite di marche note tendono ad acquistare all'esterno preformati e/o bottiglie già fabbricate. Essi dispongono di una rete di fornitori autorizzati, i cosiddetti «trasformatori» di preformati/bottiglie. Nessuno di questi produttori ha risposto al questionario o si è manifestato altrimenti. La Commissione non ha potuto perciò tener conto di loro.
 - I produttori di bibite più piccoli o che fabbricano prodotti con il marchio dei loro clienti (specialmente per il settore delle vendite al dettaglio su grande scala) tendono a produrre in proprio i preformati e soffiare le proprie bottiglie.
- (314) Si possono così distinguere tre grandi gruppi di utilizzatori di PET:
- «trasformatori» di preformati/bottiglie, che rappresentano più o meno il 40 % del consumo di PET nella Comunità,
 - produttori di acque minerali e sorgive, la cui quota nel consumo di PET è del 35 % circa;
 - imprese integrate d'imbottigliamento di bibite, che assorbono il 7 % circa del consumo di PET.

Le restanti quote di PET sono utilizzate da varie imprese di impacchettamento di alimenti e farmaci e dai produttori di fogli di plastica.

«Trasformatori» di preformati/bottiglie

- (315) I produttori di preformati sono i principali utilizzatori di PET, ma le quattro società che hanno cooperato rappresentano solo il 7 % circa del consumo comunitario. Le importazioni di queste società costituiscono il 10 % circa delle importazioni originarie dei paesi in questione. Con queste importazioni esse coprono più del 30 % del loro fabbisogno di PET.
- (316) Alcune delle grandi società operanti in questo settore (Schmalbach Lubeca, Alpla e Resilux) non hanno cooperato all'inchiesta.
- (317) Il personale totale impiegato dalle società che hanno cooperato ammonta a più di 400 unità.
- (318) In base alle informazioni a disposizione della Commissione, il PET necessario a produrre preformati rappresenta il 75 % circa dei costi di fabbricazione unitari e il 70 % circa dei costi di produzione totali. Esso è pertanto un elemento di costo critico per queste imprese. L'inchiesta ha rivelato che, nella maggior parte dei casi, gli accordi relativi ai prezzi dei preformati includono un meccanismo diretto a tener conto delle variazioni dei prezzi del PET.
- (319) Tuttavia, poiché la concorrenza in questo settore è molto forte e gli acquirenti di preformati/bottiglie per bibite sono pochi e hanno un notevole potere contrattuale (i ben noti produttori delle bibite di marca), non è chiaro in che misura i produttori di preformati/bottiglie sarebbero in grado di trasferire gli aumenti di prezzo del PET sui prezzi dei preformati.
- (320) Gli utilizzatori di PET, come anche gli importatori, hanno sostenuto che l'istituzione di dazi antisovvenzioni indurrà alcune multinazionali che producono preformati e/o imbottigliano bibite a delocalizzare i propri stabilimenti altamente standardizzati di produzione di preformati verso paesi dell'Europa dell'Est, per non pagare tali dazi. La maggior parte delle grandi società di questo settore dispone già di stabilimenti in questi paesi e non dovrebbe pertanto avere difficoltà a trasferire una parte della produzione fuori della Comunità. L'importazione di preformati è esente da dazi doganali.

- (321) Secondo le informazioni fornite alla Commissione, i costi di trasporto non sono un deterrente sufficiente alla delocalizzazione. È vero che, ad esempio, un autocarro può trasportare, invece di 24 tonnellate di trucioli di PET, solo 17 tonnellate circa di preformati da 0,5 litri e che pertanto il trasporto di preformati è più caro del 30 % circa del trasporto di PET, ma l'incidenza di tale aumento sui costi di produzione complessivi è soltanto del 2,5 % circa. D'altro lato, i paesi vicini della Comunità offrivano vantaggi concorrenziali anche in passato, in un'epoca in cui non si potevano imporre dazi antisovvenzioni senza provocare rilocalizzazioni. Se le imprese non vi hanno proceduto, è che tali vantaggi erano più che compensati da considerazioni di prossimità, flessibilità e affidabilità di rifornimenti per esse essenziali.
- (322) In base alle informazioni fornite dalle società che hanno cooperato, si è concluso che l'istituzione di misure antisovvenzioni avrebbe un impatto notevole sui costi di fabbricazione dei produttori di preformati/bottiglie. Tuttavia, non si può affermare con chiarezza in che misura inciderebbero sulla loro redditività. Inoltre, come si è detto, le società che hanno cooperato rappresentano solo una porzione molto piccola di questa industria. È pertanto difficile valutare gli effetti di eventuali misure sull'insieme del settore.

Produttori di acque minerali e sorgive

- (323) Le due società di questo settore che hanno cooperato rappresentano più o meno il 10 % del consumo comunitario del prodotto in esame. Le importazioni effettuate da queste società rappresentano l'1 % circa delle importazioni totali del prodotto in esame dai paesi interessati. Dette importazioni costituiscono meno del 4 % del loro consumo di PET.
- (324) Il personale totale occupato nella produzione nella quale viene utilizzato il prodotto in esame è superiore a 4 000 unità nell'insieme delle due società.
- (325) Le due società che hanno cooperato sono i due maggiori operatori del mercato francese delle acque minerali. I gruppi Danone e Nestlé possiedono sorgenti di acque minerali anche in altri Stati membri, ma solo le filiali francesi hanno risposto alla Commissione. Esse rappresentano pertanto una quota piuttosto ridotta del settore delle acque minerali nella Comunità, che a sua volta è solo una parte del settore delle acque in bottiglia. Inoltre, le società che hanno cooperato producono soltanto acque minerali di marca e presentano pertanto una struttura dei costi particolare.
- (326) Il costo del PET è la componente maggiore (un po' meno di un quarto) dei costi di fabbricazione di queste società e rappresenta il 10 % circa dei loro costi di produzione totali.
- (327) Per quanto riguarda i produttori di acque minerali e sorgive di categorie inferiori, le associazioni che rappresentano tali società hanno sottolineato che, poiché le spese generali e amministrative di questi produttori sono molto basse rispetto a quelle dei produttori di marca, il costo del PET incide maggiormente sui loro costi di produzione totali e sulla loro redditività. Un aumento dei prezzi conseguente all'istituzione di misure antisovvenzioni avrebbe pertanto forti effetti negativi su questi produttori, che operano già con margini ridotti e non potrebbero aumentare i prezzi poiché i loro principali acquirenti, le catene di supermercati, rifiuterebbero tali aumenti.
- (328) Nessun produttore di acque minerali e sorgive di categorie inferiori ha cooperato individualmente all'inchiesta. Le uniche informazioni fornite alla Commissione dalle associazioni di categoria sono state inviate assai tardi e non hanno potuto essere verificate, non consentendo quindi di trarre conclusioni sull'impatto di eventuali misure sulle società di questi settori.
- (329) In base alle informazioni fornite dalle società che hanno cooperato e verificate, la Commissione ha concluso che l'impatto delle misure previste sui produttori di acque minerali non sarà significativo, poiché essi dispongono di buoni margini di redditività e importano solo quantitativi limitati di PET. Inoltre, grazie alla loro posizione di mercato, i produttori di acque minerali di gamme elevate possono probabilmente aumentare i propri prezzi.

Imprese integrate d'imbottigliamento di bibite

- (330) Le tre società di questo settore che hanno cooperato rappresentano più o meno il 2 % del consumo del prodotto in esame nella Comunità. Le loro importazioni costituiscono il 5 % circa delle importazioni totali del prodotto in esame dai paesi interessati. Dette importazioni rappresentano più del 65 % del loro consumo di PET.
- (331) Il personale totale impiegato nella produzione nella quale è utilizzato il prodotto in esame è pari a circa 200 unità nell'insieme delle tre società.
- (332) Le società che hanno cooperato sono integrate verticalmente a monte e a valle, ossia producono preformati, li convertono in bottiglie e imbottigliano le bibite. Queste società rappresentano solo una piccola percentuale di tutta l'industria delle bibite analcoliche e producono principalmente per i distributori e per le marche di categorie inferiori.
- (333) In base alle informazioni a disposizione della Commissione, il PET utilizzato per produrre contenitori per bibite incide per più del 10 % sui costi di fabbricazione e per l'8 % circa sui costi di produzione totali. Esso rappresenta pertanto un elemento di costo importante per queste società.
- (334) Le società integrate d'imbottigliamento di bibite riforniscono principalmente le catene di supermercati. Poiché i prezzi al dettaglio delle bibite di categorie inferiori sono diminuiti negli ultimi anni, e poiché i grandi rivenditori di questo prodotto hanno un potere contrattuale molto forte, i produttori di bibite incontreranno resistenza a qualsiasi loro tentativo di aumentare i prezzi.
- (335) La Commissione ritiene che l'istituzione di misure possa ridurre i margini di redditività di questa industria, dato che è improbabile che l'aumento dei costi che ne risulterà sia compensato da un corrispondente aumento degli introiti.

7. Probabili effetti dell'istituzione di misure sulla disponibilità di PET sul mercato comunitario

- (336) Vari utilizzatori e importatori di PET hanno espresso preoccupazione riguardo alla possibilità che nei prossimi due anni vi sia una penuria di PET sul mercato comunitario; le importazioni saranno allora necessarie e non dovrebbero essere scoraggiate con l'imposizione di dazi elevati.
- (337) La Commissione ritiene che un'eventuale penuria di rifornimenti sul mercato comunitario sarà dovuta al pregiudizio arrecato dalle importazioni sovvenzionate all'industria comunitaria, che non ha permesso a quest'ultima di effettuare investimenti nonostante la prevedibile crescita della domanda. È pertanto urgente assicurare all'industria comunitaria condizioni di concorrenza leale, per consentirle di procedere agli investimenti rinviati a causa di sovvenzioni pregiudizievoli.
- (338) Le importazioni a prezzi leali non sovvenzionati saranno comunque possibili, poiché le sovraccapacità esistenti in Asia non si esauriranno prima che diventino operative le necessarie nuove capacità create dall'industria comunitaria.

8. Conclusioni sull'interesse della Comunità

- (339) L'istituzione di misure antisovvenzioni è chiaramente nell'interesse dell'industria comunitaria e dei suoi fornitori di materie prime.
- (340) L'istituzione di misure consentirà a queste imprese di migliorare la propria redditività e di effettuare gli investimenti indispensabili per la vitalità a lungo termine di questi settori ad alta intensità di capitale.
- (341) La valutazione degli effetti sugli altri settori interessati è molto meno chiara, principalmente perché le conclusioni sono tratte in base alle informazioni fornite dalle società che hanno cooperato, la cui rappresentatività è stimata essere scarsa. Benché vi siano indizi del fatto che le misure potrebbero avere un impatto in determinati settori, è difficile, in questa fase, trarre conclusioni certe sugli effetti su larga scala delle misure, a causa della mancanza d'informazioni. Di per sé, la mancanza di cooperazione indica che eventuali effetti negativi per i settori interessati non sono significativi.

- (342) Non vi sono dubbi, invece, che l'industria comunitaria sia stata danneggiata da sovvenzioni che l'hanno costretta a comprimere i prezzi e le hanno impedito di risanare la propria situazione finanziaria. Se la situazione resta immutata, le perdite del livello raggiunto durante il PI saranno insostenibili e l'industria comunitaria cesserà di produrre PET nella Comunità.
- (343) Se l'industria comunitaria fosse costretta a cessare o a ridurre drasticamente la produzione di PET, la Comunità diverrebbe dipendente dalle forniture esterne e si troverebbe confrontata a fluttuazioni più forti dei prezzi in caso di penuria. Una tale situazione sarebbe veramente pregiudizievole per gli interessi degli utilizzatori, che hanno affermato di non voler fare affidamento solo sul PET importato.
- (344) In considerazione di quanto precede, la Commissione è giunta alla conclusione che non vi sono per il momento motivi convincenti per non istituire misure antisovvenzioni provvisorie nel presente caso.

H. NON IMPOSIZIONE DI DAZI

- (345) In considerazione del fatto che, come si è indicato sopra, la media nazionale ponderata dei margini di sovvenzione delle importazioni originarie dell'Indonesia e della Corea è inferiore alla soglia minima, si decide provvisoriamente di non istituire dazi compensativi nei confronti delle importazioni originarie di detti paesi.

I. DAZIO PROVVISORIO

- (346) In base alle conclusioni relative alle sovvenzioni, al pregiudizio, al nesso causale e all'interesse della Comunità, la Commissione reputa necessario adottare misure compensative provvisorie.
- (347) Per determinare il livello di tali misure, la Commissione ha tenuto conto dei margini di sovvenzione constatati e dell'importo del dazio necessario ad eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.
- (348) Poiché il pregiudizio consiste principalmente in un abbassamento dei prezzi e nella soppressione degli aumenti dei prezzi necessari a ripristinare l'efficienza economico-finanziaria, l'eliminazione di tale pregiudizio richiede che l'industria possa aumentare i prezzi di vendita. Per far ciò, i prezzi delle importazioni del prodotto in esame originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia devono essere aumentati fino a raggiungere un livello non pregiudizievole.
- (349) A tal fine la Commissione ha determinato un prezzo non pregiudizievole basandosi sui costi di produzione dell'industria comunitaria (senza tener conto dei costi di talune società ritenuti eccezionali o indebitamente elevati), cui ha aggiunto un congruo margine di profitto del 7 %, ritenuto necessario per assicurare l'efficienza dell'industria oltretutto un utile che questa industria poteva sperare di ottenere in assenza d'importazioni sovvenzionate. In considerazione delle perdite finanziarie registrate dall'industria comunitaria negli anni precedenti il PI, la Commissione esaminerà, nella fase definitiva del procedimento, se questo prezzo rispecchi adeguatamente la situazione nel presente caso, alla luce, in particolare, di eventuali sviluppi nei tassi di cambio e nei prezzi delle materie prime.
- (350) Il prezzo non pregiudizievole è stato confrontato con i prezzi delle importazioni sovvenzionate utilizzati per calcolare la sottoquotazione, come indicato al considerando 254. Le differenze risultanti da tale confronto sono state quindi espresse in percentuale del valore totale cif all'importazione.
- (351) Il fatto che i prezzi del PET possono variare seguendo le fluttuazioni dei prezzi del petrolio grezzo non deve comportare l'imposizione di un dazio più elevato. Si è pertanto ritenuto opportuno dare al dazio la forma di un importo specifico per tonnellata. Tali importi sono stati ottenuti applicando l'aliquota del dazio compensativo ai prezzi cif all'esportazione utilizzati per calcolare il livello di eliminazione del pregiudizio durante il PI.
- (352) Conformemente all'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento di base, l'aliquota del dazio (EUR/t) deve corrispondere all'importo della sovvenzione, a meno che il margine di pregiudizio non sia inferiore. Ai produttori esportatori che hanno cooperato si applicano pertanto le seguenti aliquote del dazio:

a) <i>India</i>	
— Reliance Industries Ltd	63 EUR/t
— Pearl Engineering Polymers Ltd	31,3 EUR/t
— Elque Polyester Ltd	55,9 EUR/t
— Futura Polymers Ltd	84,6 EUR/t
b) <i>Malaysia</i>	
— MPI Polyester Industries	0 EUR/t
— Hualon Corporation	19,9 EUR/t
c) <i>Taiwan</i>	
— Nan Ya Plastics Corp.	8,4 EUR/t
— Far Eastern Textile Ltd	0 EUR/t
— Shinkong Synthetic Fibres Corp.	12 EUR/t
— Tuntex Distinct Corp.	0 EUR/t
d) <i>Thailandia</i>	
— Thai Shinkong Ltd	49,6 EUR/t

- (353) Per evitare di ricompensare l'omessa cooperazione, si è ritenuto opportuno adottare come aliquota del dazio per le società che non hanno cooperato l'importo dell'aliquota più elevata fissata per i produttori esportatori che hanno cooperato, ossia 84,6 EUR/t per i produttori indiani, 19,7 EUR/t per i produttori malesi, 11,2 EUR/t per i produttori taiwanesi e 49,9 EUR/t per i produttori thailandesi.
- (354) Le aliquote del dazio specificate per ciascuna società nel presente regolamento sono state stabilite in base alle risultanze dell'inchiesta suesposta e riflettono pertanto la situazione constatata in tale ambito per quanto riguarda le suddette società. Queste aliquote (diversamente dal dazio nazionale applicabile a «tutte le altre società») si applicano esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese in questione e fabbricati dalle società, ossia dalle specifiche entità giuridiche indicate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con denominazione e indirizzo nella parte normativa del presente regolamento, comprese le entità collegate a quelle menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e devono essere assoggettati all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre imprese».
- (355) Qualsiasi richiesta di applicazione di dette aliquote individuali, ad esempio, in seguito al cambiamento di nome di un'entità o alla costituzione di nuove entità di produzione o di vendita, dev'essere rivolta senza indugio alla Commissione ⁽¹⁾ ed essere accompagnata da tutte le informazioni utili, in particolare quelle relative ad eventuali modifiche nelle attività della società legate alla produzione, alle vendite interne e alle vendite per l'esportazione, conseguenti a tali cambiamenti relativi al nome o alle entità di produzione o di vendita. Se del caso, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, modificherà il regolamento di conseguenza aggiornando l'elenco delle società che beneficiano delle aliquote del dazio individuali.

J. DISPOSIZIONE CONCLUSIVA

- (356) A fini di buona gestione, è necessario fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Inoltre, va precisato che tutte le risultanze relative all'istituzione di dazi, elaborate ai fini del presente regolamento, sono provvisorie e possono essere riesaminate ai fini dell'adozione di eventuali dazi definitivi,

⁽¹⁾ Commissione europea
 Direzione generale del Commercio
 Direzione E
 DM 24-5/77
 Rue de la Loi/Wetstraat 200
 B-1049 Bruxelles

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di polietilene tereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, misurato secondo il test DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, classificabile ai codici NC 3907 60 20 e ex 3907 60 80 (codice Taric 3907 60 80 10), originarie dell'India, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia.

2. Le aliquote del dazio applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Produttori indiani	Dazio (EUR per tonnellata)	Codice aggiuntiva TARIC
Reliance Industries Ltd	6,3	A181
Pearl Engineering Polymers Ltd	31,3	A182
Elque Polyester Ltd	55,9	A183
Futura Polymers Ltd	84,6	A184
Tutte le altre imprese indiane	84,6	A999

Produttori malesi	Dazio (EUR per tonnellata)	Codice aggiuntiva TARIC
MPI Polyester Industries	0	A185
Hualon Corporation	19,9	A186
Tutte le altre imprese malesi	19,9	A999

Produttori taiwanesi	Dazio (EUR per tonnellata)	Codice aggiuntiva TARIC
Nan Ya Plastics Corp., Taipei	8,4	A187
Far Eastern Textile Ltd, Taipei	0	A188
Shinkong Synthetics Fibres Corp., Taipei	12	A189
Tuntex Distinct Corp., Hsichih, Taipei County	0	A198
Tutte le altre imprese taiwanesi	11,2	A999

Produttori in Thailandia	Dazio (EUR per tonnellata)	Codice aggiuntiva TARIC
Thai Shingkong Ltd	49,6	A190
Tutte le altre imprese thailandesi	49,6	A999

3. Qualora i beni in questione siano danneggiati prima di essere immessi in libera pratica e, pertanto, prima che il prezzo realmente pagato o pagabile sia suddiviso per la determinazione del valore doganale a norma dell'articolo 145 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione ⁽¹⁾, importo del dazio antidumping, calcolato in base ai suddetti importi fissi, è ridotto di una percentuale che corrisponde alla suddivisione del prezzo realmente pagato o pagabile.
4. Salvo diversa indicazione, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.
5. L'immissione in libera pratica nella Comunità dei prodotti di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia, pari all'importo del dazio provvisorio.

Articolo 2

Fatto salvo l'articolo 30 del regolamento (CE) n. 2026/97, le parti interessate possono presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro 10 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

Ai sensi dell'articolo 31, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 2026/97, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese a decorrere dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

L'articolo 1 del presente regolamento si applica per quattro mesi.

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

Fatto a Bruxelles, il 3 agosto 2000.

Per la Commissione
Pascal LAMY
Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 253 dell'11.10.1993, pag. 1.

REGOLAMENTO (CE) N. 1742/2000 DELLA COMMISSIONE

del 4 agosto 2000

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di polietilenterefalato (PET) originarie dell'India, dell'Indonesia, della Malaysia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾, modificato da ultimo da regolamento (CE) n. 905/98 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 7,

previa consultazione del comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

1. Apertura

- (1) Il 6 novembre 1999, con un avviso (qui di seguito denominato «avviso di apertura») pubblicato sulla *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* ⁽³⁾, la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping nei confronti delle importazioni nella Comunità di un determinato tipo di polietilenterefalato originarie dell'India, dell'Indonesia, della Malaysia, della Repubblica di Corea (di seguito denominata «Corea»), di Taiwan e della Thailandia.
- (2) Il procedimento è stato avviato a seguito di una denuncia presentata, nel settembre 1999, dall'Associazione europea dei produttori di materie plastiche (APME) (in appresso «il denunciante») per conto di produttori che rappresentano l'85 % della produzione comunitaria di polietilenterefalato. La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di pratiche di dumping sul prodotto in questione e al conseguente grave pregiudizio, ritenuti sufficienti per giustificare l'apertura del procedimento.
- (3) Nel novembre 1999, la Commissione ha aperto un procedimento antisovvenzioni nei confronti del medesimo prodotto originario dell'India, dell'Indonesia, della Corea, della Malaysia, di Taiwan e della Thailandia ⁽⁴⁾.
- (4) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori esportatori e gli importatori/operatori commerciali notoriamente interessati, nonché le loro associazioni, i rappresentanti dei paesi esportatori interessati, gli utilizzatori, i fornitori e i produttori comunitari denunziati, offrendo loro la possibilità di comunicare le loro osservazioni per iscritto

e di chiedere un'audizione entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.

- (5) Alcuni produttori esportatori dei paesi interessati, nonché produttori comunitari, utilizzatori comunitari e importatori/operatori commerciali, hanno comunicato le proprie osservazioni per iscritto. È stata concessa la possibilità di un'audizione a tutte le parti che ne hanno fatto richiesta entro il termine fissato, dimostrando di avere particolari motivi per essere sentite.
- (6) La Commissione ha inviato questionari alle parti notoriamente interessate e a tutte le altre società che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura. Nove produttori comunitari, 17 produttori esportatori dei paesi interessati, nonché tre importatori della Comunità collegati ai produttori esportatori hanno risposto al questionario. La Commissione ha inoltre ricevuto risposte da tre importatori/operatori commerciali non collegati nella Comunità, da nove utilizzatori, cinque fornitori e cinque associazioni professionali. La Commissione ha richiesto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione preliminare del dumping, del pregiudizio e dell'interesse della Comunità, e ha proceduto a verifiche presso le sedi delle seguenti società:

1. Produttori comunitari

- Du Pont Polyesters Ltd (Regno Unito)
- Eastman Chemicals BV (Paesi Bassi)
- INCA International SpA (Italia)
- Italpet Preforme SpA (Italia)
- KOSA GmbH (Germania)
- Shell Chemicals Ltd (Regno Unito)
- Wellman PET Resins Europe (Paesi Bassi)
- Aussapol SpA (Italia)
- CEP-Tergal Fibre (Francia)

2. Importatori non collegati nella Comunità

- Polytrade GmbH (Germania)
- Global Services International (Italia)

3. Utilizzatori

- Crown Cork and Seals — European division (Francia)
- Guala Closures, Polybox Group (Italia)
- Evian — Volvic, Danone Group (Francia)
- Perrier Vittel M.T, Nestlé Group (Francia)
- Cott Beverages Ltd (Regno Unito)

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 128 del 30.4.1998, pag. 18.

⁽³⁾ GU C 319 del 6.11.1999, pag. 4.

⁽⁴⁾ GU C 319 del 6.11.1999, pag. 2.

4. *Fornitori*

— BP Amoco Chemicals Ltd (Regno Unito)

5. *Produttori esportatori*

India

— Reliance Industries Ltd — Bombay
— Pearl Engineering Polymers Limited — Nuova Delhi

Indonesia

— P.T. Bakrie Kasei Corporation — Giacarta
— P.T. Indorama Synthetics Tbk — Giacarta
— P.T. Polypet Karyapersada — Giacarta

Malaysia

— Hualon Corporation — Kuala Lumpur
— MPI Polyester Industries — Shah Alam

Corea

— Honam Petrochemical Corporation — Seul
— Tongkook Corporation — Seul
— Daehan Synthetic Fiber Corporation — Seul
— SK Chemicals Corporation — Seul

Taiwan

— Tuntex Distinct Corporation — Taipei
— Shinkong Synthetic Fibers Corporation — Taipei
— Far Eastern Textile Ltd — Taipei
— Nan Ya Plastics Corporation — Taipei

Thailandia

— Thai Shinkong Industry Corporation Limited — Bangkok.

- (7) L'inchiesta relativa a dumping e pregiudizio riguarda il periodo compreso fra il 1° ottobre 1998 e il 30 settembre 1999 (in appresso denominato «periodo dell'inchiesta»). L'inchiesta relativa all'andamento della situazione nell'ambito dell'esame del pregiudizio riguarda il periodo compreso tra il 1° gennaio 1996 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

2. Prodotto in esame e prodotto simile

Prodotto in esame

- (8) Il prodotto in esame è il polietilentereftalato utilizzato solitamente nell'industria della plastica per la produzione di bottiglie e fogli. Esiste anche un altro tipo di polietilentereftalato utilizzato nella produzione di fibre di poliestere. Il processo di produzione dei due tipi di polietilentereftalato è identico fino ad una certa fase: entrambi vengono infatti prodotti mediante policondensazione di acido tereftalico depurato (ATD) o di dimetil-tereftalato con glicol etilenico. Il polietilentereftalato utilizzato nell'industria delle materie plastiche viene polimerizzato con un metodo analogo a quello impiegato per la produzione della fibra di poliestere, talvolta in impianti comuni. La differenza tra i due tipi di polietilentereftalato consiste principalmente nel fatto che il prodotto in esame viene sottoposto ad un ulteriore

processo denominato «trasformazione allo stato solido», che ne aumenta il valore di «viscosità intrinseca» («valore IV» o «valore ItV»). Pertanto, è il livello di IV a differenziare il prodotto in esame dal polietilentereftalato utilizzato nell'industria delle fibre di poliestere. Il polietilentereftalato con un valore IV inferiore a 0,7 viene impiegato per la produzione di fibre di poliestere ed è quindi escluso dalla presente inchiesta antidumping.

- (9) La viscosità del polietilentereftalato può anche venire espressa in forma diversa, ossia in termini di «coefficiente di viscosità», o «numero di viscosità». Nel corso dell'inchiesta è risultato che l'equivalente di un valore IV pari a 0,7 è un coefficiente di viscosità di 78 ml/g, come risulta dalle prove effettuate in conformità della norma DIN 53728, e non di 173, come indica il denunziante. Tale valore è il risultato di un uso erraneo della norma di prova DIN 53728 in una relazione rilasciata da Hoechst nel 1991. La Commissione ha deciso pertanto di utilizzare il valore pari o superiore a 78 ml/g che, in conformità della norma DIN 53728 correttamente applicata, è il coefficiente di viscosità per il tipo di polietilene tereftalato utilizzato nella produzione di bottiglie e fogli di plastica.
- (10) Alla luce di quanto precede, il prodotto in esame è il polietilentereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, corrispondente ad un valore di viscosità intrinseca pari o superiore a 0,7 (in appresso denominato «PET» o «polietilentereftalato»), importato con i codici NC 3907 60 20 ed ex 3907 60 80.
- (11) L'inchiesta ha rivelato l'esistenza di diversi tipi di PET, che si distinguono per una serie di fattori quali viscosità, additivi, comportamento durante la fusione, ecc., ma che presentano le medesime caratteristiche di base e hanno le stesse applicazioni.

Prodotto simile

- (12) La Commissione ha accertato che il PET fabbricato dai produttori comunitari e venduto sul mercato comunitario e quello prodotto nei paesi interessati ed esportato nella Comunità sono prodotti simili, dato che presentano le medesime caratteristiche di base e hanno le stesse applicazioni. Lo stesso emerge dal confronto tra il PET venduto sul mercato interno dei paesi esportatori e quello esportato nella Comunità. Si è concluso pertanto che si tratta di prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 384/96 (in appresso denominato «regolamento di base»).

B. DUMPING

1. Metodo generale

- (13) Il metodo generale sotto descritto è stato applicato a tutti i paesi esportatori interessati. Pertanto, la presentazione delle conclusioni relative al dumping per ciascuno dei sei paesi interessati riguarda soltanto gli elementi propri di ciascuno di essi.

Valore normale

- (14) Per determinare il valore normale, la Commissione ha esaminato in primo luogo, per ciascun produttore esportatore, se le vendite complessive di PET sul mercato interno fossero rappresentative rispetto alle vendite complessive del prodotto in esame destinate all'esportazione nella Comunità. In conformità dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, le vendite sul mercato interno di un produttore esportatore sono state considerate rappresentative quando il volume delle vendite complessive sul mercato interno era pari ad almeno 5 % del volume delle vendite totali destinate all'esportazione nella Comunità.
- (15) La Commissione ha quindi individuato i tipi di PET venduti sul mercato interno dalle società che avevano un volume totale di vendite rappresentativo, risultati identici o direttamente comparabili ai tipi venduti per l'esportazione nella Comunità.
- (16) Per ciascuno di questi tipi, si è analizzato se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite interne di ciascun tipo sono state considerate sufficientemente rappresentative quando il volume totale delle vendite di tale tipo di PET sul mercato interno nel periodo dell'inchiesta rappresentava almeno il 5 % del volume complessivo delle vendite del tipo di PET comparabile esportato nella Comunità.
- (17) È stato inoltre esaminato se le vendite di ciascun tipo sul mercato interno fossero state realizzate nel corso di normali operazioni commerciali, stabilendo la percentuale delle vendite remunerative del tipo di prodotto in questione ad acquirenti indipendenti. Quando il volume delle vendite a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato (in appresso «vendite remunerative») rappresentava almeno l'80 % del volume complessivo delle vendite e quando la media ponderata del prezzo di quel tipo di prodotto era pari o superiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato in base alla media ponderata dei prezzi applicati sul mercato interno nel periodo dell'inchiesta per tutte le vendite, remunerative o meno. Quando il volume delle vendite remunerative rappresentava meno dell'80 %, ma più del 10 %, del volume complessivo delle vendite, il valore normale è stato determinato in base alla media ponderata dei prezzi applicati unicamente per le vendite remunerative.
- (18) Nei casi in cui il volume delle vendite remunerative di PET è risultato inferiore al 10 % del volume complessivo delle vendite, si è ritenuto che il volume delle vendite di questo tipo di prodotto fosse insufficiente e che in tali circostanze non fosse possibile calcolare il valore normale in base al prezzo praticato sul mercato interno.
- (19) Quando non è risultato possibile utilizzare i prezzi di un determinato tipo di prodotto venduto sul mercato interno da un produttore esportatore, si è deciso di utilizzare il valore normale costruito invece dei prezzi applicati da altri produttori esportatori sul mercato interno. Tenuto conto dei diversi tipi di prodotto e dei vari fattori (viscosità, additivi, comportamento durante la

fusione, ecc.) che li caratterizzano, l'utilizzazione dei prezzi praticati da altri produttori esportatori sul mercato interno avrebbe richiesto nella fattispecie l'applicazione di numerosi adeguamenti, molti dei quali basati su stime. Si è ritenuto pertanto che il valore costruito per ciascun produttore esportatore rappresentasse una base più idonea per determinare il valore normale.

- (20) Pertanto, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore normale è stato calcolato aggiungendo ai costi di fabbricazione dei tipi esportati, all'occorrenza adeguati, un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita e per i profitti. A tal fine, la Commissione ha esaminato se le spese generali, amministrative e di vendita sostenute dai produttori ed esportatori interessati sul mercato interno e i profitti da essi realizzati costituissero dati attendibili.
- (21) Le spese generali, amministrative e di vendita reali sono state considerate attendibili quando il volume delle vendite della società interessata sul mercato interno poteva essere considerato rappresentativo rispetto al volume delle vendite destinate all'esportazione nella Comunità. Il margine di profitto ottenuto sul mercato interno è stato determinato sulla base delle vendite interne dei tipi venduti nel corso di normali operazioni commerciali. A tal fine, è stato seguito il metodo di cui al considerando 17. Qualora i criteri stabiliti non risultassero soddisfatti, sono stati utilizzati una media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita e/o il margine di profitto delle altre società che avevano effettuato un volume sufficiente di vendite nel corso di normali operazioni commerciali.

Prezzo all'esportazione

- (22) Ogniqualvolta il PET è stato esportato ad acquirenti indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato determinato in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, ossia sulla base dei prezzi realmente pagati o pagabili per i prodotti venduti per l'esportazione.
- (23) Quando le vendite per l'esportazione sono state effettuate a un importatore collegato, il prezzo all'esportazione è stato costruito, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, in funzione del prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti per la prima volta ad un acquirente indipendente. In tali circostanze, sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e dei profitti, onde stabilire un prezzo all'esportazione attendibile. Il profitto è stato fissato a 5 %, una percentuale ritenuta ragionevole alla luce del ruolo svolto dalle parti interessate.

Confronto

- (24) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, sono stati applicati adeguamenti per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

Margine di dumping per le società oggetto dell'inchiesta

- (25) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, per ciascun produttore esportatore la media ponderata del valore normale per ogni tipo di prodotto è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione per tipo. Tuttavia, ogniqualvolta si sia accertato che l'andamento dei prezzi all'esportazione variava sensibilmente tra diversi acquirenti, regioni e periodi, e che il suddetto confronto non consentiva di valutare correttamente il margine di dumping, la media ponderata del valore normale è stata confrontata con i prezzi all'esportazione nella Comunità delle singole operazioni.

Margine di dumping residuo

- (26) In conformità dell'articolo 18 del regolamento di base, per le società che non hanno collaborato è stato calcolato un margine di dumping «residuo» in base ai dati disponibili.
- (27) Tenuto conto dell'ottimo livello di collaborazione di tutti i paesi, per garantire l'efficacia di eventuali misure si è deciso di fissare il margine di dumping residuo al livello del margine di dumping più elevato accertato per una società che ha collaborato.

2. India

- (28) Due società hanno risposto al questionario destinato ai produttori esportatori.

Valore normale

- (29) Nella risposta al questionario, una società indiana ha detratto dai prezzi di vendita sul mercato interno indicati sulle fatture, un importo corrispondente alle imposte sulle vendite, sostenendo che queste erano state indirettamente pagate in precedenza. L'inchiesta ha dimostrato che, in realtà, durante il periodo dell'inchiesta la società era esente da imposte sulle vendite. L'elenco delle vendite effettuate sul mercato interno è stato pertanto corretto.
- (30) Per tutti i tipi di PET esportati dal produttore esportatore indiano (eccetto uno), la Commissione ha determinato il valore normale sulla base del prezzo delle vendite effettuate sul mercato interno, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (31) Per il restante tipo di PET, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Dato che la società aveva realizzato un volume sufficiente di vendite di altri tipi di PET sul mercato interno, per costruire il valore normale sono stati utilizzati le spese generali amministrative e di vendita e il margine di profitto realizzato su tali vendite.

Prezzo all'esportazione

- (32) Tutte le vendite destinate all'esportazione sono state effettuate a importatori indipendenti nella Comunità. Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito sulla base dei prezzi realmente pagati o pagabili, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

Confronto

- (33) Quando sono risultate soddisfatte le condizioni richieste, si è proceduto ad adeguamenti per tener conto delle differenze inerenti a spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e spese accessorie, costi di credito, commissioni e restituzione del dazio.
- (34) La richiesta di una società indiana relativa all'adeguamento per tener conto della restituzione del dazio è risultata ingiustificata. Si è stabilito che qualsiasi vantaggio tratto da tale regime interessava in maniera identica i prezzi e i costi dei prodotti destinati tanto all'esportazione quanto al mercato interno. La richiesta è stata pertanto respinta.
- (35) La stessa società ha chiesto un adeguamento del valore normale per tener conto del cosiddetto «sconto fedeltà». L'inchiesta ha dimostrato che si trattava in realtà di spese di promozione delle vendite pagabili ad agenti di vendita dopo il periodo dell'inchiesta a condizione che venissero conseguiti obiettivi di vendita specifici. Tale richiesta poggiava inoltre su risultati ipotetici e non è stato dimostrato che il sistema di sconti sia stato utilizzato in maniera costante o generale. La domanda di adeguamento è stata pertanto respinta.

- (36) La società ha chiesto infine un adeguamento per tener conto delle retribuzioni dei venditori sul mercato interno e delle esportazioni. Essa non è stata tuttavia in grado di fornire gli indispensabili elementi di prova a sostegno della domanda o di dimostrare l'incidenza sulla comparabilità dei prezzi. La richiesta è stata pertanto respinta su entrambi i fronti.

Margine di dumping

- (37) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione di ciascun tipo corrispondente.
- (38) Dal confronto è emersa l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda i produttori esportatori che hanno collaborato. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Reliance Industries Ltd	52,6 %
Pearl Engineering Polymers Limited	30,0 %
Margine di dumping residuo	52,6 %

3. Indonesia

- (39) Tre società hanno risposto al questionario destinato ai produttori esportatori. Anche una società stabilita nella Comunità, collegata a un produttore esportatore e un'altra stabilita fuori della Comunità, collegata allo stesso produttore esportatore, hanno inviato una risposta.

Valore normale

- (40) Una società indonesiana ha fornito informazioni fuorvianti ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base, per quanto riguarda la sua organizzazione e le spese generali, amministrative e di vendita sostenute per la fabbricazione e le vendite del prodotto in esame. Inoltre, dato che la società ha indicato soltanto una parte delle spese generali, amministrative e di vendita sostenute per la fabbricazione e le vendite di PET, in conformità dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base si è deciso di non tener conto degli importi comunicati e di utilizzare i dati disponibili, ossia la media delle spese generali, amministrative e di vendita sul mercato interno stabilite per gli altri due produttori esportatori indonesiani che hanno collaborato.
- (41) Un altro produttore esportatore non ha comunicato tutte le spese generali, amministrative e di vendita sostenute per la fabbricazione e le vendite del prodotto in esame. Dato, tuttavia, che la parte ha agito al meglio delle sue possibilità e che i dati forniti erano verificabili, la Commissione ha potuto correggere le cifre comunicate nel questionario sulla base delle informazioni ottenute e verificate in loco.
- (42) Per alcuni tipi di prodotto venduti da un produttore esportatore indonesiano, la Commissione ha potuto stabilire il valore normale sulla base dei prezzi delle vendite sul mercato interno di tipi comparabili, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base.
- (43) In tutti gli altri casi, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Per un produttore esportatore le cui vendite sul mercato interno erano rappresentative (cfr. il considerando 21), il valore normale è stato costruito aggiungendo al costo di fabbricazione dei tipi esportati le spese generali, amministrative e di vendita della società, nonché il profitto realizzato da questa. Nel caso di un altro produttore esportatore, sono stati utilizzati le spese generali, amministrative e di vendita e il margine di profitto della società che aveva realizzato un volume sufficiente di vendite sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali. Per quanto riguarda la società alla quale è stato applicato l'articolo 18, paragrafo 1, sono stati utilizzati il costo di fabbricazione dei tipi esportati dalla società, la media delle spese generali, amministrative e di vendita degli altri produttori esportatori che hanno collaborato e il margine di profitto della società che ha effettuato un volume sufficiente di vendite nel corso di normali operazioni commerciali in Indonesia.

Prezzo all'esportazione

- (44) Due produttori esportatori indonesiani hanno effettuato tutte le vendite del prodotto in esame destinate all'esportazione nella Comunità ad acquirenti indipendenti. Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito sulla base dei prezzi realmente pagati o pagabili in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (45) Un produttore esportatore indonesiano ha effettuato tutte le vendite destinate all'esportazione ad acquirenti indipendenti nella Comunità attraverso due società commerciali collegate, una delle quali stabilita nella Comunità. La Commissione ha pertanto dovuto costruire il prezzo all'esportazione conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

Confronto

- (46) Quando sono risultate soddisfatte tutte le condizioni richieste, si è proceduto ad adeguamenti per tener conto delle spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e spese accessorie, costi di imballaggio, credito e commissioni.

Margine di dumping

- (47) Conformemente alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione di ciascun tipo corrispondente.
- (48) Dal confronto è emersa l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda i produttori esportatori che hanno collaborato. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, sono i seguenti:

P.T. Bakrie Kasei Corporation,	63,5 %
P.T. Indorama Synthetics Tbk	15,2 %
P.T. Polypet Karyapersada	73,7 %
Margine di dumping residuo	73,7 %

4. Repubblica di Corea

- (49) Cinque società hanno risposto al questionario destinato ai produttori esportatori. Un produttore esportatore ha poi deciso di non collaborare non volendo consentire alla Commissione di procedere a verifiche presso la sua sede. Due società collegate ad uno dei produttori esportatori che hanno collaborato, una in Corea e l'altra nella Comunità, hanno risposto al questionario destinato alle società collegate.

Valore normale

- (50) Alcuni elementi di costo comunicati da due produttori esportatori coreani hanno dovuto essere corretti in conformità dell'articolo 2, paragrafo 5, del regolamento di base.

(51) Per tutti i produttori esportatori coreani, tranne uno, la Commissione ha potuto stabilire il valore normale sulla base del prezzo delle vendite effettuate sul mercato interno in conformità dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base.

(52) Per una società, la Commissione ha costruito il valore normale conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Nel caso di questo produttore esportatore, che aveva effettuato un volume rappresentativo di vendite sul mercato interno ma non nel corso di normali operazioni commerciali, la Commissione ha utilizzato le sue spese generali, amministrative e di vendita e la media ponderata del margine di profitto delle altre società coreane che avevano realizzato un volume sufficiente di vendite nel corso di normali operazioni commerciali.

Prezzo all'esportazione

(53) Tre produttori esportatori coreani hanno effettuato tutte le vendite del prodotto in esame direttamente ad acquirenti indipendenti nella Comunità. Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(54) Le vendite di un produttore esportatore coreano destinate all'esportazione nella Comunità sono state effettuate sia direttamente ad acquirenti indipendenti, sia attraverso un importatore collegato nella Comunità. In quest'ultimo caso, pertanto, il prezzo all'esportazione è stato costruito ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, mentre il prezzo all'esportazione delle restanti vendite è stato determinato conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

(55) Una società coreana ha sostenuto che i prezzi all'esportazione delle vendite di campioni non dovevano essere utilizzate per stabilire il prezzo all'esportazione. La verifica ha dimostrato tuttavia che alcuni di questi cosiddetti campioni erano stati venduti in quantitativi più elevati di quelli che si registrano in normali operazioni commerciali e che tali vendite facevano parte di una strategia di commercializzazione volta ad acquisire quote di mercato. Si è pertanto ritenuto giustificato includere nel calcolo le vendite di campioni destinate all'esportazione, escludendo quelle che non erano state chiaramente effettuate in normali quantitativi commerciali.

Confronto

(56) Quando sono risultate soddisfatte le condizioni richieste, si è proceduto ad un adeguamento per tener conto delle differenze inerenti a spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e spese accessorie, costi di credito, imballaggio, commissioni, oneri all'importazione e imposte indirette (restituzione del dazio).

(57) Tre produttori esportatori coreani hanno chiesto un adeguamento del valore normale per tener conto del costo dei crediti. Le società, tuttavia, hanno venduto il prodotto in esame ad acquirenti sul mercato interno nell'ambito del cosiddetto sistema di «pagamento su conto corrente» in vigore sul mercato coreano. Le moda-

lità di pagamento non sono state concordate al momento della vendita oppure, in caso di accordo precedente, sono state ignorate. Non è stato pertanto possibile procedere ad adeguamenti in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

(58) Tre produttori esportatori hanno chiesto un adeguamento del valore normale per tener conto della restituzione del dazio. La verifica ha dimostrato che la prima società ha beneficiato anche di una restituzione del dazio per una parte delle vendite effettuate sul mercato interno. In mancanza di un fattore che incida sulla comparabilità dei prezzi, si è ritenuto ingiustificato applicare un adeguamento a tali vendite interne. La Commissione ha pertanto ridotto la detrazione. La seconda società non ha fornito elementi di prova in merito alla relazione tra l'importo della restituzione del dazio richiesto e le materie prime fisicamente incorporate nel prodotto durante il periodo dell'inchiesta. L'importo della restituzione del dazio è stato pertanto ricalcolato per tener conto dell'importo del dazio corrisposto per le materie prime importate durante il periodo dell'inchiesta. La terza società ha fornito informazioni fuorvianti in merito al metodo utilizzato per calcolare l'importo richiesto e non è stato pertanto possibile quantificare con precisione l'adeguamento richiesto per la restituzione del dazio. Non è stato pertanto possibile procedere all'adeguamento.

(59) Una società ha chiesto un adeguamento per tener conto delle differenze inerenti allo stadio commerciale tra vendite effettuate sul mercato interno e vendite destinate all'esportazione. Le presunte differenze tra stadi commerciali non erano riscontrabili sul mercato interno. Dato che la società non è stata in grado di dimostrare differenze costanti ed evidenti tra le funzioni relative ai diversi stadi commerciali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), seconda frase, del regolamento di base, la richiesta è stata respinta.

Margine di dumping

(60) Conformemente alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione di ciascun tipo corrispondente.

(61) Nel caso di un produttore esportatore coreano, tale metodo non avrebbe rispecchiato la reale portata delle pratiche di dumping. Oltretutto, dato che l'andamento dei prezzi all'esportazione variava notevolmente tra produttori e regioni diversi, il valore normale stabilito sulla base della media ponderata è stato confrontato con i prezzi di tutte le singole esportazioni verso la Comunità.

(62) Dal confronto è emersa l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda i produttori esportatori che hanno collaborato. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Honam Petrochemical Corporation	19,8 %
Tongkook Corporation	55,8 %
Daehan Synthetic Fiber Corporation	5,1 %
SK Chemicals Corporation	3,2 %
Margine di dumping residuo	55,8 %

5. Malaysia

- (63) Due società hanno risposto al questionario destinato ai produttori esportatori.

Valore normale

- (64) Per un tipo di PET venduto da uno dei produttori esportatori malesi, la Commissione ha potuto stabilire il valore normale sulla base dei prezzi delle vendite sul mercato interno in conformità dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (65) Per l'unico altro tipo di PET venduto dalla suddetta società, nonché per tutti i tipi venduti dall'altra società, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Le spese generali, amministrative e di vendita delle società e il margine di profitto sono stati utilizzati in conformità dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base.
- (66) Una società malese ha ripartito in maniera errata alcune spese generali, amministrative e di vendita, segnatamente quelle finanziarie. La Commissione ha pertanto corretto le spese generali, amministrative e di vendita comunicate ridistribuendo le spese pertinenti sulla base dei fatti stabiliti nel corso della verifica in loco.

Prezzo all'esportazione

- (67) I due produttori esportatori malesi che hanno collaborato hanno effettuato tutte le vendite del prodotto in esame destinate al mercato comunitario ad acquirenti indipendenti. Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito sulla base dei prezzi realmente pagati o pagabili ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

Confronto

- (68) Quando sono risultate soddisfatte le condizioni richieste, si è proceduto ad adeguamenti per tener conto delle differenze inerenti a spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico, commissioni, credito e altri fattori.

- (69) Una società ha chiesto un adeguamento del valore normale per tener conto di una presunta differenza inerente allo stadio commerciale. Essa non è stata però in grado di dimostrare che tale presunta differenza avesse inciso sulla comparabilità dei prezzi o di fornire gli indispensabili elementi di prova a sostegno della sua domanda. Inoltre, la richiesta si basava soltanto su quattro operazioni a cosiddetti distributori le cui funzioni non risultavano costantemente e opportunamente diverse da quelle di altri acquirenti. La domanda è stata pertanto respinta.

Margine di dumping

- (70) Conformemente alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione di ciascun tipo corrispondente.
- (71) Dal confronto è emersa l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda i produttori esportatori che hanno collaborato. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Hualon Corporation	8,3 %
MPI Polyester Industries	34,2 %
Margine di dumping residuo	34,2 %

6. Taiwan

- (72) Quattro società hanno risposto al questionario destinato ai produttori esportatori.
- (73) Una società di Taiwan non ha esportato il prodotto in esame nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta. Essa ha affermato tuttavia che per determinare quali vendite rientrassero nel periodo dell'inchiesta, avrebbe dovuto essere utilizzata, come data di vendita, la data del contratto e non quella della fattura. È pressì corrente della Commissione utilizzare la data della fattura come data di vendita, dato che le condizioni di vendita vengono di norma fissate in maniera irrevocabile sulla fattura rilasciata al cliente. Esistono alcune eccezioni: la data del contratto, dell'ordine di acquisto o della conferma dell'ordine viene utilizzata, ad esempio, qualora tali documenti siano più idonei per determinare le condizioni di vendita, conformemente alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base. Nessuna di tali eccezioni si applica tuttavia alla società in questione e pertanto la richiesta è stata respinta. In mancanza di un volume rilevante di vendite per l'esportazione nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta, la Commissione non ha stabilito un margine di dumping specifico per tale società.

Valore normale

- (74) Per i tre restanti produttori esportatori di Taiwan, ad eccezione di uno, la Commissione ha stabilito il valore normale sulla base dei prezzi di vendita sul mercato interno in conformità dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (75) Per l'altra società, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Essa ha utilizzato le spese generali, amministrative e di vendita e il margine di profitto della società, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base.

Prezzo all'esportazione

- (76) I produttori esportatori di Taiwan hanno effettuato tutte le vendite del prodotto in esame destinato all'esportazione nella Comunità ad acquirenti indipendenti. Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito sulla base dei prezzi realmente pagati o pagabili conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

Confronto

- (77) Quando sono risultate soddisfatte le condizioni richieste, si è proceduto ad adeguamenti per tener conto delle differenze inerenti a spese di trasporto, nolo, assicurazione, oneri, imballaggio, credito e commissioni.

Margine di dumping

- (78) Conformemente alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione di ciascun tipo corrispondente.
- (79) Dal confronto è emersa l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda i produttori esportatori che hanno collaborato. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Shinkong Synthetic Fibers Corporation	8,1 %
Far Eastern textile Ltd	8,1 %
Tuntex Distinct Corporation	12,4 %
Margine di dumping residuo	12,4 %

7. Thailandia

- (80) Una società ha risposto al questionario destinato ai produttori esportatori. Anche una società stabilita nella Comunità, collegata al produttore esportatore, ed un'altra, stabilita fuori della Comunità, collegata al medesimo produttore esportatore hanno inviato una risposta.

Valore normale

- (81) Per il produttore esportatore thailandese, la Commissione ha potuto stabilire il valore normale sulla base del prezzo delle vendite sul mercato interno in conformità dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base.

Prezzo all'esportazione

- (82) Il produttore esportatore thailandese ha effettuato le vendite destinate all'esportazione nella Comunità sia direttamente ad acquirenti indipendenti, sia attraverso un importatore collegato nella Comunità. Per quest'ultimo, pertanto, il prezzo all'esportazione è stato costruito ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

Confronto

- (83) Quando sono risultate soddisfatte le condizioni richieste, si è proceduto ad adeguamenti per tener conto delle differenze inerenti ad oneri all'importazione, spese di trasporto, movimentazione, imballaggio, credito e commissioni.

Margine di dumping

- (84) Conformemente alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione di ciascun tipo corrispondente.
- (85) Dal confronto è emersa l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda i produttori esportatori che hanno collaborato. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif alla frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Thai Shinkong Industry Corporation	32,5 %
Margine di dumping residuo	32,5 %

8. Conclusioni

- (86) La Commissione ha stabilito margini di dumping sostanziali per tutte le società che hanno collaborato e per tutti i paesi interessati dal procedimento. Nel caso di sei di tali società di quattro paesi diversi (India, Indonesia, Malaysia e Corea), i prezzi all'esportazione erano così bassi da non coprire il costo totale di fabbricazione del prodotto. Per alcune società, le vendite nella Comunità hanno comportato ingenti perdite che, in un caso, hanno superato il 50 % del fatturato. Tale situazione dimostra che alle esportazioni nella Comunità viene applicata una politica tariffaria estremamente aggressiva.

C. INDUSTRIA COMUNITARIA

(87) I seguenti nove produttori comunitari hanno collaborato all'inchiesta, ossia hanno risposto al questionario della Commissione, permesso l'esecuzione di accertamenti in loco e fornito le informazioni supplementari richieste dalla Commissione:

- Du Pont Polyesters Ltd (UK),
- Eastman Chemicals BV (NL),
- INCA International SpA (I),
- Italtel Preforme SpA (I),
- KOSA GmbH (D),
- Shell Chemicals Ltd (UK),
- Wellman PET Resins Europe (NL),
- Aussapol SpA (I),
- CEP-Tergal Fibre (F).

(88) Va sottolineato che, pur non figurando tra le società per conto delle quali è stata presentata la denuncia, Aussapol SpA e CEP — Tergal Fibre l'hanno sostenuta e hanno collaborato all'inchiesta.

(89) Si fa rilevare inoltre che, pur utilizzando uno stabilimento in Malaysia, la società Eastman è stata inclusa nell'industria comunitaria, avendo importato soltanto quantitativi trascurabili di PET dalla sua affiliata malese. Nessun'altra delle società che hanno collaborato ha importato PET dai paesi interessati durante il periodo dell'inchiesta.

(90) Nessuno degli altri tre produttori comunitari ha risposto ai questionari della Commissione o si è opposto al procedimento.

(91) Durante il periodo dell'inchiesta, la produzione cumulata dei nove produttori che hanno collaborato è stata di 1 042 350 tonnellate, pari all'85 % della produzione totale della Comunità, valutata a 1 220 000 tonnellate nello stesso periodo.

(92) La Comunità ritiene pertanto che i nove produttori che hanno collaborato costituiscano l'«industria comunitaria» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 e dell'articolo 5, paragrafo 4 del regolamento di base.

D. PREGIUDIZIO

1. Osservazioni preliminari

Informazioni utilizzate

a) Dati relativi alle importazioni

(93) Come fonte di informazioni sulle importazioni sono stati utilizzati i dati Eurostat e i dati forniti dai produttori esportatori. La voce pertinente della nomenclatura combinata, NC 3907 60 00, riguarda tutte le forme primarie di polietilentereftalato e comprende pertanto,

oltre al prodotto in esame, anche i granuli di PET utilizzati per produrre le fibre di poliestere. Poiché la produzione comunitaria di fibre di poliestere è rimasta costante tra il 1996 e l'inizio del periodo dell'inchiesta⁽¹⁾, la Commissione ha ritenuto che anche le importazioni di granuli di PET utilizzati per tale produzione siano rimaste costanti.

(94) Secondo la denuncia, nel 1998 il prodotto in esame ha rappresentato, in termini quantitativi, il 90 % delle importazioni totali di PET, mentre il restante 10 % (circa 47 000 t) è stato utilizzato per produrre fibre di poliestere. Questa informazione è stata confermata durante l'inchiesta dalle stime di vari produttori comunitari e da pubblicazioni relative a studi di mercato. Per stabilire i quantitativi totali del prodotto in esame importati nella Comunità, per ogni anno del periodo in esame è stata detratta dai dati Eurostat sulle importazioni la stessa quantità stimata di granuli di PET importati per la produzione di fibre di poliestere (47 000 t).

(95) I quantitativi importati da ciascun paese sono stati stabiliti con lo stesso metodo, ma tenendo conto anche dei dati forniti dai produttori esportatori che hanno collaborato.

b) Dati relativi all'industria comunitaria

(96) I dati relativi all'industria comunitaria sono stati ricavati dalle risposte al questionario dei nove produttori comunitari che hanno collaborato, successivamente verificate. I dati richiesti riguardavano il periodo compreso tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta; in questo arco di tempo, tuttavia, l'industria comunitaria ha subito una profonda ristrutturazione, caratterizzata da fusioni e scorpori vari. Non tutte le società hanno potuto quindi fornire, come richiesto, dati relativi ad un periodo così lontano nel tempo. Pertanto, il 1996 è il primo anno per il quale sono disponibili dati sufficientemente completi sull'industria comunitaria quale si presentava nel periodo dell'inchiesta.

(97) Tuttavia, per ottenere un quadro completo della situazione dell'industria comunitaria, specialmente per quanto riguarda i prezzi e la redditività, occorre osservare l'andamento delle vendite di PET sul mercato comunitario per un periodo più lungo. Sono stati perciò utilizzati, all'occorrenza, dati dell'industria comunitaria e dati ottenuti da fonti professionali esterne.

2. Andamento delle vendite di PET sul mercato comunitario dall'inizio degli anni '90

(98) Il polietilentereftalato ha incominciato ad essere ampiamente utilizzato nella Comunità verso la fine degli anni '80 per imbottigliare bibite e in seguito, progressivamente, anche per imbottigliare acque minerali e sorgive. Pertanto, la domanda di PET sul mercato comunitario è cresciuta molto rapidamente dall'inizio degli anni '90 (oltre 10 % l'anno). Il potenziale di crescita di questo mercato è tuttora considerevole: il mercato delle bottiglie per acque minerali non è ancora maturo in vari Stati membri e inizia a svilupparsi la domanda per altre applicazioni (birra, latte, cibi preparati).

⁽¹⁾ Cfr., tra gli altri, il regolamento (CE) n. 124/2000 della Commissione (GU L 16 del 21.1.2000 p. 30).

- (99) All'inizio degli anni '90, l'industria comunitaria di PET ha incominciato a svilupparsi attraverso la conversione di stabilimenti per la produzione di fibre o filati di poliestere esistenti. Tuttavia, la domanda in rapida espansione ha reso necessaria la costruzione di linee di produzione completamente nuove, espressamente destinate alla produzione di PET e delle sue principali materie prime. Nonostante il rapido aumento degli investimenti in nuovi impianti, l'offerta non riusciva a soddisfare la domanda, analogamente a quanto avveniva in altre parti del mondo. Nella prima metà del 1995 vi è stata infatti penuria di PET a livello mondiale. Di conseguenza, i prezzi del polietilenterefalato e delle sue principali materie prime sono saliti alle stelle. Si è trattato di aumenti temporanei, poiché nel giro di pochi mesi sono state attivate nella Comunità sufficienti capacità di produzione di PET e delle sue principali materie prime. Gli utilizzatori del prodotto in esame, prevedendo una diminuzione dei prezzi, hanno cessato di acquistarlo subito dopo la punta dell'estate 1995 (il consumo di PET segue lo stesso andamento stagionale del consumo di bibite e acqua minerale). I prezzi hanno quindi incominciato a scendere precipitosamente. Questo calo è sopraggiunto prima di quello dei prezzi delle materie prime ed è stato più pronunciato. A causa di questo scarto di tempo nella diminuzione dei prezzi, l'industria comunitaria ha registrato perdite all'inizio del 1996. Queste avrebbero dovuto essere temporanee ma, in seguito all'arrivo sul mercato comunitario di importazioni oggetto di dumping, come illustrato in appresso, la situazione è di fatto ulteriormente peggiorata.

3. Consumo

- (100) Il consumo apparente di PET nella Comunità è stato stabilito in base alle importazioni totali del prodotto in esame nella Comunità, alle quali è stato aggiunto il totale delle vendite accertate dell'industria comunitaria sul mercato comunitario, e alle stime delle vendite dei produttori comunitari che non hanno collaborato (basate sulle loro capacità di produzione note e sul rapporto tra vendite medie e capacità calcolato per l'industria comunitaria).
- (101) Durante il periodo dell'inchiesta, il consumo comunitario di PET ha raggiunto 1 350 000 t circa. Come si rileva dalla tabella seguente, esso è aumentato del 63 % tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta. Rispetto al 1998, il consumo nel periodo dell'inchiesta è rimasto pressoché stabile, a causa essenzialmente della costituzione di scorte nel 1998 da parte degli utilizzatori, che hanno approfittato dei livelli molto bassi dei prezzi in quel periodo.

Consumo comunitario	1996	1997	1998	PI
	825 608 t	1 090 915 t	1 311 008 t	1 349 169 t
Indice (1996 — 100)	100	132	159	163

4. Importazioni nella Comunità dai paesi interessati

Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni in questione

- (102) Si è esaminato in primo luogo se, in base alle conclusioni di cui sopra sul dumping, si dovesse procedere ad una valutazione cumulativa delle importazioni da tutti i paesi interessati.
- a) Importazioni originarie dell'India, della Corea, della Malaysia e della Thailandia
- (103) Si è constatato che:
- i margini di dumping superano la soglia minima in tutti e quattro i paesi,
 - i volumi delle importazioni non erano trascurabili durante il periodo dell'inchiesta, come indicano le quote di mercato di questi paesi, comprese tra 2,6 % e 3,3 % (tra 9 % e 28,5 % in termini di quota delle importazioni),

— una valutazione cumulativa risulta adeguata date le condizioni di concorrenza esistenti sia tra le importazioni originarie di questi paesi, sia tra queste importazioni e il prodotto comunitario simile. Lo dimostra il fatto che i volumi e le quote di mercato di queste importazioni sono almeno triplicati tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta; il loro andamento sotto il profilo dei prezzi è stato analogo, con un calo oscillante tra il 42 % e il 66 % tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta. Nel periodo dell'inchiesta, i loro prezzi erano molto simili tra loro ed erano inferiori ai prezzi medi dell'industria comunitaria di percentuali fino al 15,4 %. Gli esportatori di questi paesi utilizzano inoltre gli stessi canali commerciali o canali simili.

(104) Per questi motivi, si è concluso provvisoriamente che le importazioni originarie dell'India, della Corea, della Malaysia e della Thailandia vanno valutate cumulativamente.

b) Importazioni originarie di Indonesia e Taiwan

(105) Analogamente a quanto constatato a proposito delle importazioni originarie dei paesi sopracitati:

- i margini di dumping superano la soglia minima in entrambi i paesi,
- i volumi delle importazioni non erano trascurabili durante il periodo dell'inchiesta, come indicano le quote di mercato del 2,7 % per le importazioni originarie dell'Indonesia e del 2,8 % per quelle provenienti da Taiwan,
- il loro andamento sotto il profilo dei prezzi è stato analogo, con un calo del 40 % per le importazioni originarie dell'Indonesia e del 42 % per quelle originarie di Taiwan tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta; in tale periodo, i loro prezzi erano molto simili tra loro, nonché a quelli dei suddetti paesi, ed erano inferiori ai prezzi medi dell'industria comunitaria di percentuali fino al 5 %. Gli esportatori di questi paesi utilizzano inoltre gli stessi canali commerciali o canali simili.

(106) Il volume delle importazioni da Taiwan ha registrato, tuttavia, un andamento diverso da quello dei suddetti paesi. Il volume delle importazioni provenienti dall'Indonesia è diminuito, nel complesso, del 18 % tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta; questo dato risulta però da un calo del 30 % tra il 1996 e il 1997, un aumento del 100 % tra il 1997 e il 1998 e un nuovo calo del 42 % tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta. Tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta, il volume delle importazioni originarie di Taiwan è diminuito del 23 %, registrando un andamento annuale analogo a quello delle importazioni originarie dell'Indonesia (- 51 % tra il 1996 e il 1997, + 92 % tra il 1997 e il 1998 e - 18 % tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta).

(107) Alla luce di quanto precede, si conclude provvisoriamente che le importazioni originarie di Indonesia e Taiwan sono state effettuate per lo più alle stesse condizioni di concorrenza e attraverso gli stessi canali commerciali, sono aumentate costantemente tra il 1997 e il 1998 (come quelle dai paesi sopracitati), detenevano quote di mercato consistenti durante il periodo dell'inchiesta e presentavano lo stesso livello di prezzi, risultati prezzi di dumping. È pertanto adeguato valutare cumulativamente le importazioni originarie dei sei paesi in questione.

Volume delle importazioni in questione

(108) Il volume delle importazioni in questione ha registrato il seguente andamento:

Importazioni	1996	1997	1998	PI
Totale dei paesi interessati	130 036 t	161 188 t	346 059 t	307 184 t
Indice (1999 — 100)	100	124	266	236

- (109) Il volume delle importazioni in questione è aumentato del 136 % tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta, raggiungendo il livello di 307 184 tonnellate. Dopo una crescita costante tra l'inizio e la fine del 1998, le importazioni hanno iniziato a diminuire all'inizio del 1999, quando l'industria comunitaria ha ridotto i suoi prezzi e le scorte di utilizzatori e importatori sono risultate elevate; le importazioni sono rimaste però considerevoli.

Quote di mercato delle importazioni in questione

- (110) La quota di mercato delle importazioni in questione ha registrato il seguente andamento:

Quote di mercato delle importazioni	1996	1997	1998	PI
Totale dei paesi interessati	15,8 %	14,8 %	26,4 %	22,8 %
Indice (1999 — 100)	100	94	168	145

- (111) La quota di mercato delle importazioni in questione ha quasi raggiunto il 23 % durante il periodo dell'inchiesta, con un aumento del 45 % rispetto al 1996. Tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta, la quota di mercato di queste importazioni è diminuita leggermente in seguito al suindicato calo dei volumi importati.

Prezzi delle importazioni in questione

- (112) I prezzi delle importazioni in questione sono diminuiti del 45 % tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta, del 24 % tra il 1996 e il 1997, del 10,5 % tra il 1997 e il 1998 e del 19 % tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta. In media, il prezzo cif dazio non corrisposto per il prodotto in questione originario dei paesi interessati era di 550 euro/t durante il periodo dell'inchiesta. L'inchiesta ha rivelato che numerosi esportatori operavano in perdita sul mercato comunitario, seguendo quindi una politica dei prezzi aggressiva nei confronti di tale mercato.

Sottoquotazione dei prezzi

- (113) Sono stati confrontati i prezzi di vendita dell'industria comunitaria e quelli dei produttori esportatori dei paesi in questione sul mercato della Comunità durante il periodo dell'inchiesta. Il confronto è stato effettuato dopo aver dedotto le riduzioni e gli sconti. I prezzi dell'industria comunitaria sono stati adeguati al livello franco fabbrica. I prezzi delle importazioni oggetto di dumping erano i prezzi cif alla frontiera comunitaria, maggiorati dei dazi e di un adeguamento per tener conto dello stadio commerciale e dei costi di movimentazione. Gli adeguamenti sono stati effettuati in base ad informazioni raccolte durante l'inchiesta, in particolare presso importatori non collegati che hanno collaborato.
- (114) Su tale base, si è constatata la seguente sottoquotazione da parte delle importazioni oggetto di dumping:

Margini di sottoquotazione: forcella					
India	Indonesia	Corea	Malaysia	Taiwan	Thailandia
1,2-7,9 %	0-2,2 %	0 %	11,8-12,9 %	0 %	0 %

Il fatto che i tassi medi di sottoquotazione siano così bassi è dovuto al contenimento dei prezzi causato dal comportamento dei produttori esportatori dei paesi interessati, che vendevano non solo a prezzi di dumping, ma anche a prezzi inferiori ai costi. L'industria comunitaria è stata così costretta ad adeguarsi ai prezzi delle importazioni oggetto di dumping per cercare di conservare la sua quota di mercato. Va tenuto presente che, dato il forte potere contrattuale di vari grandi acquirenti dei prodotti di PET, l'andamento del mercato è determinato quasi esclusivamente da considerazioni di prezzo.

5. Situazione dell'industria comunitaria

Produzione, capacità di produzione e utilizzazione degli impianti

- (115) Come rivela la tabella seguente, tra il 1996 e la fine del periodo dell'inchiesta la produzione è aumentata dell'89 %. Nello stesso periodo, la capacità è aumentata dell'83 % grazie ai notevoli investimenti effettuati dall'industria comunitaria per poter rifornire il mercato comunitario in rapida espansione. Il tasso di utilizzazione degli impianti dell'industria comunitaria è rimasto relativamente stabile. Gli impianti e le apparecchiature utilizzati dall'industria comunitaria sono quasi completamente destinati alla fabbricazione del prodotto in esame.

	1996	1997	1998	PI
Produzione	543 318 t	750 254 t	920 988 t	1 030 781 t
Indice (1999 — 100)	100	138	169	189
Capacità	721 252 t	1 031 086 t	1 276 569 t	1 325 745 t
Indice (1999 — 100)	100	142	176	183
Utilizzazione degli impianti	75 %	73 %	72 %	78 %

Volume, valore e prezzi unitari delle vendite

- (116) Come indica la tabella seguente, tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta il volume delle vendite dell'industria comunitaria ad acquirenti non collegati sul mercato comunitario è aumentato del 62 % (in questo contesto non si è tenuto conto dei prezzi di Italpet, ritenuti inattendibili). I prezzi di vendita medi sono calati del 36 % nello stesso periodo; tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta soltanto, i prezzi sono diminuiti del 18 %, raggiungendo il livello di 670 euro per tonnellata consegnata all'acquirente finale.

	1996	1997	1998	PI
Volume delle vendite	522 925 t	708 272 t	783 415 t	847 376 t
Indice (1999 — 100)	100	135	150	162
Prezzo di vendita medio (alla consegna)	1 055 euro/t	861 euro/t	827 euro/t	670 euro/t
Indice (1999 — 100)	100	82	78	64

Quota di mercato

- (117) La quota di mercato dell'industria comunitaria rappresentava il 63 % nel 1996, il 65 % nel 1997, il 60 % nel 1998 e il 62 % nel periodo dell'inchiesta. Tra il 1997 e il 1998, la quota di mercato è scesa di 5 punti percentuali e ha parzialmente recuperato nel periodo dell'inchiesta, quando l'industria comunitaria, come si è indicato sopra, ha ridotto considerevolmente i suoi prezzi.

Redditività

- (118) Prima del 1995, l'industria comunitaria era economicamente efficiente, poiché, come si è già indicato, operava su un mercato relativamente nuovo e in rapida espansione. Nel 1995, anno caratterizzato da un'offerta limitata, l'industria comunitaria realizzava utili sulle vendite dell'ordine del 20 %. Dato che il crollo dei prezzi del polietilentereftalato nell'ultimo trimestre del 1995 non è stato accompagnato immediatamente da una diminuzione corrispondente dei costi, nel 1996 si è iniziato a registrare perdite; calcolati annualmente, i prezzi delle materie prime, specialmente quelli dell'acido tereftalico depurato (ATD), sono aumentati in media dell'8 % tra il 1995 e il 1996, mentre quelli del PET sono scesi del 35 %. Nel 1996 si sono registrate pertanto perdite del 19 %. Si è ritenuto però che il calo dei prezzi rappresentasse una reazione eccessiva del mercato dopo una fase di penuria. L'industria comunitaria si aspettava un graduale aumento dei prezzi e dei margini di profitto ma, in presenza di importazioni a basso prezzo dai paesi interessati, i margini non sono aumentati, e nel 1997 le perdite si attestavano al 19 %.
- (119) Nel 1998, le perdite hanno iniziato a ridursi, ma verso la fine dell'anno, all'inizio del periodo dell'inchiesta, l'industria comunitaria ha dovuto adeguare i propri prezzi a quelli delle importazioni oggetto di dumping, per recuperare le quote di mercato perdute; le perdite sono così ulteriormente aumentate di 15 punti percentuali, raggiungendo il 32 % del fatturato netto nel periodo dell'inchiesta.
- (120) Varie parti interessate hanno sostenuto che il mercato del PET è ciclico e presenta crisi ricorrenti di sottocapacità, che provocano un aumento dei prezzi e consentono di realizzare utili elevati, seguite da periodi di sovraccapacità che deprimono i prezzi e possono causare perdite. Dette parti hanno chiesto alla Commissione di tener conto di questo elemento ciclico nella sua analisi, affermando che il periodo dell'inchiesta corrispondeva al momento di crisi del ciclo. Esse hanno sostenuto inoltre che era ormai chiaro che l'industria comunitaria stava recuperando e che il ciclo avrebbe registrato nuovamente una punta massima tra il 2002 e il 2003. Le parti hanno chiesto quindi che gli utili fossero esaminati su un periodo più lungo e non in un momento preciso.
- (121) La Commissione ha respinto la richiesta in considerazione del fatto che il consumo di PET si è sviluppato solo recentemente su larga scala, e che è pertanto troppo presto per giudicare se il mercato sia ciclico o meno. Inoltre, il punto minimo del ciclo, se si può considerare tale, è durato dalla metà del 1996 alla metà del 1999, un periodo troppo lungo per essere attribuito alla fase di un ciclo.

Occupazione

- (122) Alla fine del periodo dell'inchiesta l'industria comunitaria occupava circa 1 450 persone, con un incremento del 20 % rispetto al 1996. Tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta, questa tendenza si è interrotta, con il licenziamento di 30 persone circa per ridurre i costi.

Investimenti

- (123) Tra il 1996 e il 1998, l'industria comunitaria ha investito complessivamente 516 milioni di euro per creare nuove capacità o ampliare quelle esistenti, con una media annua di 172 milioni di euro. Durante il periodo dell'inchiesta sono stati effettuati investimenti solo per 31 milioni di euro.
- (124) Per soddisfare la domanda futura, che, secondo le previsioni, continuerà a crescere stabilmente nei prossimi anni, occorreranno nuovi investimenti. La maggior parte dei produttori comunitari aveva previsto nuovi investimenti, ma le perdite subite durante il periodo dell'inchiesta sono state così forti che gli azionisti hanno respinto i loro progetti. Pertanto, la capacità dell'industria comunitaria non aumenterà significativamente prima dell'inizio del 2002, poiché ci vogliono due anni circa per rendere operativo un nuovo impianto di produzione di PET.

6. Conclusioni relative al pregiudizio

- (125) Tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta, le importazioni in questione sono aumentate del 136 %, con un aumento di 7 punti percentuali della quota di mercato, che ha raggiunto quasi il 23 %. La quota di mercato di queste importazioni ha toccato il 26,4 % nel 1998, prima che l'industria comunitaria decidesse di difendere la sua posizione di mercato (la sua quota era diminuita di 5 punti percentuali tra il 1997 e il 1998) riducendo significativamente i prezzi.
- (126) Tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta i prezzi medi delle importazioni in questione sono diminuiti del 45 %, con un calo del 19 % tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta. Nello stesso arco di tempo, i prezzi dell'industria comunitaria sono diminuiti del 36 %, con un'analoga caduta del 18 % tra il 1998 e il periodo dell'inchiesta.
- (127) L'industria comunitaria, che fin dal 1996 aveva subito un assottigliamento dei margini di profitto e, successivamente, perdite finanziarie, non è riuscita a risanare la propria situazione. Al contrario, durante il periodo dell'inchiesta essa ha registrato un aumento delle perdite finanziarie, avendo dovuto diminuire i prezzi per difendere la sua posizione di mercato. Inoltre, malgrado la rapida espansione del mercato, l'industria comunitaria non ha potuto investire a causa della sua situazione precaria.
- (128) La Commissione ritiene pertanto che l'industria comunitaria abbia subito un grave pregiudizio ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di base.

E. NESSO DI CAUSALITÀ

1. Introduzione

- (129) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 6 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria fosse stato causato dalle importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati. In conformità dell'articolo 3, paragrafo 7 del regolamento di base, essa ha esaminato anche altri fattori, per evitare che il pregiudizio dovuto a questi venisse attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (130) Nel 1997, le importazioni a basso prezzo originarie dei paesi interessati hanno iniziato a deprimere i prezzi impedendo gli aumenti che sarebbero stati necessari per tener conto dell'andamento dei costi delle materie prime. La struttura del mercato, caratterizzata da un numero limitato di grandi acquirenti rispetto a numerosi fornitori, è tale che gli effetti delle importazioni oggetto di dumping si sono fatti sentire rapidamente su tutto il mercato.
- (131) Tra il 1997 e il periodo dell'inchiesta, le importazioni dai paesi interessati hanno registrato il seguente andamento:
- i loro volumi sono più che raddoppiati (nella seconda metà del 1998 le importazioni sono aumentate ancor più rapidamente che nella prima metà dell'anno, seguendo uno schema che contraddice totalmente l'andamento stagionale del consumo e confermando che alcuni acquirenti od operatori commerciali stavano approfittando del basso livello dei prezzi delle importazioni in questione),
 - la loro quota di mercato, pari a 14,8 % nel 1997, ha raggiunto quasi il 23 %,
 - i loro prezzi sono crollati del 27 %.
- (132) Nello stesso periodo, l'industria comunitaria:
- è stata costretta ad adeguarsi alla riduzione dei prezzi perché alcuni grossi clienti avevano sospeso gli acquisti chiedendo che venissero applicati gli stessi prezzi delle importazioni oggetto di dumping,
 - ha subito un ulteriore calo della redditività,
 - ha bloccato completamente tutti i progetti d'investimento.
- (133) Alla luce dell'evidente concomitanza tra l'aumento del volume e dei prezzi delle importazioni in questione, da un lato, e il peggioramento della situazione dell'industria comunitaria, dall'altro, si è concluso che le importazioni a prezzi di dumping originarie dei paesi interessati hanno avuto gravi ripercussioni sulla situazione dell'industria comunitaria.

3. Effetto di altri fattori

Importazioni da altri paesi

- (134) Durante il periodo dell'inchiesta, la Comunità ha importato il prodotto in esame, oltre che dai suddetti paesi, principalmente da Arabia Saudita, Turchia e Stati Uniti, con quote di mercato rispettivamente dell'1,3 %, dell'1 % e dell'1,6 %. Il volume delle importazioni dagli Stati Uniti è diminuito quasi della metà tra il 1996 e il periodo dell'inchiesta, mentre le importazioni dall'Arabia Saudita sono raddoppiate e quelle dalla Turchia sono aumentate del 7 %, come rivela la tabella seguente.

	1996	1997	1998	PI
Paesi diversi dai 6 paesi interessati				
Quantitativi	83 054 t	88 994 t	79 376 t	71 186 t
Quota di mercato	10 %	8 %	6 %	5 %
Prezzi cif	1 358 euro/t	1 674 euro/t	1 869 euro/t	1 431 euro/t
Di cui USA				
Quantitativi	40 978 t	37 109 t	30 479 t	21 983 t
Quota di mercato	5,0 %	3,4 %	2,3 %	1,6 %
Prezzi cif	1 242 euro/t	1 023 euro/t	1 181 euro/t	1 250 euro/t
Di cui Turchia				
Quantitativi	12 013 t	19 430 t	11 939 t	12 811 t
Quota di mercato	1,5 %	1,8 %	0,9 %	0,9 %
Prezzi cif	995 euro/t	848 euro/t	903 euro/t	740 euro/t
Di cui Arabia Saudita				
Quantitativi	8 373 t	22 212 t	17 512 t	16 952 t
Quota di mercato	1,0 %	2,0 %	1,3 %	1,3 %
Prezzi cif	605 euro/t	711 euro/t	691 euro/t	512 euro/t

- (135) I prezzi delle importazioni originarie degli Stati Uniti e della Turchia erano nettamente superiori a quelli delle importazioni originarie dei paesi interessati e anche ai prezzi di vendita medi dell'industria comunitaria.
- (136) I prezzi delle importazioni originarie dell'Arabia Saudita sono scesi ad un livello molto basso durante il periodo dell'inchiesta e, benché la loro quota di mercato fosse solo dell'1,3 %, non si può escludere che abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

Andamento del consumo nella Comunità

- (137) Il consumo di PET nella Comunità è aumentato rapidamente e tale tendenza dovrebbe confermarsi almeno per i prossimi dieci anni. Una contrazione del mercato non è perciò all'origine del pregiudizio.

Eccesso di capacità produttiva e forte concorrenza a livello dei prezzi sul mercato comunitario

- (138) Varie parti interessate hanno obiettato che l'industria comunitaria, non avendo riconosciuto il carattere ciclico del mercato, ha creato un eccesso di capacità che ha depresso i prezzi e acuitizzato la concorrenza tra i produttori comunitari sotto il profilo dei prezzi. Alcune parti hanno sostenuto inoltre che l'industria comunitaria è direttamente responsabile del pregiudizio subito, avendo ridotto sostanzialmente i suoi prezzi di vendita nel tentativo di escludere i produttori esportatori asiatici dal mercato comunitario.
- (139) Inoltre, alcuni utilizzatori hanno sostenuto che l'industria comunitaria ha reagito in maniera eccessiva alla pressione sui prezzi, mentre avrebbe dovuto sapere che considerazioni relative alla sicurezza degli approvvigionamenti da parte dei grandi utilizzatori della Comunità le avrebbero consentito un ampio margine di protezione.
- (140) La Commissione ha esaminato le seguenti osservazioni:
- L'inchiesta non ha confermato l'affermazione secondo la quale i produttori comunitari avrebbero creato capacità di produzione eccessive. Si è constatato che, nel periodo in esame, la capacità dell'industria comunitaria e degli altri produttori comunitari di PET corrispondeva approssimativamente al consumo comunitario e che, a medio termine, la capacità è aumentata proporzionalmente al consumo. Un forte eccesso di capacità esisteva invece in Asia ed è stato accresciuto, all'inizio del 1998, dal crollo in Cina della domanda del tipo di PET strettamente affine al prodotto in esame, utilizzato per la produzione di fibre di poliestere e fabbricato in impianti identici. I produttori esportatori dei paesi interessati disponevano dunque di capacità in eccedenza per la produzione di PET e le hanno utilizzate per fabbricare e vendere il prodotto in esame nella Comunità a prezzi di dumping.
 - Per quanto riguarda l'acutizzarsi della concorrenza tra produttori comunitari a livello dei prezzi, l'inchiesta ha messo in luce che dal 1996 la concorrenza sul mercato comunitario era effettivamente intensa tra tutti i fornitori, compresi i produttori esportatori dei paesi interessati. Tuttavia, la pressione esercitata sui prezzi dalle importazioni in questione è aumentata verso la metà del 1998 a causa del rapido aumento dei volumi importati (che sono quasi raddoppiati nel giro di pochi mesi) e dei prezzi molto bassi ai quali tali importazioni erano offerte. L'industria comunitaria ha cercato di resistere alle riduzioni dei prezzi richieste dagli utilizzatori, cosicché le sue vendite sono crollate. Essa ha reagito a questi sviluppi adeguandosi ai prezzi bassi delle importazioni oggetto di dumping, nel tentativo di non perdere clienti.
 - Per quanto riguarda le considerazioni relative alla sicurezza degli approvvigionamenti, la Commissione ritiene che, sospendendo gli acquisti dall'industria comunitaria, alcuni clienti abbiano chiaramente dimostrato di poter trovare facilmente altri fornitori che offrivano prezzi più bassi.
 - L'affermazione che i prezzi sono stati ridotti unicamente nell'intento di escludere dal mercato comunitario i concorrenti dei paesi interessati è inaccettabile, visto che l'industria comunitaria ha diminuito i suoi prezzi soprattutto per reagire alla perdita di quote di mercato.
- (141) L'affermazione secondo la quale l'industria comunitaria era direttamente responsabile del pregiudizio subito e/o che questo era dovuto ad un eccesso di capacità produttiva sul mercato comunitario non ha trovato pertanto conferma.

Prezzi delle materie prime

- (142) Varie parti interessate hanno sostenuto che il calo dei prezzi era dovuto alla riduzione dei prezzi delle principali materie prime.
- (143) I costi delle materie prime rappresentano il 60 % circa dei costi totali della produzione di PET. La principale materia prima utilizzata è l'acido tereftalico depurato (ATD), ottenuto per lo più dal p-xilene (PX), un distillato del petrolio. Il PX, l'ATD e il PET seguono pertanto grosso modo le fluttuazioni dei prezzi del petrolio e dell'USD, con variazioni che dipendono dal rapporto tra offerta e domanda esistente a un dato momento per ciascuno dei tre prodotti.

- (144) Esiste uno stretto legame tra i prezzi dell'APD e quelli del PET, e i produttori di PET non dispongono di un ampio margine per fissare i loro prezzi. In effetti, l'inchiesta ha dimostrato che gli utilizzatori di PET osservano attentamente l'andamento dei prezzi dell'APD per negoziare i prezzi del PET da una posizione di forza.
- (145) La Commissione ha rilevato che tra il secondo e il quarto trimestre del 1998 si è registrata una forte erosione dei margini nei confronti dei prezzi dell'APD. Questo peggioramento corrisponde al periodo in cui le importazioni oggetto di dumping dai paesi in questione hanno quasi raddoppiato la loro già consistente quota di mercato e l'industria comunitaria ha dovuto reagire riducendo i suoi prezzi più di quanto fossero diminuiti quelli dell'ATD. Pertanto, l'affermazione secondo la quale i prezzi del prodotto in esame erano diminuiti soltanto perché stavano diminuendo i prezzi delle materie prime non è stata confermata dall'inchiesta.

4. Conclusioni sul nesso di causalità

- (146) La Commissione ha constatato l'esistenza di chiari elementi di prova del nesso causale tra le importazioni oggetto di dumping e il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Tale conclusione si basa in particolare sul fatto che i prezzi sul mercato comunitario sono stati contenuti fin dall'inizio del 1997, quando i prezzi delle importazioni originarie dei paesi interessati hanno incominciato a scendere più rapidamente di quelli dell'industria comunitaria. Nel terzo trimestre del 1998 è iniziata una nuova fase: le importazioni oggetto di dumping sono aumentate molto rapidamente raddoppiando quasi la loro quota di mercato (dal 14,8 % del 1997 al 26,4 % nel 1998), mentre l'industria comunitaria ha visto la sua quota di mercato ridursi di 5 punti percentuali. Poiché i prezzi delle importazioni oggetto di dumping continuavano a scendere, l'industria comunitaria è stata costretta a ridurre ulteriormente i prezzi per arrestare la caduta della sua quota di mercato. Ne sono conseguiti un aumento delle perdite finanziarie e la completa sospensione dei progetti d'investimento, nonostante si prevedesse chiaramente una rapida crescita della domanda.
- (147) L'inchiesta ha indicato inoltre che non è comunque da escludere che le importazioni originarie dell'Arabia Saudita possano aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Tuttavia, l'inchiesta ha dimostrato che né tale fattore, né quelli esaminati sopra hanno inciso sulla situazione dell'industria comunitaria in modo tale da interrompere il nesso causale esistente tra il pregiudizio da essa subito e le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi in questione.
- (148) Si conclude pertanto provvisoriamente che le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi in questione hanno causato un grave pregiudizio all'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6 del regolamento di base.

F. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Osservazioni generali

- (149) La Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni relative alle pratiche pregiudizievoli di dumping, esistessero fondati motivi per concludere che nella fattispecie l'istituzione di misure era contraria all'interesse della Comunità. A tal fine, conformemente all'articolo 21, paragrafo 1 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato l'impatto di eventuali misure su tutte le parti coinvolte nel procedimento, nonché le conseguenze dell'adozione o meno di misure in base a tutti gli elementi raccolti.

2. L'inchiesta

(150) La Commissione ha inviato questionari a importatori, fornitori di materie prime, utilizzatori industriali del prodotto in esame e associazioni di categoria dei produttori di acque minerali e bibite analcoliche. In totale sono stati inviati 93 questionari, ma solo 17 risposte sono pervenute entro il termine stabilito.

(151) Le seguenti parti hanno risposto entro il termine al questionario.

Tre importatori:

- Polytrade GmbH (Germania)
- Global Services International (Italia)
- Helm AG (Germania)

Essi rappresentano il 35 % delle importazioni dai paesi in questione.

Cinque fornitori diretti di materie prime:

- BASF AG (Germania)
- BP Amoco Chemicals Ltd (Regno Unito)
- Exxon Mobil Chemical Europe Inc (Belgio)
- INEOS plc (Regno Unito)
- Interquisa (Spagna)

Essi rappresentano oltre il 75 % delle materie prime acquistate dall'industria comunitaria.

Nove utilizzatori di PET in tre settori (per la descrizione di questi settori, si veda oltre):

Trasformatori di preformati/bottiglie:

- Crown Cork and Seals — European division (Francia)
- Guala Closures, Polybox Group (Italia)
- IFAP SpA (Italia)
- Sodripack NV (Belgio)

Produttori di acque minerali e sorgive:

- Evian — Volvic, Danone Group (Francia)
- Perrier Vittel M.T, Nestlé Group (Francia)

Imprese integrate d'imbottigliamento di bibite:

- Cott Beverages Ltd (Regno Unito)
- Schweppes Belgium (Belgio)
- Silver Spring Mineral Water Ltd (Regno Unito)

Questi utilizzatori rappresentano il 16 % delle importazioni dai paesi interessati e il 17 % del consumo comunitario di PET.

(152) Hanno inoltre preso contatto con la Commissione 5 associazioni di categoria, che hanno fornito alcuni dati aggregati e formulato osservazioni per conto dei loro membri:

l'Unione delle associazioni europee del settore delle bibite;

UNSEEM (l'associazione europea dei produttori di acque minerali e sorgive);

ANEABE (l'associazione spagnola dei produttori di acque minerali);

MINERACQA (l'associazione italiana dei produttori di acque minerali);

Chambre Syndicale des eaux minérales (l'associazione francese dei produttori di acque minerali).

3. Probabili effetti dell'istituzione di misure sull'industria comunitaria

- (153) Come si è detto, l'industria comunitaria è costituita da nove produttori, che hanno subito un grave pregiudizio a causa delle importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi in questione. Il pregiudizio consiste essenzialmente in ingenti e crescenti perdite finanziarie dovute alla depressione e al contenimento dei prezzi. Inoltre, a causa di tali perdite, l'industria comunitaria ha rinviato gli investimenti in nuovi impianti che si era proposta di effettuare (il costo medio di un impianto di PET è superiore a 100 milioni di euro), nonostante il prevedibile aumento della domanda. Dal 1996, il settore del PET è stato oggetto di una profonda ristrutturazione e negli ultimi due anni, a causa di perdite finanziarie prolungate, due multinazionali (ICI e Shell) attive in tale settore hanno ceduto le loro attività.
- (154) È chiaro che le misure proposte sarebbero vantaggiose per l'industria comunitaria che, con i suoi sforzi di ristrutturazione, ha dimostrato di ambire a restare presente in un settore in piena espansione, e che è un'industria efficiente, come dimostra l'andamento delle sue esportazioni: le vendite al di fuori della Comunità rappresentavano il 18 % delle sue vendite complessive durante il periodo dell'inchiesta e sono evolute più rapidamente di quelle nella Comunità.
- (155) In assenza di misure, il futuro dell'industria comunitaria — che occupa 1 450 persone —, sarebbe seriamente minacciato dato che essa non potrebbe sostenere ulteriori perdite dell'ordine di quelle registrate nel periodo dell'inchiesta.
- (156) Benché alcuni fattori contingenti menzionati da varie parti interessate, quali fluttuazioni dei tassi di cambio e prezzi del petrolio, possano sortire temporaneamente effetti positivi sui risultati dell'industria comunitaria (in questo settore i periodi di aumento dei prezzi delle materie prime sembrerebbero incidere favorevolmente sui margini di profitto dei produttori di PET), in assenza di misure antidumping volte ad annullare gli effetti del commercio sleale l'industria comunitaria ha scarse probabilità di superare in modo duraturo l'attuale difficile situazione finanziaria. È inoltre essenziale che l'industria comunitaria abbia la possibilità di migliorare i propri utili, per essere in grado di effettuare gli investimenti necessari a garantire la sua redditività a lungo termine.

4. Probabili effetti dell'istituzione di misure sugli importatori

- (157) Uno degli importatori che hanno collaborato realizza la parte principale del suo fatturato con il prodotto in questione. Esso ha affermato che l'eventuale istituzione di dazi sulle importazioni di PET metterebbe in pericolo l'intera società.
- (158) Per il secondo degli importatori che hanno collaborato, il prodotto in esame rappresenta circa un quarto del fatturato. Eventuali misure dovrebbero pertanto incidere in minor misura su esso.
- (159) Per il terzo degli importatori che hanno collaborato, il prodotto in esame è all'origine di una quota di fatturato molto ridotta. È pertanto probabile che eventuali misure non incidano seriamente sulla sua situazione.
- (160) Il personale direttamente addetto alla vendita del prodotto in esame è dunque interessato da eventuali misure è costituito in totale da dieci persone circa per le tre società della Comunità che hanno collaborato.
- (161) Poiché le misure antidumping hanno esclusivamente lo scopo di ripristinare condizioni di commercio leale e non di vietare le importazioni, la Commissione ritiene che una serie di clienti degli importatori continueranno probabilmente ad acquistare PET originario dei paesi in questione. L'esistenza di questi importatori non sembra pertanto in pericolo.

5. Probabili effetti dell'istituzione di misure sulle industrie a monte

Produttori di ATD e PX

- (162) I tre produttori che hanno collaborato (BP AMOCO, Interquisa ed Exxon) fanno parte di gruppi petrolchimici e hanno effettuato cospicui investimenti negli ultimi cinque anni per soddisfare la crescente domanda di questi prodotti sul mercato comunitario.
- (163) Il personale totale occupato nei loro stabilimenti di produzione di ATD/PX era di 700 unità circa durante il periodo dell'inchiesta.
- (164) L'unico acquirente di ATD è l'industria dei poliesteri (all'interno della quale l'industria del PET acquista il 60 % dell'ATD venduto nella Comunità). I produttori comunitari di ATD vendono oltre il 75 % della loro produzione nella Comunità. Pertanto, la situazione dei produttori comunitari di ATD dipende in larga misura dalle buone condizioni di salute dell'industria comunitaria di PET. Se i prezzi del PET sono molto bassi, anche i produttori di ATD sono costretti ad abbassare i loro prezzi. In effetti, durante il periodo dell'inchiesta i fornitori che hanno collaborato hanno ridotto i loro margini di profitto perché i loro clienti versavano in condizioni talmente difficili che essi temevano che avrebbero cessato di produrre PET e quindi di consumare ATD.
- (165) La situazione del produttore comunitario di PX che ha collaborato è ancora più difficile, poiché esso opera in un mercato estremamente competitivo e negli ultimi anni i suoi margini di profitto si sono sensibilmente assottigliati o si sono trasformati in perdite. Nel 1999, la produzione di PX nella Comunità è stata ridotta perché il livello dei prezzi era ritenuto inaccettabile.
- (166) L'istituzione di misure sarebbe pertanto vantaggiosa per queste industrie e consentirebbe loro di effettuare nuovi investimenti per soddisfare la crescente domanda.

Produttori di glicol etilenico

- (167) I due produttori che hanno collaborato (BASF, INEOS) fanno parte di gruppi chimici e fabbricano un'ampia gamma di prodotti chimici. Il personale impiegato nella produzione di glicol etilenico è di 100 unità circa.
- (168) La produzione di PET non è l'unico sbocco possibile di questo prodotto, che viene largamente utilizzato per altri scopi, in particolare nell'industria automobilistica. Queste società sono pertanto meno direttamente interessate dall'andamento dei prezzi e della domanda di PET. L'inchiesta ha rivelato comunque che il mercato di questo prodotto è molto competitivo e che la redditività è peggiorata negli ultimi due anni a causa delle difficoltà attraversate dall'industria comunitaria del PET.

Conclusioni

- (169) L'istituzione di misure antidumping sembra essere chiaramente nell'interesse delle industrie a monte, che non solo migliorerebbero la loro situazione, ma sarebbero anche in grado di effettuare investimenti nei prossimi anni.

6. Probabili effetti dell'istituzione di misure sulle industrie a valle

Descrizione dei settori degli utilizzatori

- (170) Attualmente, il PET è utilizzato soprattutto per produrre bottiglie per bibite analcoliche e acque minerali e sorgive. Il suo impiego nella fabbricazione di contenitori destinati a prodotti diversi dalle bevande (alimenti solidi o detergenti) e di fogli resta marginale. Le bottiglie di PET sono prodotte in due fasi, per dare loro la voluta resistenza: in un primo momento, attraverso l'iniezione di PET in stampi, si ottengono dei «preformati»; questi vengono poi soffiati e trasformati in bottiglie. I preformati sono di facile trasporto, essendo piccoli e densi, mentre le bottiglie vuote sono fragili e il loro trasporto molto costoso.

(171) I mercati dell'acqua minerale e delle bibite analcoliche sono organizzati diversamente per quanto riguarda l'imbottigliamento:

- le normative sanitarie impongono obblighi maggiori ai produttori di acque minerali e sorgive. Essi sono generalmente tenuti ad avere un impianto d'imbottigliamento presso la sorgente e ad utilizzare materie prime che rispondano a requisiti rigorosi e, in taluni paesi, siano autorizzate dalle autorità sanitarie. La grande maggioranza dei preformati utilizzati dai produttori di acque minerali è fabbricata in proprio, di solito in stabilimenti prossimi alle linee di soffiaggio e d'imbottigliamento.
- I produttori di bibite tendono ad installare i loro impianti in siti atti a minimizzare i costi di distribuzione:
 - I produttori di bibite di marche note tendono ad acquistare all'esterno preformati e/o bottiglie già fabbricate. Essi dispongono di una rete di fornitori autorizzati, i cosiddetti «trasformatori» di preformati/bottiglie. Nessuno di questi produttori ha risposto al questionario o si è manifestato altrimenti. La Commissione non ha potuto perciò prenderli in considerazione.
 - Produttori di bibite più piccoli o che fabbricano prodotti con il marchio dei loro clienti (specialmente per la grande distribuzione) tendono a produrre in proprio i preformati e a soffiare le proprie bottiglie.

(172) Si possono così distinguere tre grandi gruppi di utilizzatori di PET:

- «trasformatori» di preformati/bottiglie, che rappresentano all'incirca il 40 % del consumo di PET nella Comunità,
- produttori di acque minerali e sorgive, che rappresentano il 35 % circa del consumo di PET,
- imprese integrate d'imbottigliamento di bibite, che assorbono il 7 % circa del consumo di PET.

Le restanti quote di PET sono utilizzate da varie imprese di imballaggio di alimenti e farmaci e dai produttori di fogli di plastica.

«Trasformatori» di preformati/bottiglie

(173) I trasformatori di preformati sono i principali utilizzatori di PET, ma le quattro società che hanno collaborato rappresentano soltanto il 7 % circa del consumo comunitario. Le loro importazioni costituiscono il 10 % circa delle importazioni originarie dei paesi in questione e rappresentano oltre il 30 % del loro consumo di PET.

(174) Alcune delle grandi società che operano nel settore (Schmalbach Lubeca, Alpla e Resilux) non hanno collaborato all'inchiesta.

(175) Il personale impiegato complessivamente dalle società che hanno collaborato ammonta ad oltre 400 unità.

(176) In base alle informazioni di cui dispone la Commissione, il PET necessario a produrre preformati rappresenta il 75 % circa dei costi di fabbricazione unitari e il 70 % circa dei costi di produzione totali. Esso è pertanto un elemento di costo critico per queste imprese. L'inchiesta ha rivelato che, nella maggior parte dei casi, i prezzi dei preformati vengono negoziati includendo un meccanismo volto a tener conto delle variazioni dei prezzi del PET.

(177) Poiché, tuttavia, la concorrenza in questo settore è molto forte e gli acquisti di preformati/bottiglie per bibite sono concentrati nelle mani di alcuni grossi acquirenti (i produttori di bibite di marche ben note), non è chiaro in quale misura i trasformatori sarebbero in grado di trasferire gli aumenti di prezzo del PET sui prezzi dei preformati.

- (178) Gli utilizzatori di PET, così come gli importatori, hanno sostenuto che l'istituzione di dazi antidumping indurrà alcune multinazionali che producono preformati e/o imbottigliano bibite a trasferire i propri stabilimenti altamente standardizzati di produzione di preformati verso paesi dell'Europa orientale per non pagare tali dazi. La maggior parte delle grandi società di questo settore dispone già di stabilimenti in questi paesi e non dovrebbe pertanto avere difficoltà a trasferire una parte della produzione fuori della Comunità. Le importazioni di preformati sono esenti da dazi doganali.
- (179) Secondo le informazioni fornite alla Commissione, i costi di trasporto non sono un deterrente sufficiente al trasferimento. È vero che, ad esempio, un autocarro può trasportare, invece di 24 tonnellate di granuli di PET, solo 17 tonnellate circa di preformati da 0,5 litri, e che pertanto il trasporto di preformati è più caro del 30 % circa del trasporto di PET, ma tale aumento incide sui costi di produzione complessivi soltanto a concorrenza del 2,5 % circa. D'altro lato, i paesi vicini della Comunità offrono già vantaggi concorrenziali in assenza di dazi antidumping, senza che ciò abbia provocato trasferimenti. Il fatto è che tali vantaggi erano più che compensati da considerazioni di prossimità, flessibilità e affidabilità di rifornimenti, essenziali per gli utilizzatori.
- (180) In base alle informazioni fornite dalle società che hanno collaborato, si è concluso che l'istituzione di misure antidumping inciderebbe sensibilmente sui costi di fabbricazione dei trasformatori. Tuttavia, non si può determinare con precisione l'impatto sulla loro redditività. Inoltre, come si è detto, le società che hanno collaborato rappresentano solo una percentuale esigua di questa industria. È pertanto difficile valutare le conseguenze di eventuali misure sull'insieme del settore.

Produttori di acque minerali e sorgive

- (181) Le due società di questo settore che hanno collaborato rappresentano all'incirca il 10 % del consumo comunitario del prodotto in esame. Le loro importazioni rappresentano l'1 % circa delle importazioni provenienti dai paesi in questione e meno del 4 % del loro consumo di PET.
- (182) Le due società contano complessivamente oltre 4 000 unità, occupate nel processo produttivo che impiega il prodotto in esame.
- (183) Le due società che hanno collaborato sono i due principali operatori del mercato francese delle acque minerali. I gruppi Danone e Nestlé possiedono sorgenti di acque minerali anche in altri Stati membri, ma solo le filiali francesi hanno risposto alla Commissione. Esse rappresentano pertanto una quota piuttosto ridotta del settore comunitario delle acque minerali, che costituisce a sua volta solo una parte del settore delle acque in bottiglia. Inoltre, le società che hanno collaborato producono soltanto acque minerali di marca e presentano pertanto una struttura dei costi specifica.
- (184) Il costo del PET è la principale componente (un po' meno di un quarto) dei costi di fabbricazione di queste società e rappresenta il 10 % circa dei loro costi di produzione totali.
- (185) Per quanto riguarda i produttori di acque minerali e sorgive di categorie inferiori, le associazioni che rappresentano tali società hanno sottolineato che, poiché le loro spese generali e amministrative sono molto basse rispetto a quelle dei produttori di acque minerali di marca, il costo del PET incide maggiormente sui loro costi di produzione totali e sulla loro redditività. Un aumento dei prezzi conseguente all'istituzione di misure antidumping avrebbe pertanto gravi ripercussioni su questi produttori, che operano già con margini di utile ridotti e non potrebbero aumentare i prezzi poiché i loro principali acquirenti, le catene di supermercati, rifiuterebbero tali aumenti.

- (186) Nessun produttore dei settori delle acque minerali e sorgive di categorie inferiori ha collaborato individualmente all'inchiesta. Le uniche informazioni fornite alla Commissione dalle associazioni di categoria sono pervenute in ritardo e non sono state verificate. Esse non hanno pertanto consentito di trarre conclusioni in merito all'incidenza di eventuali misure sulle società che operano in questi settori.
- (187) In base alle informazioni fornite dalle società che hanno collaborato e successivamente verificate, la Commissione ha concluso che le misure proposte non incideranno in maniera significativa sui produttori di acque minerali, poiché essi dispongono di buoni margini di redditività e importano solo quantitativi limitati di PET. Inoltre, grazie alla loro posizione di mercato, i produttori di acque minerali di categorie superiori possono probabilmente aumentare i propri prezzi di vendita.

Imprese integrate d'imbottigliamento di bibite

- (188) Le tre società di questo settore che hanno collaborato rappresentano all'incirca il 2 % del consumo comunitario del prodotto in esame. Le loro importazioni costituiscono il 5 % circa delle importazioni provenienti dai paesi in questione e rappresentano oltre il 65 % del loro consumo di PET.
- (189) Le tre società contano complessivamente circa 200 unità, occupate nel processo produttivo che impiega il prodotto in esame.
- (190) Le società che hanno collaborato sono integrate verticalmente a monte e a valle, ossia producono preformati, li trasformano in bottiglie e imbottigliano le bibite. Queste società rappresentano solo una piccola percentuale di tutta l'industria delle bibite analcoliche e la loro produzione è destinata essenzialmente ai distributori e alle marche di categorie inferiori.
- (191) Dalle informazioni di cui dispone la Commissione, risulta che il PET utilizzato per produrre contenitori per bibite incide per oltre il 10 % sui costi di fabbricazione e per l'8 % circa sui costi di produzione totali. Esso rappresenta pertanto un elemento di costo importante per queste società.
- (192) Le società integrate d'imbottigliamento di bibite riforniscono essenzialmente le catene di supermercati. Poiché i prezzi al dettaglio delle bibite di bassa gamma sono diminuiti negli ultimi anni, e poiché i grandi rivenditori di questo prodotto hanno un potere contrattuale molto forte, i produttori di bibite incontreranno resistenza a qualsiasi loro tentativo di aumentare i prezzi.
- (193) La Commissione ritiene che l'istituzione di misure possa ridurre i margini di redditività di questa industria, dato che è improbabile che l'aumento dei costi che ne risulterà sia compensato da un corrispondente aumento degli introiti.

7. Probabili effetti dell'istituzione di misure sulle forniture di PET sul mercato comunitario

- (194) Vari utilizzatori e importatori di PET hanno espresso preoccupazione in merito al rischio di una penuria di PET sul mercato comunitario nei prossimi due anni; le importazioni saranno allora necessarie e non andrebbero scoraggiate da dazi elevati.
- (195) La Commissione ritiene che un'eventuale penuria di forniture sul mercato comunitario sarà dovuta al pregiudizio arrecato all'industria comunitaria dalle importazioni oggetto di dumping, che ha impedito a quest'ultima di effettuare investimenti nonostante la prevedibile crescita della domanda. È pertanto urgente garantire all'industria comunitaria condizioni di concorrenza leale, per consentirle di procedere agli investimenti rinviati a causa delle pratiche pregiudizievoli di dumping.
- (196) Le importazioni a prezzi leali saranno comunque possibili, poiché l'eccesso di capacità esistente in Asia non si esaurirà prima che vengano effettuati gli indispensabili nuovi investimenti dell'industria comunitaria.

8. Conclusioni sull'interesse della Comunità

- (197) L'istituzione di misure antidumping è chiaramente nell'interesse dell'industria comunitaria e dei suoi fornitori di materie prime.
- (198) L'istituzione di misure consentirà alle imprese di migliorare la propria redditività e di effettuare gli investimenti indispensabili per la vitalità a lungo termine di questi settori ad alta intensità di capitale.
- (199) La valutazione degli effetti sugli altri settori interessati è molto meno chiara, essenzialmente perché le conclusioni sono tratte in base alle informazioni fornite dalle società che hanno collaborato, ritenute scarsamente rappresentative. Benché vi siano indizi del fatto che le misure potrebbero incidere su determinati settori, è difficile, in questa fase, generalizzare le conclusioni al riguardo, per mancanza di informazioni. Di per sé, l'omessa collaborazione sembra indicare che i settori interessati non dovrebbero subire gravi ripercussioni.
- (200) È indubbio, tuttavia, che l'industria comunitaria sia stata danneggiata da pratiche pregiudizievoli di dumping, che l'hanno costretta a contenere i prezzi e le hanno impedito di risanare la propria situazione finanziaria. Se la situazione resterà immutata, le perdite, che durante il periodo dell'inchiesta hanno raggiunto un livello insostenibile, costringeranno l'industria comunitaria a cessare la produzione di PET nella Comunità.
- (201) Se l'industria comunitaria fosse costretta a cessare o a ridurre drasticamente la produzione di PET, la Comunità diverrebbe dipendente dalle forniture esterne e dovrebbe far fronte a fluttuazioni più accentuate dei prezzi in caso di penuria. Una siffatta situazione sarebbe contraria agli interessi degli utilizzatori, che hanno affermato di non voler dipendere esclusivamente dalle importazioni di PET.
- (202) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che, nella fase provvisoria, non vi siano motivi convincenti per non istituire misure antidumping provvisorie nel presente caso.

G. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (203) Per evitare di aggravare il pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping, si è ritenuto opportuno adottare misure antidumping sotto forma di dazi provvisori.
- (204) Per determinare il livello di tali dazi, la Commissione ha tenuto conto dei margini di dumping constatati e dell'importo del dazio necessario ad eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.
- (205) Poiché il pregiudizio consiste essenzialmente in un abbassamento dei prezzi e nella soppressione degli aumenti necessari a ripristinare l'efficienza economico-finanziaria, per eliminare tale pregiudizio occorre che l'industria possa aumentare i prezzi di vendita. A tal fine, i prezzi delle importazioni del prodotto in esame originarie dei paesi oggetto dell'inchiesta devono essere aumentati fino a raggiungere un livello non pregiudizievole.
- (206) A tal fine, la Commissione ha determinato un prezzo non pregiudizievole aggiungendo ai costi di produzione dell'industria comunitaria (senza tener conto dei costi di talune società ritenuti eccezionali o indebitamente elevati) un congruo margine di profitto del 7 %, ritenuto necessario per assicurare l'efficienza dell'industria oltretutto l'utile che essa avrebbe potuto sperare di ottenere in assenza di importazioni oggetto di dumping. Tenuto conto delle perdite finanziarie registrate dall'industria comunitaria negli anni precedenti al periodo dell'inchiesta, la Commissione esaminerà, nella fase definitiva del procedimento, se questo prezzo non pregiudizievole rispecchi adeguatamente la situazione nel presente caso, alla luce, in particolare, dell'evoluzione dei tassi di cambio e dei prezzi delle materie prime.

- (207) Il prezzo non pregiudizievole è stato confrontato con i prezzi delle importazioni oggetto di dumping utilizzati per calcolare la sottoquotazione, come indicato al considerando 115. Le differenze emerse da tale confronto sono state quindi espresse in percentuale del valore totale cif all'importazione.

2. Misure provvisorie

- (208) Alla luce di quanto precede, si ritiene necessario istituire un dazio antidumping provvisorio a livello del margine di dumping accertato ma non superiore al margine di pregiudizio di cui sopra, in conformità dell'articolo 7, paragrafo 2 del regolamento di base.
- (209) Anche nel quadro del procedimento antisovvenzioni parallelo vengono istituiti dazi compensativi sul PET originario di India, Malaysia, Taiwan e Thailandia. Dato che nessun prodotto può essere soggetto nel contempo a dazi antidumping e a dazi compensativi nell'intento di porre rimedio a una medesima situazione risultante da pratiche di dumping oppure dalla concessione di sovvenzioni all'esportazione, il livello dei dazi antidumping tiene conto dell'importo del dazio compensativo stabilito nell'ambito del procedimento antisovvenzioni, in conformità dell'articolo 14, paragrafo 1 del regolamento di base.
- (210) Per quanto riguarda l'India e la Malaysia, non si è ritenuto opportuno istituire dazi compensativi e dazi antidumping fino a totale concorrenza dei margini di sovvenzione e di dumping determinati, poiché le sovvenzioni rilevate consistevano in sovvenzioni all'esportazione o erano minime.
- (211) Quanto a Taiwan e Thailandia, le sovvenzioni constatate nel quadro dell'inchiesta parallela non consistono in sovvenzioni all'esportazione e si ritiene pertanto che non abbiano inciso sul prezzo all'esportazione e sul relativo margine di dumping. I dazi compensativi possono pertanto essere istituiti contemporaneamente ai dazi antidumping, purché, nel loro insieme, non superino il margine di eliminazione del pregiudizio.
- (212) Per quanto riguarda il dazio residuo da applicare ai produttori esportatori che non hanno collaborato, il livello di collaborazione è stato ritenuto soddisfacente per tutti i paesi. Il dazio residuo è stato pertanto fissato sulla base dell'aliquota del dazio più elevata stabilita per un produttore che ha collaborato in ciascun paese, ossia sulla base dei dazi antidumping e dei dazi compensativi nel loro insieme (e pertanto, per l'India, il dazio antidumping residuo è inferiore ai dazi antidumping applicati a società specifiche).
- (213) Sulla base di quanto precede, le aliquote del dazio antidumping sono state fissate confrontando i margini di eliminazione del pregiudizio, i margini di dumping e, all'occorrenza, le aliquote del dazio compensativo e la loro natura.
- (214) Il fatto che i prezzi del PET possano seguire le fluttuazioni dei prezzi del petrolio greggio, non dovrebbe comportare un dazio più elevato. Si è pertanto ritenuto opportuno dare al dazio la forma di un importo specifico per tonnellata. Tale importo è stato ottenuto applicando l'aliquota del dazio antidumping ai prezzi cif all'esportazione utilizzati per calcolare il livello di eliminazione del pregiudizio durante il periodo dell'inchiesta.
- (215) Si propongono pertanto le seguenti aliquote di dazio:

INDIA

Società	Margine di eliminazione del pregiudizio	Margine di dumping	Aliquota del dazio compensativo (risultante dalle sovvenzioni alle esportazioni)	Aliquota del dazio antidumping	Dazio antidumping proposto
Reliance Industries Ltd.	44,3 %	52,6 %	12,5 %	31,8 %	160,1 euro/t
Pearl Engineering Polymers Ltd	33,6 %	30,0 %	5,8 %	24,2 %	130,8 euro/t
Elque Polyester Ltd (*)	44,3 %	51,2 %	11,1 %	33,2 %	167,1 euro/t
Futura Polymers Ltd (*)	44,3 %	56,9 %	16,8 %	27,5 %	138,4 euro/t
Tutte le altre società			16,8 %	27,5 %	138,4 euro/t

INDONESIA

Società	Margine di eliminazione del pregiudizio	Margine di dumping	Aliquota del dazio antidumping	Dazio antidumping proposto
Bakrie Kasei	35,1 %	63,5 %	35,1 %	187,7 euro/t
Polypet	32,9 %	73,7 %	32,9 %	178,9 euro/t
Indorama	17,8 %	15,2 %	15,2 %	92,1 euro/t
Tutte le altre società			35,1 %	187,7 euro/t

COREA

Società	Margine di eliminazione del pregiudizio	Margine di dumping	Aliquota del dazio antidumping	Dazio antidumping proposto
Honam	16,9 %	19,8 %	16,9 %	101,4 euro/t
Tongkook	26,5 %	55,8 %	26,5 %	148,3 euro/t
Daehan	28,5 %	5,1 %	5,1 %	28,2 euro/t
SK Chemicals	11,0 %	3,2 %	3,2 %	20,1 euro/t
Tutte le altre società			26,5 %	148,3 euro/t

MALAYSIA

Società	Margine di eliminazione del pregiudizio	Margine di dumping	Aliquota del dazio compensativo (risultante dalle sovvenzioni alle esportazioni)	Aliquota del dazio antidumping	Dazio antidumping proposto
MPI Polyester Industries	54,2 %	34,2 %	0 %	34,2 %	160,1 euro/t
Hualon Corporation	52,1 %	8,3 %	4,2 %	4,1 %	19,4 euro/t
Tutte le altre società			4,2 %	34,2 %	160,1 euro/t

TAIWAN

Società	Margine di eliminazione del pregiudizio	Margine di dumping	Aliquota del dazio compensativo (risultante dalle sovvenzioni alle esportazioni)	Aliquota del dazio antidumping	Dazio antidumping proposto
Nan Ya Plastics (*)	26,3 %	12,4 %	1,5 %	12,4 %	69,5 euro/t
Far Eastern	8,2 %	8,1 %	0 %	8,1 %	52,1 euro/t
Shingkong	16,6 %	8,1 %	2 %	8,1 %	48,8 euro/t
Tuntex	26,3 %	12,4 %	0 %	12,4 %	69,5 euro/t
Tutte le altre società			2 %	12,4 %	69,5 euro/t

THAILANDIA

Società	Margine di eliminazione del pregiudizio	Margine di dumping	Aliquota del dazio compensativo (risultante dalle sovvenzioni alle esportazioni)	Aliquota del dazio antidumping	Dazio antidumping proposto
Thai Shingkong Ltd	22,6 %	32,5 %	8,5 %	14,1 %	82,6 euro/t
Tutte le altre società			8,5 %	12,4 %	82,6 euro/t

(*) Ha collaborato al procedimento antisovvenzioni parallelo. Il margine di pregiudizio è stato determinato sulla base del margine più elevato riscontrato per una società che ha collaborato ad entrambi i procedimenti. Il margine di dumping è stato stabilito sulla base della sovvenzione all'esportazione constatata e del margine di dumping più elevato che una società che ha collaborato ad entrambi i procedimenti avrebbe praticato se non avesse beneficiato di sovvenzioni all'esportazione ossia, 52,6 % - 12,5 % = 40,1 %.

- (216) I dazi antidumping specificati per ciascuna società nel presente regolamento sono stati stabiliti in base alle risultanze dell'inchiesta suesposta e rispecchiano pertanto la situazione constatata in tale ambito per quanto riguarda le suddette società. Tali dazi (diversamente al dazio nazionale applicabile a «tutte le altre società») si applicano esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese in questione e fabbricati dalle società, ossia dalle specifiche persone giuridiche indicate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con denominazione e indirizzo nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle menzionate, non possono beneficiare di tali dazi e devono essere assoggettati ai dazi applicabili a «tutte le altre società».
- (217) Qualsiasi richiesta di applicazione di dette aliquote individuali del dazio antidumping, ad esempio, in seguito al cambiamento di nome di un'entità o alla costituzione di nuove entità di produzione o di vendita, dev'essere rivolta senza indugio alla Commissione⁽¹⁾ ed essere accompagnata da tutte le informazioni utili, in particolare quelle relative ad eventuali modifiche delle attività della società legate alla produzione, alle vendite interne e alle vendite per l'esportazione, conseguenti a tali cambiamenti relativi al nome o alle entità di produzione o di vendita. All'occorrenza, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, modificherà il regolamento di conseguenza aggiornando l'elenco delle società che beneficiano delle aliquote del dazio individuali.

H. DISPOSIZIONE FINALE

- (218) Ai fini di una corretta gestione, è necessario fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Inoltre, va precisato che tutte le risultanze relative all'istituzione di dazi, elaborate ai fini del presente regolamento, sono provvisorie e possono essere riesaminate ai fini dell'adozione di eventuali dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

- È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di polietilenterefalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, in conformità della norma DIN (Deutsche Industrienorm) 53728, classificabile ai codici NC 3907 60 20 e ex 3907 60 80 (Codice Taric 3907 60 80 10), originarie dell'India, dell'Indonesia, della Malaysia, della Repubblica di Corea, di Taiwan e della Thailandia.
- Le aliquote del dazio antidumping provvisorio applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti per i prodotti originari dei paesi sottoelencati:

Paese	Dazio provvisorio euro/t	Codice addizionale Taric
India	138,4	A999
Indonesia	187,7	A999
Malaysia	160,1	A999

⁽¹⁾ Commissione europea
Direzione generale per il Commercio
Direzione E
DM 24 — 5/77
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruxelles

Paese	Dazio provvisorio euro/t	Codice addizionale Taric
Repubblica di Corea	148,3	A999
Taiwan	69,5	A999
Thailandia	82,6	A999

Le suddette aliquote non si applicano ai prodotti fabbricati dalle società sottoelencate, soggette al dazio antidumping seguente:

Paese	Società	Dazio provvisorio euro/t	Codice addizionale Taric
India	Pearl Engineering Polymers Limited	130,8	A182
India	Reliance Industries Ltd.	160,1	A181
India	Elque Polyester	167,1	A183
India	Futura Polymer	138,4	A184
Indonesia	P.T. Bakrie Kasei Corporation	187,7	A191
Indonesia	P.T. Indorama Synthetics Tbk	92,1	A192
Indonesia	P.T. Polypet Karyapersada	178,9	A193
Malaysia	Hualon Corporation	19,4	A186
Malaysia	MPI Polyester Industries	160,1	A185
Repubblica di Corea	Daehan Synthetic Fiber Corporation	28,2	A194
Repubblica di Corea	Honam Petrochemical Corporation	101,4	A195
Repubblica di Corea	SK Chemicals Corporation	20,1	A196
Repubblica di Corea	Tongkook Corporation	148,3	A197
Taiwan	Far Eastern Textile Ltd.	52,1	A188
Taiwan	Tuntex Distinct Corporation	69,5	A198
Taiwan	Shingkong Synthetic Fibers Corporation	48,8	A189
Taiwan	Nan Ya Plastics Corp., Taipei	69,5	A187
Thailandia	Thai Shingkong Industry Corporation Limited	82,6	A190

3. Qualora le merci in questione siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, pertanto, sia stato applicato il criterio proporzionale al prezzo realmente pagato o pagabile per determinare il valore doganale ai sensi dell'articolo 145 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione (¹), l'importo del dazio antidumping, calcolato sulla base degli importi sopra fissati, viene ridotto proporzionalmente al prezzo realmente pagato o pagabile.

4. Salvo indicazione contraria, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

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

(¹) GU L 253 dell'11.10.1993, pag. 1.

Articolo 2

1. Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro dieci giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.
2. Ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese a decorrere dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

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

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

Fatto a Bruxelles, il 4 agosto 2000.

Per la Commissione
Pascal LAMY
Membro della Commissione

REGOLAMENTO (CE) N. 1743/2000 DELLA COMMISSIONE
del 4 agosto 2000
concernente il rilascio di titoli di importazione per gli agli originari della Cina

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 2200/96 del Consiglio, del 28 ottobre 1996, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore degli ortofrutticoli ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1257/1999 ⁽²⁾,

visto il regolamento (CE) n. 1104/2000 della Commissione, del 25 maggio 2000, recante misure di salvaguardia applicabili all'esportazione di aglio originario della Cina ⁽³⁾, in particolare l'articolo 1, paragrafo 3,

considerando quanto segue:

- (1) In applicazione del regolamento (CEE) n. 1859/93 della Commissione ⁽⁴⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1662/94 ⁽⁵⁾, l'immissione in libera pratica nella Comunità di aglio importato da paesi terzi è soggetta alla presentazione di un titolo di importazione.
- (2) L'articolo 1, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 1104/2000 per l'aglio originario della Cina e per le domande presentate dal 29 maggio 2000 al 31 maggio 2001 ha limitato il rilascio di titoli di importazione ad un quantitativo massimo mensile.
- (3) Tenuto conto dei criteri fissati dall'articolo 1, paragrafo 2, di detto regolamento e dei titoli di importazione già rilasciati, i quantitativi richiesti dal 31 luglio 2000 supe-

rano il quantitativo massimo menzionato nell'allegato di detto regolamento per il mese di agosto 2000. Occorre pertanto determinare in che misura possano essere rilasciati titoli di importazione per tali domande. Di conseguenza non devono essere rilasciati titoli per le domande presentate dopo il 31 luglio 2000 e anteriormente al 28 agosto 2000,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Tenendo conto delle informazioni ricevute dalla Commissione il 31 luglio 2000, i titoli di importazione richiesti a norma dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 1859/93 dal 2 agosto 2000 per gli agli di cui al codice NC 0703 20 00, originari della Cina, sono rilasciati fino a concorrenza dello 0,57144 % del quantitativo richiesto.

Per i prodotti suddetti, le domande di titoli di importazione presentate dopo il 31 luglio 2000 e anteriormente al 28 agosto 2000 sono respinte.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 5 agosto 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 agosto 2000.

Per la Commissione

Pedro SOLBES MIRA

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 297 del 21.11.1996, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 160 del 26.6.1999, pag. 80.

⁽³⁾ GU L 125 del 26.5.2000, pag. 21.

⁽⁴⁾ GU L 170 del 13.7.1993, pag. 10.

⁽⁵⁾ GU L 176 del 9.7.1994, pag. 1.

REGOLAMENTO (CE) N. 1744/2000 DELLA COMMISSIONE
del 4 agosto 2000
che modifica i prezzi rappresentativi e i dazi addizionali all'importazione per taluni prodotti del 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 ⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 1527/2000 della Commissione ⁽²⁾,

visto il regolamento (CE) n. 1423/95 della Commissione, del 23 giugno 1995, recante modalità di applicazione per l'importazione di prodotti del settore dello zucchero diversi dalle melasse ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 624/98 ⁽⁴⁾, in particolare l'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma e l'articolo 3, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Gli importi dei prezzi rappresentativi e dei dazi addizionali applicabili all'importazione di zucchero bianco, di zucchero greggio e di alcuni sciroppi sono stati fissati dal regolamento (CE) n. 1411/2000 della Commis-

sione ⁽⁵⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1732/2000 ⁽⁶⁾.

- (2) L'applicazione delle norme e delle modalità di fissazione indicate nel regolamento (CE) n. 1423/95 ai dati di cui dispone la Commissione rende necessario modificare gli importi attualmente in vigore conformemente all'allegato del presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I prezzi rappresentativi e i dazi addizionali applicabili all'importazione dei prodotti indicati all'articolo 1, del regolamento (CE) n. 1423/95 sono fissati nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 5 agosto 2000.

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

Fatto a Bruxelles, il 4 agosto 2000.

Per la Commissione

Pedro SOLBES MIRA

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 252 del 25.9.1999, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 175 del 14.7.2000, pag. 59.

⁽³⁾ GU L 141 del 24.6.1995, pag. 16.

⁽⁴⁾ GU L 85 del 20.3.1998, pag. 5.

⁽⁵⁾ GU L 161 dell'1.7.2000, pag. 22.

⁽⁶⁾ GU L 198 del 4.8.2000, pag. 26.

ALLEGATO

del regolamento della Commissione, del 4 agosto 2000, che modifica i prezzi rappresentativi e i dazi addizionali applicabili all'importazione di zucchero bianco, di zucchero greggio e dei prodotti di cui al codice NC 1702 90 99

(in EUR)

Codice NC	Prezzi rappresentativi per 100 kg netti di prodotto	Dazio addizionale per 100 kg netti di prodotto
1701 11 10 ⁽¹⁾	28,67	2,69
1701 11 90 ⁽¹⁾	28,67	7,20
1701 12 10 ⁽¹⁾	28,67	2,55
1701 12 90 ⁽¹⁾	28,67	6,77
1701 91 00 ⁽²⁾	30,53	9,97
1701 99 10 ⁽²⁾	30,53	5,45
1701 99 90 ⁽²⁾	30,53	5,45
1702 90 99 ⁽³⁾	0,31	0,34

⁽¹⁾ Fissazione per la qualità tipo definita all'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 431/68 del Consiglio (GU L 89 del 10.4.1968, pag. 3) modificato.

⁽²⁾ Fissazione per la qualità tipo definita all'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 793/72 del Consiglio (GU L 94 del 21.4.1972, pag. 1).

⁽³⁾ Fissazione per 1 % di tenore in saccarosio.

II

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

CONFERENZA DEI RAPPRESENTANTI DEI GOVERNI
DEGLI STATI MEMBRI

DECISIONE DEI RAPPRESENTANTI DEI GOVERNI DEGLI STATI MEMBRI
del 26 luglio 2000

relativa alla nomina di giudici e di avvocati generali alla Corte di giustizia delle Comunità europee

(2000/491/CE, CECA, Euratom)

I RAPPRESENTANTI DEI GOVERNI DEGLI STATI MEMBRI DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea, in particolare l'articolo 223,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio, in particolare l'articolo 32 ter,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea dell'energia atomica, in particolare l'articolo 139,

considerando quanto segue:

- (1) I mandati della signora Ninon COLNERIC e dei signori David A. O. EDWARD, Peter JANN, P. J. G. KAPTEYN, Antonio Mario LA PERGOLA, José Carlos MOTINHO DE ALMEIDA, Jean-Pierre PUISSOCHET, Hans RAGNEMALM, giudici, nonché quelli dei signori Georgios COSMAS, Nial FENNELLY, Philippe LEGER e Antonio SAGGIO, avvocati generali alla Corte di giustizia delle Comunità europee, scadono il 6 ottobre 2000.
- (2) Occorre procedere al rinnovo parziale della Corte di giustizia delle Comunità europee per il periodo dal 7 ottobre 2000 al 6 ottobre 2006,

DECIDONO:

Articolo 1

1. Sono nominati giudici alla Corte di giustizia delle Comunità europee, per il periodo dal 7 ottobre 2000 al 6 ottobre 2006:

la signora Ninon COLNERIC

il signor José Narciso DA CUNHA RODRIGUES

il signor David A. O. EDWARD

il signor Peter JANN

il signor Antonio Mario LA PERGOLA

il signor Jean-Pierre PUISSOCHET

il signor Christiaan W.A. TIMMERMANS

il signor Stig VON BAHR.

2. Sono nominati avvocati generali alla Corte di giustizia delle Comunità europee dal 7 ottobre 2000 al 6 ottobre 2006:

il signor L.A. GEELHOED

il signor Philippe LEGER

la signora Christine STIX-HACKL

il signor Antonio TIZZANO.

Articolo 2

La presente decisione è pubblicata nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Fatto a Bruxelles, addì 26 luglio 2000.

Il Presidente

P. VIMONT

CONSIGLIO

DECISIONE N. 2/2000 DEL CONSIGLIO DI ASSOCIAZIONE UE-LITUANIA

del 24 luglio 2000

che proroga di cinque anni il periodo in cui qualsiasi aiuto pubblico concesso dalla Lituania è valutato tenendo conto del fatto che tale paese va assimilato alle regioni comunitarie di cui all'articolo 87, paragrafo 3, lettera a) del trattato che istituisce la Comunità europea

(2000/492/CE)

IL CONSIGLIO DI ASSOCIAZIONE,

visto l'accordo europeo che istituisce un'associazione tra le Comunità europee e i loro Stati membri, da una parte, e la Repubblica di Lituania, dall'altra, in particolare l'articolo 64, paragrafo 4, lettera a),

considerando quanto segue:

- (1) A norma dell'articolo 64, paragrafo 4, lettera a) dell'accordo europeo, il Consiglio di associazione decide, tenendo conto della situazione economica della Lituania, se prorogare per altri cinque anni il periodo in cui qualsiasi aiuto pubblico concesso dalla Lituania è valutato tenendo conto del fatto che tale paese va assimilato alle regioni comunitarie di cui all'articolo 87, paragrafo 3, lettera a) del trattato che istituisce la Comunità europea.
- (2) Il PIL pro capite della Lituania, calcolato in parità del potere d'acquisto, è risultato pari al 30 % della media comunitaria per il 1997 ed è opportuno applicare tale proroga,

DECIDE:

Articolo 1

Il periodo in cui qualsiasi aiuto pubblico concesso dalla Lituania è valutato tenendo conto del fatto che tale paese va assimilato alle regioni comunitarie di cui all'articolo 87, para-

grafo 3, lettera a) del trattato che istituisce la Comunità europea è prorogato di altri cinque anni.

Articolo 2

Entro sei mesi dall'adozione della presente decisione, la Repubblica di Lituania presenterà alla Commissione europea dati PIL pro capite armonizzati a livello NUTS II. L'autorità di controllo degli aiuti pubblici della Lituania e la Commissione europea valuteranno congiuntamente l'ammissibilità delle regioni e le pertinenti intensità massime degli aiuti al fine di costituire la carta degli aiuti a finalità regionale in base agli orientamenti comunitari in materia di aiuti di Stato a finalità regionale ⁽¹⁾. La proposta congiunta sarà successivamente sottoposta al comitato di associazione, che prenderà una decisione a tal fine.

Articolo 3

La presente decisione entra in vigore il giorno dell'adozione. Essa si applica a decorrere dal 1° gennaio 2000.

Fatto a Bruxelles, addì 24 luglio 2000.

Per il Consiglio di associazione

Il Presidente

H. VÉDRINE

⁽¹⁾ GU C 74 del 10.3.1998, pag. 9.

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 4 agosto 2000

che modifica il certificato sanitario per i prodotti della pesca provenienti o originari dell'Uganda

[notificata con il numero C(2000) 2472]

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2000/493/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

vista la direttiva 97/78/CE del Consiglio, del 18 dicembre 1997, che fissa i principi relativi all'organizzazione dei controlli veterinari per i prodotti che provengono dai paesi terzi e che sono introdotti nella Comunità ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 22,

considerando quanto segue:

- (1) Nel mese di marzo 1999 le autorità ugandesi hanno segnalato alla Commissione alcuni casi di avvelenamento dei pesci nel Lago Vittoria. Si sospetta che l'avvelenamento sia causato dalla presenza di pesticidi nelle acque del Lago Vittoria.
- (2) Le autorità ugandesi hanno preso le dovute misure cautelative e sospeso dal 22 marzo 1999 tutte le esportazioni di pesci del Lago Vittoria verso la Comunità europea fintanto che la sicurezza dei prodotti ittici non potrà essere garantita.
- (3) In base ai risultati di un'ispezione in loco e alle garanzie fornite dalle autorità ugandesi, secondo cui le catture effettuate nel Lago Vittoria sono sottoposte a controlli adeguati per individuare, in particolare, la presenza di pesticidi, le autorità ugandesi garantiscono la sicurezza dei prodotti ittici catturati nel Lago Vittoria e destinati ad essere importati nella Comunità europea.
- (4) Occorre aggiungere una menzione specifica del controllo suddetto nel certificato sanitario che scorta i prodotti della pesca importati dall'Uganda e prescritto dalla decisione 95/328/CE della Commissione ⁽²⁾.

- (5) Le misure previste dalla presente decisione sono conformi al parere del comitato veterinario permanente,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Il punto IV del certificato sanitario stabilito nell'allegato della decisione 95/328/CE, che scorta le spedizioni di prodotti della pesca originari o provenienti dall'Uganda e catturati nel lago Vittoria è completato dal testo seguente:

- «4. Il sottoscritto, ispettore ufficiale, certifica che i prodotti della pesca summenzionati sono stati elaborati con un sistema di controlli conforme a quanto disposto al capitolo V, punto II.3.B dell'allegato della direttiva 91/493/CE e che i risultati di tali controlli sono soddisfacenti».

Articolo 2

Gli Stati membri modificano le misure da essi applicate agli scambi per conformarsi alla presente decisione. Essi ne informano immediatamente la Commissione.

Articolo 3

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 4 agosto 2000.

Per la Commissione

David BYRNE

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 24 del 30.1.1998, pag. 9.

⁽²⁾ GU L 191 del 12.8.1995, pag. 32.

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 4 agosto 2000

relativa ad un contributo finanziario della Comunità a favore di misure d'emergenza per la lotta contro l'afta epizootica in alcune parti dell'Europa sudorientale

[notificata con il numero C(2000) 2469]

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2000/494/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

vista la decisione 90/424/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1990, relativa a talune spese nel settore veterinario ⁽¹⁾, modificata da ultimo dal regolamento (CE) n. 1258/1999 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 13,

considerando quanto segue:

- (1) L'afta epizootica dei tipi A e O è endemica in alcune parti dell'Anatolia in Turchia. Recentemente sono stati inoltre riportati alcuni casi di afta epizootica del tipo ASIA 1 nella provincia di Bolu vicino alla parte europea del territorio turco. La presenza di diversi tipi di virus dell'afta epizootica in Turchia costituisce una minaccia immediata per la Comunità, in particolare per la Grecia, e per la Bulgaria.
- (2) Focolai di afta epizootica del tipo ASIA 1 sono stati denunciati nella provincia di Evros in Grecia, in prossimità della frontiera con la Turchia.
- (3) Vista la situazione epidemiologica è necessario che la Comunità dia un aiuto alla Turchia per consentirle di procedere alla vaccinazione d'emergenza contro l'afta epizootica su tutti gli animali delle specie sensibili nella regione turca della Tracia. Occorre inoltre preparare una vaccinazione d'emergenza nei paesi vicini nel caso la situazione epidemiologica la rendesse necessaria.
- (4) Le autorità competenti della Turchia hanno accettato di procedere alla vaccinazione contro il virus ASIA 1 del bestiame sensibile nella Tracia turca nell'ambito della campagna di vaccinazione prevista dal programma turco di lotta contro l'afta epizootica.
- (5) Il numero necessario di dosi di vaccino trivalente può essere ricostituito da antigeni immagazzinati nelle riserve comunitarie di antigeni del virus dell'afta epizootica e possono essere consegnati vaccini pronti per l'uso secondo le condizioni previste in appositi contratti conclusi dalla Commissione con i produttori dei vaccini.
- (6) È necessario procedere quanto prima alla sostituzione della quantità di antigeni utilizzati per l'azione suddetta conformemente alle procedure comunitarie di appalto.
- (7) Le misure previste dalla presente decisione sono conformi al parere del comitato veterinario permanente,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. La Commissione adotta le disposizioni necessarie per mettere a disposizione 1 500 000 dosi di vaccino trivalente contenente ALOH₃ come adiuvante contro il virus dell'afta epizootica dei tipo O1, A22 e ASIA 1 da utilizzare sugli animali delle specie sensibili nel modo seguente:

- a) 1 300 000 dosi del vaccino suddetto da mettere a disposizione delle autorità competenti della Turchia per la vaccinazione d'emergenza nella Tracia turca, in particolare nelle province di Edirne, Kırklareli, Tekirdag e nelle parti europee delle province di Canakkale e di Istanbul;
- b) 200 000 dosi del vaccino suddetto destinate alla vaccinazione d'emergenza nel caso la situazione epidemiologica la rendesse necessaria.

2. La Commissione provvede affinché il vaccino venga ricostituito a partire da riserve di antigeni riconosciute e il produttore consegni i vaccini pronti per l'uso in un luogo che verrà indicato dalla Commissione.

3. La Commissione adotta le misure necessarie per sostituire quanto prima la quantità di antigeni utilizzati per l'azione di cui al paragrafo 1 conformemente alle procedure comunitarie di appalto.

4. La Comunità finanzia il costo complessivo delle misure di cui ai paragrafi 1, 2 e 3 nella misura massima di 1 200 000 euro.

Articolo 2

La presente decisione è attuata non appena le autorità turche avranno confermato per iscritto alla Commissione il loro impegno ad eseguire le misure di cui all'articolo 1, paragrafo 1, lettera a).

Articolo 3

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 4 agosto 2000.

Per la Commissione

David BYRNE

Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 224 del 18.8.1990, pag. 19.

⁽²⁾ GU L 160 del 26.6.1999, pag. 103.